

Los grupos económicos de Argentina, Brasil y Uruguay

LUIS STOLOVICH*

Resumen: *Los grupos económicos son —junto con las empresas transnacionales y, cada vez menos, las estatales— uno de los soportes del poder económico en los países del Mercosur. El artículo analiza comparativamente las características estructurales y de comportamiento de los grandes grupos de la región, con una perspectiva dinámica. El Estado, que desempeñó un papel clave en su gestación, hoy está cediéndoles nuevos espacios e induciéndolos a nuevas estrategias. Su nivel de diversificación es inferior al de los keiretsus o chaebols asiáticos pero no presenta las articulaciones financieras y tecnológicas de éstos. Los recientes contextos los empujaron a un movimiento desde una diversificación poco estructurada hacia una mayor especialización. Su internacionalización aún no maduró en “transnacionalización”; pero está en expansión, acicateada actualmente por el Mercosur, ámbito en el cual sus intereses tenderán a estructurarse.*

Abstract: *Economic groups are —together with transnational firms and, to an increasingly lesser degree, state firms— one of the pillars of economic power in the Mercosur countries. The article provides a comparative analysis of the structural and behavioral features of the region's large groups, from a dynamic perspective. The State, which played a key role in their creation, is now granting them new spaces and encouraging them to use new strategies. Their level of diversification is lower than that of Asian keiretsus or chaebols although they do not possess the financial and technological articulation of these groups. Recent events have caused a shift among these groups from fairly unstructured diversification to greater specialization. Their internationalization has not yet matured into “transnationalization”; but it is currently expanding, spurred on by Mercosur, an environment in which its interests will tend to become structured.*

LOS GRUPOS ECONÓMICOS son un factor clave en la cúpula del poder económico en el Cono Sur de América, región que está encarando un incipiente proceso de integración regional. En este artículo se presenta un análisis comparativo de los mayores grupos de Argentina, Brasil y Uruguay, sus estructuras y sus estrategias, de cara a las transformaciones que el Mercosur planteara a la región.¹

EL “TRÍPODE” DEL PODER Y SU DINÁMICA

El “trípode” sobre el que se sustenta el poder económico en los países de la región del Mercosur —empresas transnacionales, Estado y gran capital privado nacional— tuvo, en las últimas décadas, transformaciones significativas, sobre todo

* Dirigir correspondencia a CIEDUR. Tel. Of.: 48-46-74, Fax: 48-09-08, correo electrónico: CIEDUR@chasque.apc.org.

¹ El análisis se basa en una investigación del autor publicada bajo el título “El poder económico en el Mercosur”, Montevideo, CUI, 1994.

en Argentina y Brasil. Las empresas transnacionales se incorporaron dinámicamente a los procesos de industrialización orientados a atender la demanda interna y, en particular, fueron actores centrales de la segunda fase de industrialización sustitutiva de importaciones (la cual no llegó a madurar en el caso uruguayo).

Ocuparon así un lugar destacado en la élite empresarial local, pero sus posiciones comenzaron a ser aceptadas por diferentes procesos. La crisis y la desaceleración del crecimiento brasileño, así como las políticas "nacionalistas", causaron una caída en el ritmo de las inversiones extranjeras directas y una menor gravitación relativa de las empresas transnacionales durante los años ochenta.

La reestructuración del capitalismo argentino desde 1976 (apertura económica, desindustrialización parcial, etcétera), con una óptica liberal "internacionalista" y los desequilibrios macroeconómicos, tuvieron un resultado similar: retiros de empresas extranjeras, menores inversiones y así por el estilo. Las empresas transnacionales especializadas en una única actividad productiva fueron las más afectadas. El ritmo de la inversión extranjera directa fue significativamente inferior en Argentina que en Brasil.

En Uruguay, en el marco de la transición de un modelo industrializador sustitutivo de importaciones hacia otro financiero-industrial exportador, las inversiones extranjeras directas se estancaron. Las nuevas reestructuraciones de los años noventa parecen estar revirtiendo esta situación, particularmente en el caso argentino, en el cual las inversiones extranjeras directas han cobrado nuevo vigor y las empresas transnacionales han recuperado posiciones en el universo de empresas líderes a partir de privatizaciones, estrategias de globalización y aprovechamiento de los recursos naturales locales.²

Las empresas estatales se expandieron en los tres países a partir de concepciones "nacionalistas", que procuraban apuntalar procesos de acumulación local de capital —rompiendo estrangulamientos económicos que los otros agentes no podían o no querían resolver—, así como también desde perspectivas de "autonomía militar". Estas empresas se implantaron en los servicios básicos y en algunas actividades clave para la industrialización local, como la provisión de insumos de uso difundido (petróleo, petroquímica, acero, etcétera). Mientras en el Uruguay la expansión del sector productivo estatal fue limitada, en Argentina, y sobre todo en Brasil, alcanzó niveles extraordinarios. Las estatales de Brasil constituyeron una estructura empresarial compleja —con más de 600 empresas—, muchas de ellas articuladas por *holdings* que son verdaderos grupos económicos, por lo que puede interpretarse que dieron origen a una "burguesía estatal".³

Las nuevas orientaciones de política económica, el avance de la ideología "neoliberal" —sobre todo en el medio empresarial y político— y las crisis de las propias empresas estatales (gigantescos déficit crónicos, endeudamiento externo, etcétera), confluyeron en ofensivas antiestatistas que, sin embargo, en los años

² Bernardo Kosacoff y G. Bezchinsky, "De la sustitución de importaciones a la globalización", Buenos Aires, CEPAL, 1993.

³ Peter Evans, *A triplíce aliança. As multinacionais, as estatais e o capital nacional no desenvolvimento dependente brasileiro*, Río de Janeiro, Zahar Editores, 1980.

ochenta no lograron modificar en lo sustancial la estructura del sistema de empresas públicas. Sin embargo, en los noventa el panorama cambió radicalmente con el triunfo de las orientaciones privatizadoras.

En Argentina las privatizaciones prácticamente eliminaron al sector público de la actividad productiva y de servicios; el control de las antiguas estatales fue asumido por las empresas transnacionales y unos cuantos grandes grupos económicos locales. En Brasil las privatizaciones, que encontraron fuertes resistencias (políticas, jurídicas, etcétera), se concentraron en la siderurgia y en la petroquímica —donde el proceso aún no se ha completado—, sin afectar los servicios públicos principales (que son el objetivo de los planes del actual gobierno). Los principales beneficiarios de las privatizaciones fueron grupos económicos locales, pero participaron incluso Fondos de Pensión y otros agrupamientos de funcionarios de las propias empresas estatales. En Uruguay este proceso fue mediatizado por una exitosa resistencia política —con efectos jurídicos— y se restringió hasta el presente a privatizaciones periféricas o de empresas secundarias (gas, aeronavegación).

En su conjunto, el agente estatal perdió significación en cuanto empresario productor; esta pérdida tuvo diferencias según el carácter de los procesos políticos de cada país. Los capitales privados nacionales —y en particular los grupos económicos— fueron los agentes emergentes con más fuerza, en un cuadro de procesos críticos y desequilibrios macroeconómicos en los cuales los otros agentes tendieron a retraerse. Los espacios dejados por el capital extranjero y por las empresas estatales tendieron a ser ocupados por los grupos locales. En Uruguay, las frágiles condiciones en que se desarrollaron impidieron la consolidación de muchos grupos —muy especializados y principalmente exportadores—, varios de los cuales se extinguieron, mientras otros perdieron significación económica; en su conjunto, los grupos locales redujeron su peso en la élite empresarial. Por el contrario, en Argentina y Brasil fueron estos grupos —mucho más desarrollados y con estructuras organizacionales más complejas— los que tuvieron más dinamismo y ganaron predominio en las economías nacionales.

Estas modificaciones diferenciadas del “mapa” empresarial están en pleno proceso, el cual no ha llegado a su fin. Si bien las tendencias emergentes ya son perceptibles, el “mapa” del poder económico que se consolidará en la región dependerá de los acontecimientos de los próximos años. Los avatares de la integración regional, de la nueva inserción económica internacional y de las políticas de ajuste y reestructuración influirán sensiblemente sobre el nuevo “mapa” en vías de construcción y en medio de luchas complejas.

LOS GRANDES GRUPOS ECONÓMICOS DEL MERCOSUR. CARACTERÍSTICAS ESTRUCTURALES

El grupo económico, como categoría superadora de la gran empresa en el proceso de acumulación capitalista,⁴ tiene un desigual desarrollo en los países de la región del Mercosur. En Uruguay, donde dicha categoría está más subdesarrollada, al menos dos tercios de los 40 mayores grupos seleccionados⁵ pueden ser considerados protogrupos o “en transición” y se hallan en una situación intermedia entre la gran empresa y el grupo económico. Los grupos con estructuras empresariales y de control más complejas se encuentran en Brasil y entre la cúpula de grupos argentinos.

En todos los casos predominan modos de control mayoritarios sobre las empresas integrantes. Este predominio, que da a los grupos y empresas características “cerradas”, se relaciona con los modos de financiamiento, en los que el recurso a la Bolsa ha tendido a ser secundario. Sin embargo, las situaciones son bastante diferentes en los países de la región. Mientras en Uruguay apenas 10% de los grupos mayores tiene empresas cotizantes en Bolsa —y el mercado de capitales es prácticamente inexistente—, en Brasil 62% de los mayores grupos tiene acciones en el mercado, ya sea de su empresa matriz o *holding*, ya de una de las principales empresas para la acumulación grupal. En este país el mercado de ca-

⁴ El grupo económico constituye una ruptura institucional y organizacional de la empresa y de la gran empresa. Se transforma contemporáneamente en el ámbito dominante de la acumulación de capital, en una forma avanzada de la valorización del capital, que desplaza relativamente a la empresa como *locus* de acumulación y poder. El grupo económico es un conjunto articulado de empresas, entre las cuales hay una ligazón lo bastante fuerte y durable como para permitir una política común que persigue la finalidad de maximizar los resultados del conjunto aprovechando las sinergias existentes y devolviendo una lógica de acumulación global que unifica los procesos de valorización del capital de cada una de las empresas integrantes. El factor unificador y de nexos es la propiedad y el control —estratégico— comunes al conjunto de empresas. Una persona o un grupo de personas detentan el poder de adoptar las decisiones clave que afectan a todas y cada una de las empresas, así como al conjunto. El grado o modo de control ejercido por estas personas guarda una relación directa con el grado de centralización o atomización de la propiedad o, en otros términos, el grado de “apertura” del capital de las empresas. La apertura —o el cierre— están vinculados, a su vez, al tipo de financiamiento de los grupos y empresas: autofinanciamiento, crédito bancario o búsqueda de socios mediante la Bolsa u otras vías. Pero esa relación se complejiza por la existencia de mecanismos de control piramidal, por la emisión de acciones sin derecho a voto o por la existencia de fuentes de financiamiento alternativas, que permiten al grupo de control ejercer su poder con porcentajes menores de capital a los requeridos para las inversiones y el funcionamiento empresarial. En la evolución de la gran empresa al grupo económico se da una fase de transición en la cual las fronteras entre una y otra categoría son aún difusas. La gran empresa ha comenzado su diversificación, controla algunas otras empresas filiales o asociadas, pero aún no ha tenido el desarrollo suficiente como para generar un grupo plenamente configurado. La diversificación es muy parcializada y hay un predominio abrumador de la actividad original; las nuevas empresas creadas o incorporadas aún son poco significativas en relación con la empresa madre o generatriz. Esa “zona de ambigüedad” requiere, desde el punto de vista analítico, de rigurosos criterios de delimitación y hace surgir una categoría intermedia: el protogrupos económico, el que, por ejemplo, mejor puede caracterizar a la mayor parte de los principales grupos del Uruguay.

⁵ Los grupos seleccionados fueron los 66 mayores de Brasil, los 43 mayores de Argentina y los 40 mayores de Uruguay. Sus ventas acumuladas representaban aproximadamente en 1990-1991 una sexta parte del PIB de cada país.

pitales tuvo un desarrollo superior por la cantidad de empresas cotizantes y por los niveles de capitalización. Argentina se encuentra en una situación intermedia, con 53% de sus mayores grupos con algún grado de participación en la Bolsa y una reciente expansión del mercado de capitales.

Pero aun en los dos países mayores, con importantes niveles de actividad bursátil, hay fuertes restricciones para la evolución del mercado de capitales. Se trata de mercados concentrados, donde la mayor parte de las transacciones se realiza en unas cuantas acciones —predominantemente estatales en Brasil y de tradicionales cotizantes o empresas recientemente privatizadas en Argentina—, lo que deja poco espacio para los movimientos con las acciones de los grupos y empresas privadas. Ciertos comportamientos especulativos —como en Argentina— o la exagerada recurrencia a acciones preferenciales que no dejan ningún poder a los accionistas —como ocurre en Brasil—, desalientan un mayor desarrollo del mercado y consolidan una estructura empresarial y grupal fuertemente “cerrada”. La arquitectura del control está vinculada con el grado de complejidad adquirido por las estructuras grupales. Mientras en los grupos de Brasil predomina el denominado “accionariado piramidal” —con distintas formas combinadas—, en Uruguay predominan las participaciones directas de los propietarios, sin mediaciones, y en Argentina se combinan estas últimas con la forma piramidal *holding*.

En los tres países, la mayoría de los grupos son de carácter familiar: una familia o una alianza de familias detentan el control sobre ellos. Esta característica plantea problemas en relación con el tipo de gestión —“patronal”, tradicional y poco profesionalizada— y con la sucesión, circunstancia dramática que, en muchos casos, genera crisis y escisiones, lo cual determina la ruptura en la continuidad del grupo. Una compleja “ingeniería familiar” se torna necesaria para mantener esa continuidad y no afectar el proceso de acumulación grupal. Brasil es el país que, aunque de un modo secundario, tiene la mayor cantidad de casos de grupos no familiares controlados por instituciones (fundaciones, por ejemplo), por alianzas de grupos o por una estructura gerencial.

Los intensos procesos de centralización del capital en los dos países mayores de la región dieron origen a la absorción de ciertos grupos por otros grupos o a su integración subordinada, a partir de la conquista del control de la empresa matriz o *holding* principal. Este tipo de fenómenos no se ha producido en Uruguay, donde las estructuras grupales son más simples y menos desarrolladas.

Entre la cúpula de grupos económicos de Argentina destaca —diferenciándose de los restantes países de la región—, una cierta cantidad de grupos originados por inmigrantes, como en la mayor parte de los casos en toda la región, pero no “nacionalizados” del todo, con fuertes articulaciones internacionales y, por tanto, con características ambiguas en cuanto a su nacionalidad. Argentina es, por la radicación de sus inversiones o la de sus propietarios, así como por su influencia sociopolítica, el lugar sede o la base principal de estos grupos; pero siempre está en debate entre los académicos locales si deben ser considerados

“argentinos” o “transnacionales”.⁶ Prácticamente no hay grupos de este tipo en Brasil ni en Uruguay, aunque sí hay grupos con algún tipo de relación financiera internacional.

Las estructuras empresariales de los grupos económicos —conformadas por diversos tipos de empresas con una diferente funcionalidad— no aparecen completas, ni en toda su complejidad, en todos los casos. Por su carácter de protogrupos o grupos de pequeña escala y escasa diversificación, los de Uruguay —en su mayor parte— son los que aparecen más incompletos en relación con un modelo acabado y complejo de estructura grupal empresarial. Algunos de los grupos de Argentina y Brasil están próximos a la situación uruguaya, pero la mayor parte de los grandes grupos de esos países tiende hacia estructuras organizacionales complejizadas, con una clara división funcional del trabajo entre las distintas empresas integrantes.

DINÁMICAS GLOBALES E INDIVIDUALES DIFERENCIADAS

Las economías de los países de la región que se integran en el Mercosur son de tamaños muy dispares, lo cual se refleja en el tamaño absoluto de sus unidades económicas y, en particular, en el de los grupos que constituyen la cúpula del poder económico. *Grosso modo*, la economía brasileña es cuatro veces mayor que la argentina, y ésta es 10 veces mayor que la uruguaya. Casi todos los grupos económicos de Argentina y Brasil son grandes y medianos, mientras que la mayor parte de los grupos y protogrupos de Uruguay es pequeña, cualquiera que sea la variable que utilicemos para medir su tamaño.

Las dinámicas de acumulación global también han sido dispares en las últimas décadas. Brasil fue el país de mayor crecimiento —en términos de formación de nuevo capital productivo, así como de producción— que creó la estructura industrial y productiva más diversificada e integrada de la región, aunque en los años ochenta hubo una grave desaceleración en sus ritmos de acumulación. Argentina, que tenía una dinámica inferior a la brasileña, dejó de acumular productivamente en los ochenta y sufrió un retroceso en sus niveles de producción, en particular en diversos sectores industriales. Uruguay, que experimentó un prolongado estancamiento desde finales de los años cincuenta, se desarrolló con las tasas de acumulación más bajas de la región, sólo dinamizadas durante el período 1976-1982; pero su estructura industrial y agroindustrial se desarrolló y diversificó a partir de ese período.

En dicho contexto diferenciado, en las últimas dos décadas también tuvieron distintos ritmos e intensidades los procesos de concentración y centralización del capital —materializados en los grupos económicos. En Argentina esos procesos fueron más intensos que en los otros países de la región, en el cuadro de un estancamiento global y de una profunda reestructuración de su capitalismo local. La

⁶ Los grupos que se caracterizan por esta “ambigüedad nacional” son: Bunge y Born, Bemberg, Soldati/Sociedad Comercial del Plata, Astra/Gruneisen, Rocca/Techint y Macri.

concentración y la centralización fueron lideradas por unos cuantos grupos (que no eran los mayores a mediados de los años setenta, pero que desarrollaron exitosamente sus vínculos con el Estado y con el exterior).

En Brasil esos procesos, que fueron menos intensos a pesar de su elevado ritmo, fueron liderados por los megagrupos, que crecieron con mayor intensidad que el conjunto de los grupos económicos, conjunto que a su vez ganó gravitación en la economía global del país.⁷ En Uruguay, a diferencia de lo que ocurrió en Argentina y Brasil, el proceso concentrador-centralizador tuvo menos efectos, debido a la desestructuración de muchos grupos o protogrupos y a la pérdida de gravitación económica de otros, lo cual apenas fue compensado por el crecimiento de los grupos más dinámicos. En los tres países hubo renovaciones en la cúpula del poder económico, como consecuencia de caídas y extinciones de grupos que ocupaban posiciones de liderazgo y de la emergencia y dinámica de otros que ocuparon su lugar; esta renovación fue más radical en el caso argentino.

En cada uno de los países destaca un conjunto de grupos caracterizados por haber sido, en la última década —o década y media—, los más dinámicos, los que más avanzaron en su acumulación individual, tanto por la vía de la concentración como de la centralización. Estos grupos crecieron mucho más rápidamente que la economía nacional y multiplicaron por dos o más veces la relación entre su facturación (o su patrimonio) y el PIB. Los grupos más dinámicos se caracterizaron por ciertas implantaciones sectoriales predominantes, que fueron diferentes entre unos y otros países. Petróleo, construcción y ciertas industrias promovidas por el Estado fueron los sectores de más frecuente implantación de los grupos más dinámicos de Argentina; banca, construcción y ciertas industrias en el caso de los grupos de Brasil; agroindustrias de exportación, otras industrias y comercio en el caso de los grupos más dinámicos de Uruguay.

El rasgo común a todos los procesos nacionales fue el papel determinante del Estado, protagonista clave para la dinamización de la acumulación privada concentrada. Protección de las producciones internas, regulación de mercados, inversiones públicas, demanda estatal, transferencias de ingresos, etcétera, fueron las modalidades mediante las cuales el Estado se tornó subsidiario del proceso de acumulación de los grupos económicos hegemónicos, o que se tornaron tales. Eso otorgó a los vínculos directos con el Estado un papel privilegiado en la estrategia expansiva de cualquier grupo. Cuando ese papel del Estado comenzó a modificarse, sobre todo en los años noventa, toda la estructura de poder económico pudo ser puesta en cuestionamiento. Es lo que, notoriamente, se empieza a manifestar en Uruguay. En este país, la dinámica de los grupos o protogrupos dominantes fue la más frágil de la región, por causas intrínsecas (como el pequeño tamaño y la excesiva especialización); pero esa fragilidad se vio agravada por el retiro del apoyo del Estado sin que surgieran, como compensación, otras opciones como la que, en Argentina y en menor medida en Brasil, brindó el proceso de privatizaciones.

⁷ Reynaldo Gonçalves, "Os grandes grupos na economia do pais", *Cadernos do Terceiro Mundo*, vol. 15, núm. 156, Río de Janeiro, 1992.

Pero la dinámica de la acumulación individual de los grupos económicos no dependió exclusivamente de la acción del Estado, por más decisiva que ésta haya sido. Diversas estrategias empresariales desempeñaron un papel importante.

DÉBIL DIVERSIFICACIÓN SECTORIAL DE LOS GRUPOS ECONÓMICOS DE LA REGIÓN

Al comenzar la década de los noventa, una "fotografía" de la estructura sectorial de los grupos económicos del Mercosur permite destacar importantes diferencias entre los distintos países, sobre todo entre los grandes y los pequeños. En un extremo, la cúpula del poder económico de Brasil se caracteriza por el predominio de una mayor diversificación/conglomeración y una menor especialización de los grupos; en el otro extremo, la cúpula uruguaya se distingue por un mayor grado de especialización y una menor diversificación, mientras que el caso argentino se parece más al brasileño.

De los 66 mayores grupos económicos de Brasil, 36 (54.5%) tienen una estructura diversificada o conglomerada, mientras que 30 (45.5%) tienen un interés dominante, o sea, son altamente especializados. De ellos, unos 19 presentan algún grado de diversificación. De los 43 mayores grupos de Argentina, 18 (41.8%) son diversificados o conglomerados, en tanto 25 (58.2%) son especializados. De estos últimos, 15 presentan cierta diversificación.

En Uruguay, por el contrario, más de 70% de los 40 mayores grupos o proto-grupos tiene un interés dominante, y es altamente especializado en su actividad principal, mientras que apenas 27.5% (11 grupos) puede ser considerado diversificado o conglomerado. De los grupos especializados, nueve (22.5%) han desarrollado algún grado de diversificación.

Aun cuando la cúpula de los grupos económicos brasileños es la que presenta el mayor grado de diversificación/conglomeración de la región, se ha señalado que son, de hecho, poco diversificados, en contraste con el perfil de los grupos de algunos países desarrollados o aun de industrialización reciente.⁸

De hecho, son pocos los grupos económicos de la región altamente diversificados/conglomerados; es una pequeña cúpula entre los grandes grupos. En Brasil, de los 36 conglomerados identificados entre los 66 mayores grupos económicos, 50% tiene, a pesar de la diversificación, un sector de interés dominante: bancario-financiero (Bradesco, Itau, Real y otros); comercial (Pão de Açúcar, Mesbla, Lundgren); constructor (Mendes Junior); de servicios (Varig) o de alguna rama industrial: alimentos (Sadia), electrodomésticos (Brasmotor), papel (Feffer), bienes de capital (Iochpe) o industria naval (CCN/Ferraz). El sector dominante representa, según los casos, entre 60-80% del capital invertido o de las ventas. Mayoritariamente, es la actividad de origen del grupo.

A pesar de su sucesiva expansión a nuevos campos de actividad, pese a su ingreso a nuevas cadenas productivas, tales actividades no son tan importantes

⁸ Wilson Suzigan, *et al.*, *Estrategia e desenvolvimento de C & T nas empresas privadas nacionais. Relatório final*, Campinas, UNICAMP, 1989.

—cuantitativamente— para el grupo como la del sector de origen, no sólo por su peso en el balance interno (de facturación, patrimonio, etcétera), sino también por su gravitación externa. Otros grupos, con un perfil más diversificado, están concentrados en dos, a lo sumo tres, sectores de importancia equiparable y, a menudo, tales actividades no están interligadas productiva, tecnológica y financieramente, de modo de permitir sinergias entre ellas.

En Argentina, de los 18 conglomerados identificados entre los 43 mayores grupos, también hay varios que tienen un interés dominante: siderurgia (Tehint/Rocca), petroquímica (Garovaglio y Zorraquin), petróleo (Astra), textil (Alpargatas) o que se restringen a dos sectores básicos, como en los casos de Madanes/Fate (aluminio, neumáticos), Soldati (petróleo, petroquímica), Fortabat/Loma Negra (agropecuaria, cemento), Inta (comercio minorista, textil) e Iva/Werthein (banca, agroindustria). En Uruguay se da una situación similar a la de los otros dos países. Apenas dos grupos conglomerales —el Strauch y el Peirano— tienen una amplia diversificación en áreas cuya importancia es equiparable para el grupo.

Por lo tanto, en la región del Mercosur, el núcleo de grandes grupos económicos verdaderamente conglomerales está restringido a aproximadamente unos 20. Tales grupos, con pocas excepciones, se encuentran muy distantes de los grupos japoneses (*keiretsus*) o coreanos (*chaebols*), caracterizados por una estructura empresarial multisectorial, en la que se combina un núcleo difusor de nuevas tecnologías articulado con otras empresas del grupo con tecnología “madura” (metal-mecánica, automotriz, petroquímica) y un núcleo bancario articulado con las estrategias industriales, que financia las inversiones de larga maduración. Los grupos conglomerales argentinos, brasileños y uruguayos, son más frecuentemente “colecciones de empresas” que conjuntos articulados tecnológica y financieramente, aunque en el caso de Brasil se presentan las experiencias más avanzadas de articulación.

LAS ESTRATEGIAS DE LOS GRUPOS EN LOS AÑOS OCHENTA Y EN LOS NOVENTA

En los tres países, entre finales de los años setenta y finales de los ochenta, las condiciones macroeconómicas prevalecientes (inestabilidad, estancamiento o recesión, orientación exportadora, promoción industrial amplia o selectiva, etcétera) estimularon el desarrollo de estrategias extensivas, ya sea diversificadoras, ya sea especializantes.⁹ Los grupos tendieron a expandirse, incorporando nuevas ac-

⁹ Las estrategias extensivas son las que buscan insertar al grupo en nuevas industrias y mercados, ampliando su patrimonio. Éstas pueden, a su vez, ser: 1) extensiva “especializante” cuando el grupo incorpora nuevos segmentos de su campo de expansión o cadena productiva, mediante la verticalización, adquisición de competidores, fabricación de nuevos productos, etcétera, o 2) extensiva diversificadora cuando el grupo incorpora industrias y mercados que no están próximos a aquellos donde ya actúa; se trata de diversificación y conglomeración. La estrategia intensiva “especializante” procura concentrar las actividades del grupo en segmentos de su campo de expansión, intensificando las inversiones en algunas actividades y abandonando otras consideradas poco rentables, estancadas o con

tividades y mercados, próximos a su campo de expansión o penetrando en nuevos campos. En esa expansión procuraron reforzar su poder de mercado (adquiriendo competidores, verticalizándose, etcétera).

La liquidez de los grupos fue un factor fundamental para permitir este tipo de estrategia pues contaron con los recursos para, mediante la compra de empresas (más que por medio de nuevos proyectos), ampliar su estructura empresarial-sectorial.¹⁰ No fue ésta la situación de los grupos uruguayos a partir de los años 1982/1983 debido al grave endeudamiento en que cayó la mayor parte de ellos; mientras, en Brasil por ejemplo, los grandes grupos económicos tendieron al desendeudamiento.

Una diferencia significativa en las estrategias de las cúpulas de poder de los dos países mayores de la región fue que aunque los integrantes de ambas utilizaron su capacidad de acumulación para desplazarse de una rama a otra, en Brasil varios grupos, incluso de base financiera, la aprovecharon, además, para generar ventajas tecnológicas propias, no sólo en el terreno de la gestión empresarial, sino también en el de la producción, mediante su incursión en actividades modernas, complejas tecnológicamente.

Las estrategias extensivas predominantes fueron, en los años ochenta, las diversificadoras tanto en Argentina como en Brasil, pero hubo distintos patrones de diferenciación intergrupos en ambos países. Mientras la diversificación/conglomeración fue encarada en Brasil como modo preponderante por los grupos bancarios y por una parte mayoritaria de los grupos industriales, la especialización fue la tendencia dominante de los grupos constructores, de servicios y de una parte de los industriales.

En Argentina no hubo una pauta tan clara de diferenciación sectorial; la variable clave fue el tamaño: los grupos grandes y muy grandes tendieron principalmente a la extensión diversificadora, en tanto los grupos medianos y chicos tendieron sobre todo a la extensión "especializante".¹¹

En Uruguay, donde la mayor parte de los grupos y protogrupos son de tamaño pequeño, hubo una pauta —en tal sentido— similar a la argentina: predominó la estrategia "especializante"; empero, hubo un factor adicional de diferenciación intergrupos: mientras dicha estrategia fue propia de los grupos "nuevos" emer-

dificultades competitivas para el grupo. Se incluyen dentro de esta estrategia la "desverticalización", la desconglomeración y la terciarización o deshorizontalización. Los objetivos de esta estrategia pueden ser la búsqueda de economías de escala, la modernización y el control tecnológico, ganancias de flexibilidad, la racionalización operacional, la defensa de posiciones competitivas y la expansión en un mercado específico. La estrategia "oportunista" se caracteriza por la adquisición de empresas ya constituidas o la participación en empresas consideradas líderes de mercado. Estas adquisiciones son "buenos negocios". En cuanto a la estrategia patrimonialista, consiste en la creación/adquisición de empresas que tienen como activos principales yacimientos minerales y propiedades urbanas y rurales. Son activos que funcionan como reserva de valor o capital especulativo. Estas estrategias pueden conducir a una ampliación de la diversificación/conglomeración.

¹⁰ Manuel Acevedo, Eduardo Basualdo y Miguel Khavisse, *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico. Argentina 1973-1987*, Buenos Aires, Pensamiento Jurídico Editora, 1991.

¹¹ *Ibidem*.

gentes en los años setenta, los grupos “tradicionales” se dividieron entre ambos tipos de estrategias extensivas.

Las estrategias oportunistas y patrimonialistas tuvieron cierta difusión, vinculadas las primeras a las luchas concentradoras/centralizadoras del capital —que fueron muy agudas sobre todo en la Argentina de los años ochenta en el contexto del estancamiento— y las segundas, a la defensa del patrimonio grupal en condiciones de inestabilidad macroeconómica.

En los años noventa hubo “refundaciones” o reestructuras de los capitalismos locales —y de su inserción internacional— en los tres países, aunque con diferentes ritmos, intensidades y extensiones; el caso argentino fue el más radical de ellos. Las transformaciones encaradas —sobre todo la apertura comercial a la competencia internacional, las desregulaciones, el fin de la promoción industrial o de las políticas industriales selectivas, y las privatizaciones— influyeron sobre un cambio importante en las estrategias de los grupos económicos, sobre todo aquellos de base industrial. El viraje hacia las nuevas estrategias fue detonado, frecuentemente, por crisis económico-financieras de los grupos como consecuencia de las nuevas condiciones macroeconómicas.

En todos los países apareció la estrategia intensiva especializante de los grupos, que entrañó una concentración de recursos y esfuerzos con la finalidad de sobrevivir, ganar competitividad para defender los espacios propios de expansión y relanzarse a nuevos crecimientos, sobre bases menos diversificadas. Este tipo de estrategia prosperó, sobre todo, en los grupos de base industrial.

En Brasil, algunos de ellos retrocedieron incluso respecto de su avance tecnológico, abandonando ciertas actividades “de punta” (computadoras, etcétera). La estrategia intensiva “especializante” significó abandonar ciertas actividades —mediante la venta de algunas empresas o la desactivación de otras— y la enajenación de activos diversos. Esto permitió sanear situaciones económico-financieras críticas, recuperar la liquidez y concentrar esfuerzos en las direcciones elegidas, invirtiendo —al menos en el caso brasileño— en la modernización de las actividades priorizadas.¹² La aplicación de esta estrategia, en algunos casos de los tres países, estuvo relacionada con cambios en el perfil de los grupos, que salieron de ciertas actividades pero ingresaron en otras nuevas. También cobraron peso las estrategias extensivas “especializantes”, de modo que, en su conjunto —y en una visión global—, hubo un movimiento desde la diversificación hacia la especialización.

Aun así, la estrategia extensiva diversificadora continuó siendo importante, por lo que predominó entre los grandes grupos argentinos y entre los grupos brasileños con base financiera. Si la presión competitiva del exterior fue factor fundamental para promover estrategias “especializantes”, las privatizaciones fueron decisivas para estimular la diversificación, sobre todo en Argentina, donde la liquidación del patrimonio empresarial estatal fue más rápida y radical. Las privatizaciones no sólo crearon condiciones para el ingreso de varios grandes gru-

¹² Ricardo Machado Ruiz, *Reestruturação empresarial dos grupos industriais brasileiros*, Campinas, UNICAMP, 1993.

pos en nuevos campos de actividad, sino que también favorecieron que otros grupos —tanto en Argentina como en Brasil— desarrollaran su extensión “especializante”, verticalizándose, aumentando su capacidad productiva instalada, dominando más ampliamente sus mercados tradicionales o avanzando a actividades próximas a ellas desde el punto de vista tecnológico y mercadotécnico.

Dichos procesos, experimentados en el Cono Sur de América, pusieron de manifiesto que, si bien los grandes grupos económicos que constituyen la cúpula del poder económico tuvieron fuerza para presionar en la dirección de las transformaciones estructurales de sus respectivos capitalismo —sobre todo en Argentina—, fue principalmente la acción del Estado la que determinó, en última instancia, la orientación de las estrategias empresariales de los grupos económicos. Las condiciones creadas por la política económica, positivas o negativas para los grupos, fueron la principal variable para explicar el comportamiento de éstos, así como sus decisiones estratégicas.

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS GRUPOS ECONÓMICOS

Las diferentes estrategias básicas de expansión de los grupos económicos (especialización, verticalización, diversificación, conglomeración, etcétera) exigen, para su puesta en práctica, de decisiones sobre localización de las empresas y actividades, ya sea en el plano nacional o en el internacional. Estas decisiones conforman una “subestrategia”. La dimensión geográfica es, pues, uno de los componentes de las decisiones estratégicas de los grupos económicos, así como de cualquier otro agente económico.

Las estrategias de expansión de los grupos económicos conducen, dadas ciertas condiciones, a que las decisiones locacionales superen, en determinado momento, el ámbito geográfico nacional y adquieran un carácter internacional.

La internacionalización productiva, mediante la instalación o la adquisición de empresas en el extranjero, se tornó un proceso importante entre los grupos económicos y empresas de la región, particularmente de Argentina y Brasil. No es un fenómeno puntual y aleatorio atribuible al dinamismo individual de un núcleo acotado de empresas, sino el resultado de un complejo de causas, en el que se vinculan factores propios de las estructuras productivas internas con las condiciones de la economía internacional.¹³ Las transnacionales del tercer mundo —entre las que se encuentran las argentinas y las brasileñas— no son un fenómeno aislado, sino parte de una tendencia internacional que cobró vigor desde los años sesenta. Se estima que, a finales de los años ochenta, el monto acumulado de inversión extranjera directa (IED) con origen en países subdesarrollados, era por lo menos de 80 000 millones de dólares.

Para 1988-1990 se estimaba que la IED proveniente de Argentina era de 2 730 millones de dólares, mientras que la originada en Brasil era de 2 397 millo-

¹³ Roberto Bisang, Mariana Fuchs y Bernardo Kosacoff, “Internacionalización de empresas industriales argentinas”, *Desarrollo Económico*, núm. 127, Buenos Aires, 1992.

nes de dólares. Para 1992 se estimaba que la IED brasileña alcanzaba 4 139 millones de dólares, de los cuales 53% se localizaba en paraísos fiscales; 39% en países desarrollados, y 8% en países subdesarrollados. Para Brasil, el principal país receptor es Estados Unidos, si bien hay inversiones significativas en Europa. Las empresas industriales argentinas, por su parte, tienden a orientarse principalmente hacia países de América Latina; las principales IED argentinas en los países desarrollados son del sector bancario. Las inversiones uruguayas en el exterior se hacen, preponderantemente, en los países vecinos.

De los 66 mayores grupos económicos de Brasil, 36 (54.5%) tenían empresas radicadas en el exterior. A su vez, otros agentes económicos (Estado, otros grupos, capitales independientes, etcétera) tenían al menos 230 compañías en el extranjero. El total mínimo de empresas brasileñas en el exterior era de 342 al comenzar los años noventa. De los 36 grupos mayores internacionalizados, 14 eran de base industrial, 13 de base bancaria, 7 constructores y 2 comerciales. En promedio, tenían tres empresas en otros países. Entre los otros agentes, había 40 grupos económicos con 96 empresas. Esto significa que 76 grupos eran propietarios de más de 60% de las compañías en el exterior. También ocho grupos estatales, dos cooperativos y cerca de un centenar de empresas independientes se encontraban entre los que se internacionalizaron. La mayor parte de las empresas se encontraba en Estados Unidos y Europa.

De los 43 mayores grupos de Argentina, como mínimo 23 (53.5%) tenían filiales o sucursales en otros países. En promedio tenían seis compañías en el extranjero sin contar a Bunge y Born, y 12 contándolo. A su vez, otros agentes económicos contaban con al menos 103 empresas en el exterior. El total de compañías externas superaba las 380, de las cuales unas 140 pertenecían a Bunge y Born. Entre los otros agentes se encontraban 13 grupos o protogrupos con 45 empresas, una estatal, una cooperativa y más de 50 empresas independientes. El Mercosur y el resto de América Latina eran el principal lugar de radicación de las compañías.

De los 40 mayores grupos o protogrupos de Uruguay, 14 (35%) tenían empresas en el exterior, con un promedio de dos por grupo (promedio que se reduce a una si excluimos al grupo Peirano). Otros 12 grupos o protogrupos y algunas empresas independientes también tenían proyectos externos. El total mínimo de compañías en el extranjero era de alrededor de 65.

La internacionalización productiva de las empresas y grupos de Argentina y Brasil, que no en todos los casos fue exitoso ni se pudo mantener, pudo sustentarse en varios factores. Uno de ellos se refiere a las ventajas en el plano tecnológico capaces de sustentar desarrollos productivos en condiciones favorables respecto de los competidores locales o del exterior. Por lo general se trata de ventajas basadas más en contar con una tecnología adecuada que con una de punta. Otros factores que sustentaron la internacionalización fueron: ventajas relacionadas con la organización de las empresas (conglomerados que captan efectos sinérgicos, estrategias de largo plazo y proyección internacional, etcétera), razo-

nes vinculadas con el papel del Estado (apoyando tal proceso de expansión internacional), etcétera.¹⁴

Los grupos y empresas de Brasil, aun cuando con una importante expansión internacional, presentan relativamente una menor propensión a la inversión externa que los grupos argentinos. Esto se pone de manifiesto en la cuantía de la IED en relación con las dimensiones de cada economía nacional y en la cantidad promedio de compañías externas de cada grupo internacionalizado. Las diferencias de tamaño de los mercados internos y la diferente dinámica de acumulación capitalista dentro de los respectivos espacios geográficos fueron factores decisivos de esta diversa evolución. Los grupos industriales argentinos se encontraron más prontamente ante el agotamiento de sus posibilidades en el mercado interno por su crisis y por su restructuración. Los grupos brasileños, pese a la crisis, siempre consideraron al mercado interno como un espacio privilegiado para su expansión. El hecho de que las empresas operaran en el exterior fue, en muchos casos, una simple apoyatura de la internacionalización comercial tradicional. En Uruguay, por otra parte, salvo algunas excepciones —como la de Peirano— la internacionalización fue marginal y orientada primordialmente a sostener la expansión comercial externa.

Se puede sostener que “la trasnacionalización de las empresas constitutivas de los grupos trasnacionaliza a éstos” y que el grupo trasnacionalizado alcanza “niveles muy superiores en su escala global de producción al independizarse del tamaño de su mercado de origen y de sus eventuales restricciones oligopólicas”. La trasnacionalización entendida como aquel “momento en que las operaciones en el extranjero pasan a ser más importantes para el desarrollo de la empresa que la actividad en el país de origen”,¹⁵ no ha sido alcanzada por los grupos económicos del Mercosur, salvo escasísimas excepciones. La trasnacionalización no ha madurado en estos países. Para la casi totalidad de los grupos internacionalizados —comercial, productiva o financieramente—, sus actividades en el ámbito geográfico nacional son aún más importantes —y decisivas para su futuro— que sus operaciones internacionales. La excepción son Bunge y Born, Bemberg —salvo en el plano directamente productivo que está muy concentrado en Argentina— y, quizá, Peirano de Uruguay.

La internacionalización productiva, por otra parte, comienza a ser dinamizada por el proceso de integración regional en el marco del Mercosur. Los acuerdos comerciales, de complementación productiva y de servicios, las *joint ventures*, la inversión directa en los países vecinos, etcétera, tienden a multiplicarse, acicateados por las expectativas que genera la integración regional.

¹⁴ *Ibidem*.

¹⁵ Raúl Trajtenberg, “El concepto de empresa trasnacional”, mimeo., Montevideo, 1992.

DE GRUPOS ECONÓMICOS A GRUPOS FINANCIEROS DEL MERCOSUR

Una fracción de los actuales grandes grupos económicos de Argentina, y sobre todo de Brasil, constituye grupos financieros —materialización organizacional del “capital financiero”—, en cuanto articula en su estructura empresarial el capital bancario con el no bancario. También varios grupos uruguayos, en el pasado, y uno solamente en la actualidad, reúnen tal característica. Pero el grado de maduración como capital financiero orgánicamente constituido ha sido diferente en los tres países y diverso dentro de cada uno de ellos. Las diferentes trayectorias históricas de los sistemas financieros y de los vínculos entre tales sistemas y la acumulación de capital a escala global —nacional e internacional—, así como los distintos estilos de desarrollo económico nacional y las diversas estrategias grupales, condujeron a “grados” diferentes de maduración en su carácter de capital financiero.

En Argentina y Uruguay la articulación se dio, principalmente, a partir de capitalistas y grupos económicos que, frecuentemente en alianzas con otros capitales, invirtieron en el control de un banco u otra institución financiera, la cual, a su vez, se transformó en plataforma de nuevas expansiones. O sea que la dirección preponderante del movimiento de capitales fue desde la industria, el comercio y el agro hacia las finanzas. En varios casos en Argentina, y en la totalidad de los casos en Uruguay, esta articulación demostró ser frágil y reflejó las crisis y reestructuraciones del sistema financiero. En los años ochenta, varios grandes grupos perdieron su “brazo financiero” como consecuencia de situaciones críticas. Pero los grupos que, sobre todo en el caso argentino, ocupan posiciones en la banca, adquirieron un significativo poder, fruto del predominio en la economía argentina de una “lógica financiera” de valorización del capital.

En Brasil, el vínculo específico del capital financiero se dio sobre todo a partir de grupos bancarios que se diversificaron hacia actividades industriales, agropecuarias, comerciales y de servicios. Esa diversificación comprende un espectro muy amplio de situaciones: desde grupos verdaderamente “conglomerados”, con una ponderación significativa —en su capital y en el nivel de su actividad— de las actividades no financieras, y particularmente de la industria (entre ellas actividades de “punta” tecnológica y liderazgos en varios mercados), hasta grupos con un elevado nivel de especialización financiera y una diversificación marginal —frecuentemente de cartera o de carácter patrimonialista—, pasando por una diversidad de situaciones intermedias. Pero la base bancaria de tales grupos sigue constituyendo, casi sin excepciones, el pilar de su proceso de acumulación de capital. Sólo más recientemente, algunos grupos de base industrial desarrollaron un “brazo financiero”.

Los grupos financieros brasileños, al menos sus grupos más poderosos, tienden a madurar como un capital financiero orgánicamente constituido y que ha devenido en la fuerza preponderante de la cúpula del poder económico en Brasil. En Argentina la mayor parte de los grupos más poderosos no es financiera; la excepción más notable es el grupo Pérez Companc.

La integración regional, aún incipiente, está colocando a los grupos económicos del Cono Sur de América —cuyas características y estrategias básicas hemos esbozado sintéticamente— en un proceso de vinculación e interacción en un grado como el que nunca habían experimentado en el pasado. El “mapa” del poder económico regional comienza a transformarse. ¿Cómo y en qué dirección? Ése sería un tema para otro artículo. Pero las diferencias, similitudes e interrelaciones observadas —y aquí presentadas— quizá nos ayuden a situar el “punto de partida” de ese movimiento.

BIBLIOGRAFÍA

- Acevedo, Manuel; Eduardo Basualdo y Miguel Khavisse (1991), *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico. Argentina 1973-1987*, Buenos Aires, Pensamiento Jurídico Editora.
- Alcorta, Ludovico (1992), *El nuevo capital financiero: grupos financieros y ganancias sistémicas en el Perú*, Lima, Fund. F. Ebert.
- Arrida, Marcos (1987), *Quem detém o poder no sistema financeiro brasileiro*, Río de Janeiro, PACS.
- Asborno, Martín (1993), *La moderna aristocracia financiera. Argentina 1930-1992*, Buenos Aires, El Bloque Editorial.
- Azpiazu, Daniel; Eduardo Basualdo y Miguel Khavisse (1986), *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*, Buenos Aires, Legasa.
- Bacic, Miguel Juan (1990), *Fragilidade financeira e alavangagem: uma aplicação no segmento das maiores empresas do Brasil (1980-1987)*, Campinas, Unicamp, Instituto de Economía.
- Basualdo, Eduardo y Miguel Khavisse (1993), *El nuevo poder terrateniente*, Buenos Aires, Planeta.
- Basualdo, Eduardo y Mariana Fuchs (1989), *Nuevas formas de inversión de las empresas extranjeras en la industria argentina*, Buenos Aires, CEPAL.
- Bisang, Roberto; Mariana Fuchs y Bernardo Kosacoff (1992), “Internacionalización de empresas industriales argentinas”, *Desarrollo Económico*, núm. 127, Buenos Aires.
- De Barros, Octávio (1993), *Investimento direto de risco no Brasil nos anos 90*, Campinas, Unicamp, Instituto de Economía.
- Evans, Peter (1980), *A triplice aliança. As multinacionais, as estatais e o capital nacional no desenvolvimento dependente brasileiro*, Río de Janeiro, Zahar Editores.
- Gonçalves, Reynaldo (1991), “Grupos econômicos: uma análise conceitual e teórica”, *Revista Brasileira de Economia*, Río de Janeiro, oct.-dic.

- Gonçalves, Reynaldo (1992), "Os grandes grupos na economia do país", *Cadernos do Terceiro Mundo*, vol. 15, núm. 156, Río de Janeiro.
- Kosacoff, Bernardo y G. Bezchinsky (1993), *De la sustitución de importaciones a la globalización*, Buenos Aires, CEPAL.
- Machado Ruiz, Ricardo (1993), *Reestruturação empresarial dos grupos industriais brasileiros*, Campinas, Unicamp.
- Minella, Ary (1988), *Banqueiros. Organização e poder político no Brasil*, Río de Janeiro, Anpocs/Espaço e Tempo.
- PACS/CENPLA (1988), *Análise da participação das maiores empresas e grupos empresariais proprietários de terra na estrutura fundiária brasileira por tipo de capital e rama de atividade*, Río de Janeiro.
- Peres Núñez, Wilson (1993), "Internacionalización de empresas industriales latinoamericanas", *Revista de la Cepal*, núm. 49, Santiago.
- Schvarzer, Jorge (1992), *La instalación de ramas básicas en la industria argentina y sus efectos en la formación de grupos económicos y en el dinamismo previsible del sector*, Buenos Aires, CISEA.
- Sguiglia, Eduardo (1992), *El club de los poderosos*, Buenos Aires, Planeta.
- Stolovich, Luis (1988), *Empresas extranjeras y poder económico en el Uruguay actual*, Montevideo, CUI.
- Stolovich, Luis (1992), *Los empresarios, la apertura y los procesos de integración regional: contradicciones y estrategias. El caso de Uruguay en el Mercosur*, Montevideo, CUI.
- Stolovich, Luis (1994), *El poder económico en el Mercosur*, Montevideo, CUI.
- Stolovich, Luis; Juan Manuel Rodríguez y Luis Bértola (1987), *El poder económico en el Uruguay actual*, Montevideo, CUI.
- Suzigan, Wilson, et al. (1989), *Estrategia e desenvolvimento de C & T nas empresas privadas nacionais, Relatório final*, Campinas, Unicamp.
- Trajtenberg, Raúl (1992), "El concepto de empresa transnacional", Montevideo, mimeo.