

Las renegociaciones contractuales del gobierno de la Alianza con las **empresas privatizadas:** polarización del poder económico y agudización de la crisis de las PyME

*Martín Schorr**

* Area de Economía y Tecnología de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

Las renegociaciones contractuales que ha encarado el gobierno de De la Rúa con la mayoría de las empresas privatizadas (tales los casos de aquellas que se dedican a la transmisión y distribución de gas natural, a la provisión de agua y servicios cloacales, al transporte ferroviario, o a la explotación de los corredores viales) se inscriben en la misma lógica que la vigente durante la gestión menemista, por cuanto no buscan favorecer a los usuarios y consumidores (a partir de, por ejemplo, menores tarifas), sino que apuntan, siempre con el pretexto de respetar los contratos originales y la seguridad jurídica -de las firmas prestatarias- a preservar el contexto normativo de privilegio que permitió a dichas empresas obtener durante toda la década de los noventa muy elevadas tasas de beneficio (en muchos casos, de las más altas del mundo). Asimismo, tales acuerdos tenderán a consolidar una estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía local, como la que se configuró en el transcurso de los años noventa, que discrimina a los sectores productivos, al tiempo que conllevarán un aumento de consideración en los costos empresarios y, por esa vía, inducirán un deterioro aún mayor en el grado de competitividad de numerosos actores económicos (en particular, aquéllos de menor tamaño relativo).

Al respecto, resulta sumamente ilustrativo observar lo que sucedió al interior de la elite empresaria local (se trata de las 200 firmas de mayor facturación del país) durante la crisis de 1999, ya que de dicho análisis surgen muy interesantes elementos de juicio con respecto a los impactos económicos y sociales que se derivan de la convalidación de tal entorno regulatorio. En dicho año, en el que el PIB cayó más de un 3%, se registraron profundas asimetrías de comportamiento dentro de las empresas líderes, que se encuentran estrechamente ligadas con el proceso privatizador. En efecto, como se puede apreciar en el cuadro, en un contexto en que el conjunto de la cúpula económica registró un mar-

gen promedio de beneficio sobre ventas del 2,6%, las firmas privatizadas del panel obtuvieron una tasa media de retorno del 9,3%, mientras que las líderes no vinculadas con la política privatizadora registraron pérdidas equivalentes al 0,3% de su facturación total. En una situación intermedia se ubicaron aquellas firmas que participan en la propiedad de las empresas que tomaron a su cargo la prestación de servicios públicos (su rentabilidad sobre ventas promedio ascendió al 4,4%).

El papel decisivo que adquiere la participación -o no- de las firmas líderes en el proceso privatizador en la explicación de sus -más o menos exitosos- desempeños

económicos se visualiza más claramente cuando se reagrupa la elite no ya en función de las ventas de las firmas que la integran sino de sus respectivas utilidades absolutas. Así, en el grupo de las 25 empresas del panel de mayores ganancias, que registró un monto de beneficios que equivale al 118% del obtenido, siempre en promedio, por el conjunto de las líderes, y un margen medio de rentabilidad sobre ventas (del 11%) que resulta más de cuatro veces superior al de la elite, quedan incluidas 17 firmas vinculadas directa o indirectamente con las privatizaciones. La contracara de esta exitosa *performance* lo constituye el comportamiento registrado por aquellas firmas de la cúpula que ocupan los últimos cien tramos del ordenamiento. En 1999 este subgrupo (en el que quedan incluidas 79 empresas que no tuvieron participación en el proceso privatizador) registró pérdidas por casi 1.700 millones de pesos (que representan más del 4% de sus ingresos por ventas globales). Cabe destacar que, cualquiera sea el tramo del ordenamiento que se tome en consideración, las empresas asociadas -directa o indirectamente- con el proceso privatizador revelan muy superiores rendimientos económicos que las que no tienen ningún tipo de vinculación con dicha política pública.

De las consideraciones precedentes se desprende que la crisis económica que se inicia hacia fines de 1998 tuvo impactos suma-

mente heterogéneos al interior de las empresas más grandes de la Argentina, lo cual se refleja en el hecho de que mientras las firmas líderes que no participaron de las privatizaciones registraron abultados quebrantos operativos, aquellas vinculadas -en mayor o menor grado- con dicho proceso obtuvieron un monto de ganancias sumamente elevado (tanto en términos absolutos como relativos).

Sin duda, tan contrastantes comportamientos entre las empresas de la elite económica local según su vínculo con las privatizaciones no pueden ser atribuidos a su tamaño y, derivado de ello, a conductas microeconómicas diferenciales (todas son firmas oligopólicas líderes en sus respectivos sectores de actividad), sino que remiten, en gran medida, al entorno operativo y, fundamentalmente, normativo en que se desenvuelve la mayoría de las privatizadas. Se trata, en tal sentido, de un contexto de privilegio que, sobre la base de, entre otros aspectos, recurrentes renegociaciones contractuales y, fundamentalmente, muy diversas cláusulas de ajuste periódico de tarifas (muchas de las cuales contravienen las taxativas disposiciones que, en materia de actualización de precios, establece la ley de Convertibilidad), tiende a promover y garantizar la internalización de ingentes ganancias por parte de estos agentes económicos.

Cabe destacar que esta disímil evolución de los distintos tipos de

grandes firmas oligopólicas no fue algo privativo del año 1999, sino que se manifestó durante todo el decenio de los noventa (tanto en las fases expansivas del ciclo económico como en las recesivas). En ese marco, una de las principales propuestas electorales de la Alianza era diferenciarse del tratamiento que durante el gobierno de Menem se había dado a las prestatarias de servicios públicos (opacas negociaciones caracterizadas por un alto grado de funcionalidad en relación con los intereses de las empresas, casi total ausencia de medidas tendientes a proteger a usuarios y consumidores, despreocupación oficial por las pérdidas de competitividad derivadas de los aumentos de las tarifas y, por esa vía, de los costos empresarios, etc.).

Sin embargo, la extensión de los plazos de concesión y, sobre todo, los incrementos tarifarios permitidos a cambio de inversiones (muchas de ellas de carácter obligatorio en los propios contratos originales, lo cual supone un reconocimiento tácito del no cumplimiento de éstos por parte de las empresas), junto con una manifiesta "opacidad negociadora", emergen como los principales denominadores comunes de las renegociaciones contractuales encaradas por la actual administración gubernamental con buena parte de las empresas privatizadas. De ello se infiere que ellas, lejos de contribuir a reactivar la economía y a generar puestos de trabajo (tal el

argumento esgrimido por el gobierno para legitimar las negociaciones), tenderán a reproducir el entorno normativo de privilegio en el que se inscribió el accionar de las privatizadas durante la década pasada y, como resultado de ello, los beneficios extraordinarios que percibieron dichas empresas.

En relación con lo anterior, es de esperar que la convalidación de este privilegiado contexto normativo no sólo potenciará las rentas de privilegio que internalizaron las prestatarias privadas de servicios públicos durante el decenio pasado y afianzará los diferenciales de comportamiento existentes entre las distintas firmas que integran la elite empresaria local, sino que también, y fundamentalmente, inducirá, dado el aumento en los costos empresarios a que da lugar, considerables pérdidas de competitividad para gran parte de las firmas que realizan actividades productivas (en especial, para las Pymes). Esto último reviste particular importancia por cuanto se da a la par del sostenimiento -incluso la profundización- de un esquema aperturista claramente discriminatorio y asimétrico, como el instrumentado durante los noventa, que ha perjudicado especialmente a aquellos mercados en los que las Pymes tenían una significativa gravitación económica, al tiempo que aquellos espacios productivos en los que predominan las grandes empresas no se vieron mayormente afectados (sea por la propia estructura -altamente con-

centrada- de los mercados, la naturaleza de los bienes elaborados, o porque se vieron favorecidos por diversos regímenes especiales de promoción y/o protección).

En este sentido, si se considera que la mayoría de las Pymes no cuenta, a diferencia de una proporción considerable de las firmas de mayor tamaño relativo (muchas de las cuales, cabe destacar, participan en la propiedad de algunas de las empresas privatizadas), con algunos mecanismos que les permiten eludir y/o enfrentar exitosamente la competencia de bienes provenientes del exte-

rior (escalas tecno-productivas y comerciales, niveles de productividad, control oligopólico de los canales de importación, posibilidad de acceso a financiamiento a tasas de interés "razonables", capacidad de reducir costos a partir del grado de integración vertical y/u horizontal de sus actividades, etc.) está claro que la combinación del incremento de costos y el afianzamiento de un patrón de apertura de la economía con un claro sesgo importador, operará profundizando aún más la aguda crisis que atravesaron las Pymes durante el decenio de los años no-

La elite empresaria en 1999*. Beneficios acumulados y rentabilidad sobre ventas según vínculo con el proceso de privatizaciones (en millones de pesos y porcentajes)

	Las primeras veinticinco	Entre los puestos 26 y 50	Entre los puestos 51 y 100	Entre los puestos 101 y 200	Total
Beneficios acumulados	3.110,2	727,8	448,2	-1.657,8	2.628,4
Participación en el total	118,3	27,7	17,1	-63,1	100,0
Cantidad de empresas	25	25	50	99	199
Privatizadas	12	7	2	7	28
Vinculadas con las privatizaciones**	5	6	7	13	31
No vinculadas con las privatizaciones	8	12	41	79	140
Rentabilidad sobre ventas (%)	11,0	5,5	2,3	-4,2	2,6
Privatizadas	10,9	8,3	4,6	-3,6	9,3
Vinculadas a las privatizaciones**	19,8	5,5	1,3	-2,9	4,4
No vinculadas con las privatizaciones	6,8	4,7	2,6	-4,5	-0,3

* Se trata de las 200 empresas de mayor facturación del país ordenadas según sus respectivas rentabilidades absolutas. Se excluyó del panel a Aerolíneas Argentinas por cuanto, dadas las elevadas pérdidas que registró (del orden de los 240 millones de pesos), introduce importantes distorsiones en el análisis.

** Incluye a aquellas firmas que participan en el capital de algunas de las empresas privatizadas.

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO sobre la base de Memorias y Balances de las empresas.

venta, lo cual cobra particular relevancia si se considera que son las principales generadoras de empleo.

En consecuencia, las últimas renegociaciones contractuales que encaró el gobierno de De la Rúa con las prestatarias privadas de servicios públicos no sólo acentuarán las disparidades al interior

del capital más concentrado sino que también, y esencialmente, agudizarán el deterioro de las Pymes, profundizando, por esa vía, tres de los rasgos característicos de la economía argentina tras una década de ajuste neoconservador: la concentración económica, el desempleo y la distribución regresiva del ingreso.