Éxodo de empresas: los motivos por los que algunas multinacionales postergan su salida de la Argentina

- Las que ya tomaron la decisión de irse, con acuerdos casi cerrados, avanzan con su retirada.
- Pero hay un grupo que se dio marcha atrás y optó por esperar.
- Las causas que explican el cambio de tendencia.

Tras el cambio de Gobierno, los especialistas en fusiones y adquisiciones perciben un cambio de tendencia: **multinacionales que pensaban irse de la Argentina,** e incluso habían iniciado la búsqueda de compradores de sus operaciones locales, **pusieron el freno de mano**. Tal es el caso de la italiana **Enel**, la dueña de **Edesur**, que, por ahora, piensa quedarse.

Por supuesto, la generalización no aplica para todas. Los expertos en *mergers and acquisitions* (M&A) explican que **las que tomaron firmemente la decisión de retirarse del país**, con negociaciones avanzadas o acuerdos casi cerrados, **no dudan en completar su salida**. No obstante, remarcan que **son pocos los casos**, y aclaran que se trata de procesos que comenzaron antes de las elecciones o responden a estrategias regionales que exceden el presente local.

Así sucedió con el operador de conectividad mayorista colombiano Internexa, que le vendió su filial a la compañía nacional Silica Networks, de Grupo Datco. Este mismo holding protagonizó hace tres meses la compra de otra reconocida empresa: en marzo se quedó con las actividades de Xerox, luego de que la marca de impresoras estadounidense –y que ahora hace procesamiento de datos– le cediera su operación de la Argentina y Chile.

La retirada de Internexa –firma del **Grupo ISA** que en 2019 había inaugurado oficinas en Puerto Madero– se enmarca en **un plan regional que abarca la salida de otros dos mercados vecinos** para concentrarse en Colombia y Perú: en diciembre, **dejó Brasil** y le traspasó el negocio a Megatelecom; y, según pudo saber **Clarín**, próximamente **se irá de Chile**.

Al respecto, **Horacio Martínez**, fundador y dueño de Grupo Datco, argumentó que "**no fue una decisión en desmedro de la Argentina**". "Grupo ISA concentrará sus esfuerzos en Colombia y Perú. El proceso se disparó el año pasado y no tiene relación con la situación presente", agregó.

En ese sentido, **Valeriano Guevara Lynch**, managing partner del estudio jurídico **Allende & Brea**, destacó que una salida toma entre seis meses y un año. "**La decisión de dejar un mercado es el último recurso**", analizó el experto que integra el staff del buffet desde hace 30 años y comanda un equipo de 30 abogados especialistas en compraventa de empresas que trabajan, sobre todo, con europeas y estadounidenses.

En este escenario, **le dan a Milei la chance de que reactive la economía**, otro motivo por el que postergan la decisión. "No hay tanto ruido, como sí hubo en 2023. **Tenemos clientes que nos contrataron y suspendieron el proceso, y otros con los que íbamos a iniciar y frenaron** a la espera de que se recuperen sus negocios", reconoció **Mario Caramutti**, partner y managing director de **Finanzas & Gestión.**

Año de transición, confianza en Milei y suba del precio de activos

Ante la expectativa de un cambio, **las multis ven a 2024 como un año de transición**, una de las causas que explica por qué adoptaron la postura de *"wait & see"*. "Desde hace seis meses, **hay más optimismo** tras años de restricciones cambiarias e impositivas y una macro compleja que llevó a empresas del exterior a dejarle el negocio a compradores, mayormente, argentinos. **Es un momento para esperar a que se consolide un cambio**. Por eso, venimos observando que **el capital extranjero evita irse**", indicó Guevara Lynch.

"**Cambió el panorama para los inversores**. La sensación es que **están más confortables con este Gobierno que con el anterior**. Se ve en la expectativa por los resultados del plan de estabilización financiera; sumado al plan estructural que plantea la Ley Bases, con la reforma laboral, fiscal y de seguridad social; además de la salida del cepo", consideró.

"Hay una mirada positiva de los inversores, que **ven un norte parecido al del gobierno de Macri, pero con mayor contundencia y determinación por parte de Milei** en la necesidad de mostrar la posibilidad de que el país puede salir adelante, luego de años en los que estuvo castigado en términos económicos e institucionales. Por eso, exceptuando los casos en los que ni siquiera el nuevo rumbo los hizo cambiar de opinión, **se frenaron procesos a la espera de reglas de juego claras y la creación de un ambiente de negocios atractivo**", coincidió **Ignacio Aquino**, socio de **PwC Argentina** de la práctica de Deals.

La tercera causa por la que algunas prefieren esperar es porque **prevén conseguir un mejor precio de venta por la revalorización prevista de los activos.** Sobre este punto, **Fernando Garabato**, socio de Deal Advisory e Industria Financiera de **BDO Argentina**, opinó: "**No veo una gran salida de multinacionales** en 2024 ni en el arranque de 2025".

"Las que decidieron dejar determinados mercados o regiones continuaron con la desinversión. Sin embargo, otras que esperaban volver a cierta 'normalidad' **quedaron en stand-by** porque ven un gobierno abierto a procesos liberales. No quiere decir que el abandono de la venta sea definitivo. Además de evaluar si se quedan, especulan que **podría subir el precio de salida**, ya que se vislumbra que **los flujos de fondos posrecesión serán mejores, al igual que la tasa de descuento** por la baja del riesgo país", cerró.

SN

Sobre la firma



Agustina Devincenzi
Redactora de la sección Economía
agdevincenzi@clarin.com