Clarín

Economía

Una por una, todas las empresas que se fueron con Javier Milei y quiénes las compraron: ¿seguirá el éxodo?

- En lo que va de la gestión, concretaron su salida al menos siete multinacionales.
- Las operaciones fueron en las áreas de consumo, finanzas e IT.
- Los capitales extranjeros se van y las marcas quedan en manos de empresarios nacionales.



AGUSTINA DEVINCENZI

45

Pese al cambio de expectativas que generó en el ámbito empresario la llegada de Javier Milei al poder, **el éxodo de multinacionales no se detuvo.** A las más de 15 firmas que se fueron en 2023 –entre ellas, **Dafiti**, **Itaú**, **Zara** y **Hasbro**–, se suma un puñado de **siete que concretaron la salida luego de que asumió este Gobierno.**

Y, si se tienen en cuenta a las que se retiraron desde 2020, el número escala a más de 40 en solo cuatro años, con cadenas como **Falabella** y **Walmart**, la española **Glovo** y las aerolíneas **Latam** en vuelos domésticos y **Air New Zealand**, entre los casos más resonantes.

La mayoría tienen un punto en común: los capitales extranjeros se van, pero **las marcas quedan en manos de empresarios nacionales**, que aprovechan la oportunidad de diversificar sus negocios a **precios** que los analistas consideran que **todavía son atractivos**.

1. Procter & Gamble (P&G)

Después de venderle en marzo **Ariel** y **Magistral** al grupo local **Dreamco** –dueño de **Plusbelle** y **Zorro**– **Procter & Gamble (P&G) avanzó con su salida**, cediéndole la filial argentina a Newsan, del empresario **Rubén Cherñajovsky**, que fabrica electrónica y electrodomésticos **Noblex**, **Atma** y **Philco** en Tierra del Fuego.

Tras el cierre de la operación luego de fuertes rumores, Newsan **controlará Gillette, Pantene, Head & Shoulders y Oral-B**, entre otras etiquetas, además de los pañales **Pampers** y las toallitas femeninas **Always**. Asimismo, manejará una planta que el gigante de consumo masivo estadounidense –que **factura US$ 85.000 millones** y llegó al país en los 90–, tenía en Villa Mercedes, San Luis; y sus oficinas en Munro, provincia de Buenos Aires.

Newsan es también el **mayor productor y exportador pesquero** con su división **Newsan Foods**, que exporta a más de 70 países y opera más de 40 buques, 12 plantas y tres cámaras de frío. Ingresó al negocio en la gestión de **Guillermo Moreno**, forzado a equilibrar su balanza comercial con exportaciones de pescado para importar electro, condicionado por la política del exsecretario de Comercio de **"compensar" cada dólar que saliera del país**.

Incursiona en la **producción sustentable de centolla y centollón** –dos especies de crustáceos de alto valor comercial– en Punta Falsa, el cabo más austral de Tierra del Fuego. También lleva adelante **cultivo de trucha arco iris** amigable con el medioambiente junto con la firma **Salmon Trout** en la Cuenca del Limay.

2. Internexa

En junio, el operador de conectividad mayorista colombiano **Internexa le vendió su filial a la compañía argentina Silica Networks**, de **Grupo Datco**. La retirada de esta firma del **Grupo ISA** –que en 2019 inauguró oficinas en Puerto Madero– responde a 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 próximamente se irá de Chile.

Con 500 empleados, **Silica se dedica a provisión de infraestructura**, servicios de conectividad y transporte de fibra óptica. Con esta adquisición, sumó una red terrestre de más de 2.500 kilómetros con salida a Brasil, Chile y Uruguay, que se incorpora a su **cobertura de 14.000 kilómetros de extensión** en conglomerados urbanos en la región Centro del país.

InterNexa es la adquisición número 27 de un camino que **Horacio Martínez** –fundador y dueño de Datco, y referente de la industria IT– inició en la crisis de 2001. Este deal le permitirá consolidarse con tres rutas internacionales: una con Santiago de Chile y dos con Brasil.

3. Xerox

Datco protagonizó también hace tres meses la compra de otra conocida marca: **se quedó con la actividad de Xerox**, luego de que la empresa de impresoras estadounidense –y que ahora hace procesamiento de datos– le cedió su operación de la Argentina y Chile.

La firma **nació con fotocopiadoras** en 1981 y **hoy se dedica a las impresoras e insumos**, desde equipos para homeoffice hasta grandes máquinas láser y multifunción, y scanners. Recientemente, **se expandió a software y servicios.**

4. Nutrien

Una de las líderes del mercado global de fertilizantes anunció en abril que dejaba la Argentina, Chile y Uruguay para darle prioridad a Brasil. En este caso, la canadiense **Nutrien no vendió el negocio local**, sino que explicó que **desinvertía para centrarse en otros mercados.**

Fabrica 27 millones de toneladas de productos de potasio, nitrógeno y fosfato a nivel mundial. Presente en 370 localidades de la región, **a la Argentina llegó en 1995** con alcance a 130 sitios, dos plantas y sede en la localidad bonaerense de Olavarría. Aunque su fuerte son los fertilizantes, también vendía fitosanitarios y semillas con un **market share cercano al 10%.**

La empresa se vio afectada por la volatilidad del mercado desde que **la invasión rusa de Ucrania hizo que los precios se dispararan** en 2022, para colapsar al año siguiente, cuando los agricultores postergaron compras. En ese sentido, reconoció un **deterioro de US$ 465 millones** en América del Sur.

5. HSBC

En abril, el banco **HSBC** anunció que dejaba América. En la Argentina, **Galicia le compró por US$ 550 millones** la operación bancaria, aseguradora y de manejo de activos financieros, con la que se convirtió en la primera entidad financiera privada del país y la segunda más importante en tamaño detrás de **Banco Nación.**

La decisión de la entidad con base en Londres y origen en Hong Kong **tiene que ver con poner el foco en Asia**. Este año, ya completó la venta de la filial de Canadá y su unidad de banca minorista en Francia. Anteriormente, acordó desprenderse de sus operaciones en Grecia y Rusia.

6. Prudential Seguros

El firma de seguros de **Prudential Financial Inc.**, **Prudential Seguros** –la segunda compañía de seguros de vida del país, presente desde hace 26 años–, **fue adquirida por Grupo ST**, holding dueño de **Orígenes** y **Life**, y liderado por **Isela Costantini**, expresidenta de **General Motors Argentina** y **Aerolíneas Argentinas**.

Constituido en 2003, Grupo ST se especializa en **gestión de activos con $ 1.500 millones** bajo administración. Fundado por **Roberto Domínguez** y **Pablo B. Peralta**, se creó como una firma de servicios financieros para participar en el **Banco de Servicios y Transacciones (BST)**, en el que hoy posee el 99,57% de la participación accionaria.

Más tarde sumó **Abus Las Américas** y **Dolphin Créditos.** Y en diciembre último adquirió el 75% del capital social de **Cardif Seguros** y **Cardif Servicios**, pertenecientes a **BNP Paribas.**

Por su parte, **Prudential Financial** es el principal gestor activo de inversiones del mundo con aproximadamente **US$ 1,4 billones en activos bajo gestión** al 31 de diciembre de 2023.

7. Clorox

En marzo, **otra empresa de consumo armó las valijas**: al pasar a manos del fondo de capital privado **Apex**, con base en Miami, **Clorox Argentina se llama ahora** como una de sus etiquetas más reconocidas: **Grupo Ayudín**. **The Clorox Company** manejaba también en el país **Poett**, **Trenet** y **Selton**, entre otras, y empleaba a más de 450 personas con dos plantas en Buenos Aires y San Juan.

También se fue de Uruguay y Paraguay. Ayudín producirá, exportará y venderá el portafolio de Clorox en el país y los otros dos mercados vecinos. Para la multi, **la Argentina solo representaba el 2% de sus ventas mundiales.**
Los nuevos dueños están ligados a Grupo Mariposa –holding guatemalteco de alimentos y bebidas presente en 16 países– y **un grupo liderado por el argentino Diego Barral**, exvicepresidente senior y gerente general internacional de Clorox, y ahora CEO de Grupo Ayudín.

Cómo seguirá el éxodo de empresas

Los expertos en fusiones y adquisiciones o *mergers and acquisitions* (M&A), como se le dice en inglés, coinciden en que las compañías que ya tomaron la decisión de retirarse del país, con negociaciones avanzadas o acuerdos casi cerrados, **no dudan en completar su salida**. Remarcan que muchos **procesos comenzaron antes de las elecciones** o **responden a estrategias regionales** que exceden el contexto local.

Tras la compra de Internexa, Horacio Martínez, de 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**", aclaró.

Al respecto, **Fernando Garabato**, socio de Deal Advisory e Industria Financiera de **BDO Argentina**, explicó que **muchas reestructuraciones son por redefinición del negocio**: "La operación local es desafiante desde lo regulatorio y a veces no se alinea con los estándares internacionales de gestión, lo que genera que se focalicen en lo estratégico y la **dejen en accionistas argentinos** con talento y que conviven con la coyuntura".

A su vez, agregó que se prevé un **mejor precio de venta** por la revalorización prevista de los activos a futuro.
Hay una mirada positiva de los inversores, que ven un norte parecido al del gobierno de Macri, pero con más contundencia y determinación en Milei.

Ignacio AquinoSocio de PwC

Así las cosas, por la expectativa de un cambio, **las multis ven a 2024 como un año de transición**, una de las causas que explica por qué varias adoptaron la postura de "wait & see", como la italiana **Enel respecto de Edesur**, y motivo por el que los consultores adelantan que **podría mermar el éxodo**.

Valeriano Guevara Lynch, managing partner del estudio jurídico **Allende & Brea**, destacó que **una salida toma entre seis meses y un año**. "Esta decisión es el último recurso", analizó, y agregó: "**Hay más optimismo** tras años de restricciones y una macro compleja que llevó a empresas del exterior a **dejarle el negocio a compradores mayormente argentinos**".

“Hubo clientes que nos contrataron y suspendieron el proceso, y otros con los que íbamos a arrancar que lo frenaron”, reconoció **Mario Caramutti**, partner y managing director de **Finanzas & Gestión.** “Empieza a cambiar el panorama para los inversores. La sensación es que **están más confortables con este Gobierno** por el plan de estabilización y los cambios de la Ley Bases”, consideró.

“Hay una mirada positiva de los inversores, que **ven un norte parecido al del gobierno de Macri**, pero con **más contundencia y determinación en Milei**. 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”, explicó **Ignacio Aquino**, socio de **PwC Argentina** de la práctica de Deals.
NE