

# ¿Por qué es más rentable huir que invertir?

Por Fabián D'Aiello \*

El fenómeno del "abandono" de las concesiones de servicios públicos por parte de las empresas concesionarias de capital extranjero, impulsado en los '90, nos plantea diversos interrogantes: ¿Por qué no vender la concesión a otro interesado? ¿Por qué empresas de prestigio internacional se arriesgan al descrédito de abandonar lisa y llanamente la prestación de un servicio público, sin siquiera reparar en las cualidades de quienes reciben la empresa "regalada"?

La devaluación, la pesificación y congelamiento de las tarifas de servicios públicos han afectando seriamente la rentabilidad y las perspectivas futuras de las empresas, algunas multinacionales decidieron entablar demandas contra la Argentina en el exterior fundadas en la presunta violación de los tratados bilaterales de protección de inversiones. Ante ese escenario, otras empresas optaron por un camino más "sencillo": retirarse de la inversión y "regalar" la empresa al *management* actual y los empleados, quienes quedarían a cargo de la operación y

de la renegociación de la deuda de la empresa.

Las norteamericanas, teniendo en cuenta la legislación de su país que contempla la figura del "abandono". Esta permite que si los accionistas (la empresa controlante del exterior) abandonan completamente la explotación sin recibir ni un centavo a cambio pueden tomar la pérdida generada por dicho abandono como operativa (y no de capital) compensable contra cualquier ganancia operativa del grupo en el mundo. Como en la Argentina no existe tal figura, se ha recurrido recientemente a "donaciones" al personal. La conveniencia de esta estrategia para la empresa del exterior desde un punto de vista fiscal es indudable (sin tomar en cuenta el perjuicio que pueda derivarse para su imagen, que cede

frente a la "tangible" tentación del beneficio que pueden registrar en sus estados contables y en su declaración impositiva).

Pero existen otras cuestiones a tomar en cuenta: si bien se trata de una discusión que debe desarrollarse en los Estados Unidos, cabe preguntarse si para las autoridades impositivas de dicho país una maniobra tan evidente como la donación de las acciones al *management* con el sólo objeto de contabilizar un quebranto es un mecanismo válido; máxime en aquellos casos en los que existan compradores calificados interesados en adquirir la empresa por un precio. Más aún cuando existieran ofertas de terceros interesados en adquirir la empresa en cuestión.

Además, entrando ya en la competencia de las autoridades argentinas, debemos analizar si es válido que una empresa prestadora de servicios públicos simplemente abandone irresponsablemente el servicio y lo regale a su personal, aun cuando, en general, éste no cuente con las calificaciones necesarias para desarrollar la explotación conforme a las condiciones de la concesión. ¿No sería más lógico que, en tales casos, las acciones deban volver al Estado para que se efectúe una nueva licitación? ¿Y qué ocurre cuando hay interesados reales, con experiencia y credenciales suficientes, que quieren adquirir la empresa?

Si, como debiera ser, primara el interés público, la defensa de la calidad en la prestación de los servicios y los propios intereses de la empresa local prestadora, debería

impedirse el abandono y establecerse un mecanismo para que los interesados en invertir dinero para asumir la explotación, siempre que cuenten con experiencia y respaldo suficientes, puedan hacerlo.

En definitiva, como ya quedó en evidencia en otros casos, los marcos regulatorios de las empresas privatizadas no contemplan una adecuada protección de los intereses del público consumidor y, para colmo, los organismos de contralor no terminan de asumir sus responsabilidades al respecto.

No hay que perder de vista lo que está pasando; porque, si una vez más somos indiferentes, nos vamos a encontrar 15 años atrás en el tiempo, "sufriendo" otra vez como usuarios de servicios públicos caros y deficientes. Y no por políticas estatistas, sino justamente por la falta de controles adecuados derivada de la ola privatizadora de los '90.

"¿En tu casa hay luz? ¡Qué suerte! Bueno, voy para allá."

\* El autor es socio del estudio Muñoz de Toro & Muñoz de Toro

## NACION HOGAR

### Pagando sólo 10 meses, quedás asegurado por 12

Seguro combinado familiar: con 10 cuotas mensuales desde \$ 12,58 asegurás tu casa y tus bienes por 12 meses.

0810-999-NACION o [www.bna.com.ar](http://www.bna.com.ar)  
(6 2 2 4)

AGENTE INSTITUTORIO

 BANCO DE LA NACION ARGENTINA

COMPAÑIA ASEGURADORA

PROVINCIA Seguros