
Reseña: Escenarios para innovar. Trayectoria tecnológica de la cementera Loma Negra entre 1990 y 2010, de Ezequiel Eliano

Autor(es): Gaggero, A.

Fuente: H-industri@: Revista de Historia de la Industria, los Servicios y las Empresas en América Latina, Año 11-Nº 21 (Diciembre 2017), pp. 148-150.

Publicado por: Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

Vínculo: <http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind/article/view/1042>



Esta revista está protegida bajo una licencia *Creative Commons Attribution-NonCommercialNoDerivatives 4.0 International*.

Copia de la licencia: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>.

¿CÓMO CITAR?

Alejandro Gaggero. (2017) Reseña: Escenarios para innovar. Trayectoria tecnológica de la cementera Loma Negra entre 1990 y 2010, de Ezequiel Eliano. *H-industri@* 11(21): 148-150.

<http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind/article/view/1042>



H-industri@ es una revista académica semestral editada por el **Área de Estudios Sobre la Industria Argentina y Latinoamericana (AESIAL)** perteneciente al Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires (IIEP-Baires): <http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind>

Ezequiel Eliano, *Escenarios para innovar. Trayectoria tecnológica de la cementera Loma Negra entre 1990 y 2010*, Buenos Aires, Lenguaje Claro, 2017 (152 págs.), ISBN 978-987-3764-26-4.

Al cumplirse veinte años de la edición de una de las principales obras de Jorge Schwarzer - *La industria que supimos conseguir*- el Área de Estudios sobre la Industria Argentina y Latinoamericana (AESIAL) y la editorial Lenguaje Claro lanzaron un premio a la investigación sobre historia de las empresas en honor a dicho investigador. El economista Ezequiel Eliano fue el ganador de la edición 2016 con su trabajo *La acumulación de las capacidades tecnológicas en el sector cementero argentino: el caso de Loma Negra 1990-2010*, tesis con la que se graduó de Magister en Política y Gestión de Ciencia y Tecnología (UBA).

La obra hace un aporte relevante al conocimiento centrándose en el análisis de una dimensión particular -el proceso de cambio tecnológico- a partir del estudio del caso de la empresa Loma Negra entre 1990 y 2010. Esta elección plantea una serie de puntos especialmente interesantes para un estudio sobre innovación empresarial. En primer lugar, se trata de un sector naturalmente protegido de la competencia externa, ya que por sus características físicas el cemento es considerado un bien no transable. En este aspecto -y en otro que se abordará más adelante- se trata de un sector poco expuesto a la competencia. Por otro lado, el estudio permite indagar sobre el impacto de la extranjerización empresarial en las políticas de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) a nivel “micro”, debido a que Loma Negra fue vendida al grupo brasileño Camargo Correa en 2005. De esta forma Eliano puede realizar un interesante análisis de los cambios que se produjeron en la estrategia de innovación de la empresa a partir de su incorporación a una estructura transnacional.

Uno de los aspectos que sobresalen del trabajo es su claridad. Basándose en la teoría económica evolucionista inspirada en la obra de Richard Nelson y Sidney Winter, el autor presenta una operacionalización del concepto “capacidades tecnológicas” a partir de las funciones de producción, inversión y vinculación de la empresa. Esta sistematicidad se complementa con la utilización de un conjunto variado de fuentes de información, que constituye otro de los puntos destacados de la investigación. El libro se basa en información recopilada de los balances de la empresa, notas periodísticas, y también de entrevistas semiestructuradas a directivos de la empresa y referentes sectoriales. Cabe destacar también que la claridad del planteo de la investigación se combina con un importante trabajo de edición que muestra grandes aciertos, tanto en lo referido a la estructura del libro como a su diseño gráfico, logrando que la obra sea atractiva para no especialistas.

En el primer capítulo del libro se exponen las características del sector cementero. En una primera parte Eliano analiza los principales rasgos del proceso de producción y del mercado a nivel global, para luego realizar una evaluación del sector en Argentina durante las últimas décadas. En el siguiente apartado se presenta una breve historia de Loma Negra durante el período estudiado, centrandlo el análisis en factores organizacionales y en la política de inversiones. Pero sin duda es el tercer capítulo el más importante, ya que en el mismo se analiza el desarrollo de las capacidades tecnológicas de Loma Negra. En primer lugar, se aborda la función de inversión de la firma, destacándose durante los primeros años de la década de 1990 su participación en la privatización de la línea de carga del Ferrocarril General Roca y la compra de la empresa Cementos San Martín, como parte del proceso de concentración de la producción que experimentó el sector en aquellos años. También des-

taca una serie de inversiones realizadas durante la segunda mitad de los noventa destinadas a aumentar la capacidad productiva del grupo, siendo la más relevante la construcción de la planta L`Amalí en Olavarría, que demandó un desembolso de 250 millones de dólares. Esta apuesta resultaría central en el futuro del grupo ya que fue financiada en gran parte con créditos externos, que luego de la caída del régimen de convertibilidad sumieron a la empresa en una crisis financiera que obligó a la familia Fortabat a reestructurar la deuda. Poco después, en abril de 2005, la firma fue vendida al grupo brasileño Camargo Correa, que logró aprovechar el crecimiento de la demanda motorizada por la notable expansión de la construcción en los años siguientes.

El capítulo continúa analizando la función de producción, que tuvo una dinámica parecida a la de inversión. Los avances más significativos se dieron en la década del noventa, por ejemplo, con la automatización de los procesos productivos. Luego, durante la crisis económica se constata un estancamiento en el avance de las capacidades tecnológicas y, por último, en el período 2005-2010, una recuperación centrada principalmente en los progresos en la diversificación energética. Por último, Eliano evalúa la función de vinculación, que “hace referencia a las interrelaciones directas con proveedores, clientes, competidores, e indirectas, con instituciones públicas y privadas” (p.25). En este aspecto fue muy importante la creación del Centro Técnico de la empresa, que se abrió a finales de la década de 1990 con el objetivo de aumentar el valor agregado a través de la investigación aplicada y la asistencia a diversas instituciones. El centro tuvo un papel muy activo en sus primeros años pero la crisis económica que vivió la firma afectó su financiamiento y cuando la situación mejoró el grupo Camargo Correa decidió no revitalizarlo.

A la hora de evaluar el grado de avance de las capacidades tecnológicas generales de Loma Negra, el autor presenta un balance ambiguo. Por un lado, se recuperan las iniciativas empresariales que tendieron a modernizar el sistema tecnológico, entre las que se destacan la creación del Centro Técnico, las mejoras en materia de ahorro energético, los procesos de innovación de productos, entre otras. Sin embargo, el libro señala que las apuestas más audaces se concentraron durante los años noventa y que muchas de ellas fueron desactivadas luego de que la empresa pasara a manos del grupo brasileño. En las conclusiones se aclara también que a lo largo del período Loma Negra tuvo un bajo gasto en I+D+i con relación a empresas radicadas en países industrializados. Sin embargo, en el texto no se aportan datos comparativos que permitan verificar esto, ni tampoco analizar en qué medida las distintas inversiones o iniciativas que se analizan tendieron a achicar la brecha tecnológica entre Loma Negra y las empresas líderes del sector a nivel global o regional. En el mismo sentido, si bien en el trabajo se hace referencia al atraso tecnológico de la firma - especialmente en lo referido a la antigüedad de su estructura productiva- un análisis más sistemático de las capacidades tecnológicas al inicio del período hubiese sido útil para evaluar en qué medida las iniciativas que se mencionan fueron significativas o no.

Pero la principal crítica que puede formularse a la investigación está vinculada con las implicancias del análisis del sector que se realiza en el primer capítulo. En las primeras páginas se afirma que la actividad “históricamente tuvo pocos competidores y tendió a la cartelización” (p. 36), pero luego no se indaga sobre este punto a lo largo del trabajo, cuestión que a mi juicio constituye un punto débil de la investigación, debido a la importancia que la cartelización tuvo en el desarrollo reciente del sector en general y de Loma Negra en particular. Cabe recordar que en agosto de 2005, luego de seis años de investigación, la

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (CNDC) dio a conocer un dictamen en el que se corroboró la existencia de un acuerdo entre las cementeras para repartirse el mercado, fijar precios y digitar el resultado de las licitaciones públicas. El cártel cementero se inició en 1981 y funcionó sin interferencias, por lo menos, durante dos décadas.

El extenso informe de la CNDC deja en claro que el mercado cementero argentino no fue competitivo en ese lapso. Este punto resulta especialmente importante para cualquier investigación centrada en las estrategias de innovación de las empresas cementeras obligando a matizar ciertas afirmaciones derivadas del análisis económico convencional. El libro no incorpora en su análisis las consecuencias derivadas de un mercado cartelizado. De hecho, en varios apartados se afirma que la estrategia de la empresa durante el período apuntó a ganar participación en el mercado. Pero este supuesto “ímpetu competitivo” de Loma Negra se contradice con el detallado análisis de la CNDC, que derivó en una multa millonaria contra las cementeras locales (y que no es citado en el libro). El informe oficial prueba que durante períodos muy extensos las firmas llegaron a un acuerdo ilegal para mantener fijas sus participaciones en el mercado. El documento muestra que, de hecho, las variaciones en el *share* de las empresas durante la década del noventa fueron muy poco significativo.

En el marco teórico propuesto por el autor las capacidades tecnológicas son el vehículo para que las empresas puedan ganar eficiencia con el objetivo de sobrevivir en un entorno competitivo. Que el caso estudiado no se adecúe a esta situación no invalida necesariamente la perspectiva del trabajo, ya que incluso en un mercado cartelizado las empresas podrían experimentar presiones competitivas. Tampoco implica desconocer los aportes del libro, que nutre con valiosos aportes empíricos las discusiones sobre la innovación en Argentina. Pero si sugiere, a mi juicio, la necesidad de matizar en los análisis la disciplina que el mercado le impondría a las empresas, y de tomar en consideración las relaciones de poder realmente existentes en el mundo empresarial.

Alejandro Gaggeroⁱ
agagge@yahoo.com

ⁱ Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de San Martín (IDAES/UNSAM), Comisión Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET).