



City Research Online

City St George's, University of London

Citation: Rabinovich, J. (2019). Los nuevos grupos y sus viejas prácticas en la Argentina reciente (2003–2014): Entre ámbitos privilegiados de acumulación, especulación y monopolios. *Latin American Research Review*, 54(1), pp. 69-88. doi: 10.25222/larr.6

This is the published version of the paper.

This version of the publication may differ from the final published version. To cite this item please consult the publisher's version.

Permanent repository link: <https://openaccess.city.ac.uk/id/eprint/27049/>

Link to published version: <https://doi.org/10.25222/larr.6>

Copyright and Reuse: Copyright and Moral Rights remain with the author(s) and/or copyright holders. Copies of full items can be used for personal research or study, educational, or not-for-profit purposes without prior permission or charge, unless otherwise indicated, provided that the authors, title and full bibliographic details are credited, a hyperlink and/or URL is given for the original metadata page and the content is not changed in any way. For full details of reuse please refer to [City Research Online policy](#).

ECONOMICS

Los nuevos grupos y sus viejas prácticas en la Argentina reciente (2003–2014): Entre ámbitos privilegiados de acumulación, especulación y monopolios

Joel Rabinovich

Université Paris 13, Sorbonne Paris Cité, CEPN (CNRS, UMR 7234), FR
joel.rabi@gmail.com

El presente artículo analiza cómo una serie de grupos de capitales argentinos —que a fines de la década del 90 estaban por fuera de las cien empresas de mayores ventas— lograron importantes crecimientos de facturación a partir del año 2003. Esto resulta llamativo, teniendo en cuenta que el contexto general estuvo signado, durante buena parte del mismo, por la extranjerización de varios de los grupos de mayor tamaño. Más allá de la alta atención recibida por parte de la prensa, en especial por la vinculación de parte de estos grupos con el gobierno de turno, desde el ámbito académico no existen trabajos que analicen su crecimiento en forma exhaustiva. El objetivo de este artículo es dar cuenta de este fenómeno, identificando y analizando los vectores de crecimiento de los nuevos grupos.

This article analyzes the mechanisms by which a number of Argentinian business groups, which by the end of the 1990s were outside the top hundred firms measured by sales, achieved high growth rates since 2003 in a context characterized by the foreignization of many of their bigger peers. Beyond the significant attention these received by the press, especially given the groups' contacts with national government, no academic articles have explored their growth in a comprehensive way. The objective of this article is to fill that gap by identifying and analyzing the different growth patterns of these new business groups.

En la literatura vinculada a las grandes empresas que operan en Argentina, existe consenso en señalar a los grandes grupos económicos locales como la fracción empresaria de mayor dinamismo entre fines de la década del 60, los 70 y 80 (Azpiazu y Basualdo 1989; Basualdo, Khavisse y Azpiazu 1987; Castellani 2009; Gaggero 2011; Barbero 2006; Ostiguy 1990; Bisang 1998).¹ Esta situación, no obstante, comenzaría a modificarse en los 90. Con las sanciones de la Ley 23.696 (de Reforma del Estado) y 23.697 (de Emergencia Económica) en 1989, el Estado perdió muchas de las herramientas utilizadas para favorecer a los grupos locales. Si bien se dieron una serie de medidas para contrarrestar esto último y lograr que los grupos apoyaran la nueva política económica (especialmente mediante las privatizaciones de empresas públicas), los trabajos sobre este período (Bisang 1998; Castellani y Gaggero 2012; Fracchia, Mesquita y Quiroga 2010; Rabinovich y Giliberto 2015) muestran cómo los grupos locales debieron adaptar sus estrategias de crecimiento en el nuevo contexto.

Pese a ello, la recesión y posterior crisis de finales de la década, la intensificación en el desembarco de empresas extranjeras, las sucesivas crisis financieras junto con la ausencia de herramientas de política por parte del Estado tuvieron como consecuencia el traspaso de una serie de empresas pertenecientes a grupos

¹ El presente artículo sigue la definición de Khanna y Yafeh (2007), quienes definen a un grupo económico como un conjunto de firmas legalmente independientes que operan en diversas ramas, frecuentemente no relacionadas entre sí, que se conforman como una unidad a partir de lazos formales (por ejemplo, propiedad común de sus acciones) o informales (pertenecen a una misma familia).

locales a manos extranjeras. Este fenómeno ha sido de tal magnitud que concentró buena parte de los estudios relacionados a los grupos locales en tanto la extranjerización se mantuvo durante buena parte del período posterior a la crisis de 2001–2002, es decir, incluso en un contexto de crecimiento económico (Manzanelli y Schorr 2012; Wainer y Schorr 2014).

Sin embargo, la última década ha sido testigo de otros hechos relevantes en lo relativo a grupos económicos locales. Mientras algunos conglomerados que supieron ocupar lugares de privilegio en la economía argentina pasaban a manos extranjeras, una serie de grupos de capitales locales, de menor tamaño, aparecieron en escena avanzando varios lugares dentro del ranking de empresas de mayor facturación. Si bien en algunos trabajos se hace referencia a parte de estos grupos (Gaggero, Schorr y Wainer 2014; Schorr y Gaggero 2016), es como parte de un diagnóstico general de las grandes empresas que operan en Argentina. Hasta el momento, no existen trabajos que se hayan concentrado específicamente en ellos.

El presente trabajo se propone saldar esta deuda a partir del análisis del proceso de crecimiento de estos nuevos grupos locales de menor tamaño en el período 2003–2014.² A partir de esta investigación se revelan distintos ejes o vectores de crecimiento de estos grupos vinculados a lo siguiente:

- ámbitos privilegiados de acumulación (APA) en torno a la fabricación y/o comercialización de electrónica de consumo y obra pública;³
- el mercado eléctrico y petrolero;
- distintos servicios ofrecidos en forma cuasi monopólica;
- producción de *commodities* agropecuarias y
- la búsqueda de ganancias patrimoniales mediante fondos de inversión.

Más allá de las particularidades de cada uno de estos vectores, existen también dimensiones compartidas o comunes. Entre ellas, se destaca el apoyo estatal que permitió tanto el desarrollo de los APA como el crecimiento en torno al mercado eléctrico, petrolero y de algunos servicios (especialmente de transporte).

A los fines de profundizar en el estudio de los mencionados vectores, el resto de este artículo se organiza de la siguiente forma. El siguiente apartado hará un *racconto* de la evolución de los grandes grupos locales como así también de la extranjerización que sufrió parte de la cúpula empresaria con el fin de contextualizar el escenario local en el cual se desarrollan los nuevos grupos, los cuales serán identificados siguiendo la metodología propuesta en el apartado posterior.⁴ Luego se profundizará el estudio de los mencionados vectores de crecimiento haciendo uso de información macro y mesoeconómica, junto a las memorias y estados contables de aquellos grupos que publican esta información. El artículo finaliza con una discusión sobre reflexiones y preguntas de investigación que se abren hacia el futuro.

Dinámica del gran capital en la Argentina a partir de los 90: Extranjerización y especialización de los grandes grupos locales

Frente a los cambios en la política económica en la década del 90, Gaggero (2011) identifica tres tipos de estrategias seguidas por los grupos locales. La más difundida fue la de especialización en torno al sector o sectores considerados como centrales. Otros grupos optaron por diversificarse, en algunos casos en torno a la actividad principal (es decir, complementando la especialización) y en otros en sectores ajenos a ella. Finalmente, unos pocos siguieron una “retirada oportuna”, es decir, a aquellos casos en que, sin estar apremiados por situaciones financieras comprometidas y con un buen nivel de ventas, evaluaron que no podrían competir frente al arribo de las empresas internacionales y decidieron retirarse de esos mercados.

Como puede observarse en el **Cuadro 1**, luego de la primera mitad de la década del 90 la cantidad total de grupos era la misma que al principio, si bien con cambios en la composición interior debido tanto a una disminución en la cantidad de empresas como en el porcentaje de las ventas de la cúpula. Tal como señalan autores como Burachik (2010) y Gaggero (2011), estas tendencias se agravarán en la segunda mitad de la década debido, entre otros factores, al menor crecimiento de la economía, la intensificación del desembarco

² El carácter de nuevos grupos no tiene relación alguna con su antigüedad sino solo a partir de su capacidad de avanzar desde posiciones relegadas en el ranking de facturación de empresas en función de los criterios establecidos en el apartado metodológico.

³ Definidos por Castellani (2009), como un determinado sector que, a partir de una serie de políticas estatales, posibilita la apropiación de ganancias extraordinarias para las empresas que operan en él.

⁴ A lo largo de todo el trabajo se usará la definición de cúpula empresaria que engloba a las doscientas empresas de mayor facturación anual que se desempeñan en los distintos sectores de la actividad económica (con la excepción del financiero y el agropecuario, salvo aquellas compañías que se dedican a la comercialización de granos).

Cuadro 1: Cantidad de grupos locales y sus respectivas empresas en la cúpula empresaria argentina, años 1989, 1995 y 2003.

Tamaño de los grupos	1989			1995			2003		
	Cantidad de grupos	Cantidad de empresas	Ventas de la cúpula (%)	Cantidad de grupos	Cantidad de empresas	Ventas de la cúpula (%)	Cantidad de grupos	Cantidad de empresas	Ventas de la cúpula (%)
Grande	6	27	14,4	4	16	10,4	4	12	12
Mediano	11	21	9,2	17	23	10	9	14	6,3
Pequeño	23	26	5,8	19	21	6,8	13	13	2,8
Total	40	74	29,5	40	60	27,2	26	39	21,1

Nota: Grandes son aquellos cuya participación en las ventas de la cúpula empresaria era mayor al 1,5%. Medianos, entre 1,5 y 0,5% de las ventas. Pequeños agrupó a los que suponían menos del 0,5% de las ventas de la cúpula. Fuente: Gaggero (2011).

en Argentina de grandes empresas multinacionales, el aumento del costo del crédito y la menor capacidad del Estado para auxiliar a las empresas.⁵

En este contexto, la estrategia más difundida fue la de consolidarse en su actividad central, continuando, y en algunos casos profundizando, la estrategia de especialización de principios de la década. A partir de 1999, por el contrario, empezaron a registrarse ventas de empresas debido al fracaso en la competencia. En general, se trató de grupos fuertemente endeudados con dificultades para refinanciar sus pasivos, sumado a la crisis del mercado local. Al igual que en la primera parte de la década, otros grupos siguieron una estrategia de retirada oportuna. Por último, otra serie de grupos prefirió la reconversión, abandonando las actividades que habían considerado centrales hasta 1995 para pasar a otras.⁶

Fruto de estas distintas estrategias, como así también en base a su capacidad para afrontar la competencia de empresas multinacionales, se produjo una importante transformación de los grupos hacia fines de la década del 90. No sólo se verificó una importante disminución en la cantidad de grupos nacionales dentro de las empresas más importantes (**Cuadro 1**), sino que también cambia la composición sectorial de los mismos. Los grupos que presentan un aumento en la participación de las ventas de la cúpula son aquellos que concentraron sus inversiones en el sector agroindustrial, principalmente en el rubro de aceites y harinas (Urquía, Bunge y Vicentín). Asimismo, aquellos con mayor vinculación con el mercado externo tuvieron una alta tasa de permanencia a la vez que aumentaron su participación en las ventas totales. Este es el caso de Techint, Arcor y Aluar.

El correlato directo de esta pérdida de importancia de los grupos locales fue la extranjerización de la cúpula empresaria. El **Gráfico 1** muestra cómo las empresas extranjeras pasaron a concentrar un mayor porcentaje de ventas a partir de la crisis del tequila. Por su parte, estas tendencias se aceleraron con la crisis y posterior salida de la convertibilidad,⁷ si bien por distintos motivos. Como lo indican Gaggero, Schorr y Wainer (2014), mientras que en la convertibilidad (y también el año 2002, podría agregarse) la extranjerización tuvo un carácter "extensivo" en la cual predomina la compra de firmas de origen nacional, a partir del año 2003 la extranjerización se dio de forma "intensiva", es decir, debido al mejor desempeño de las firmas extranjeras *vis a vis* las restantes. El aumento en el número firmas extranjeras dentro de la cúpula se dio principalmente hasta el año 2007 (116) para luego mantenerse en valores cercanos (114 en 2014) (Schorr y Gaggero 2016, 80).⁸

⁵ Otros autores como Kulfas (2001) y Basualdo (2006) hacen hincapié en la valorización financiera, o búsqueda de ganancias patrimoniales a partir de la venta de las partes que les correspondían en las empresas privatizadas para explicar la disminución en la cantidad de empresas nacionales vinculadas a los grupos locales.

⁶ Los casos paradigmáticos de esta estrategia fueron Pérez Companc abandonando el sector financiero, la construcción, bienes raíces y telecomunicaciones para dedicarse al sector energético y agroalimentario primero y luego abandonando también el energético. Macri siguió un camino similar al dejar la industria automotriz y la construcción para pasar al sector agroalimentario y los servicios postales. Se hace referencia concreta a estos casos en tanto el abandono del segmento construcción por parte de grupos históricos abrió un espacio para la aparición de nuevos grupos.

⁷ Por "convertibilidad" se hace referencia al período comprendido entre los años 1991 y 2001 en el cual el peso argentino tuvo un tipo de cambio fijo por ley con el dólar estadounidense.

⁸ Si bien el número de empresas extranjeras permanece en niveles relativamente constantes, el porcentaje de ventas y exportaciones que estas empresas poseen del total de la cúpula en efecto disminuye influenciado principalmente por el hecho de que la principal empresa petrolera de país, YPF deja de ser extranjera (Manzanelli y Basualdo 2016).

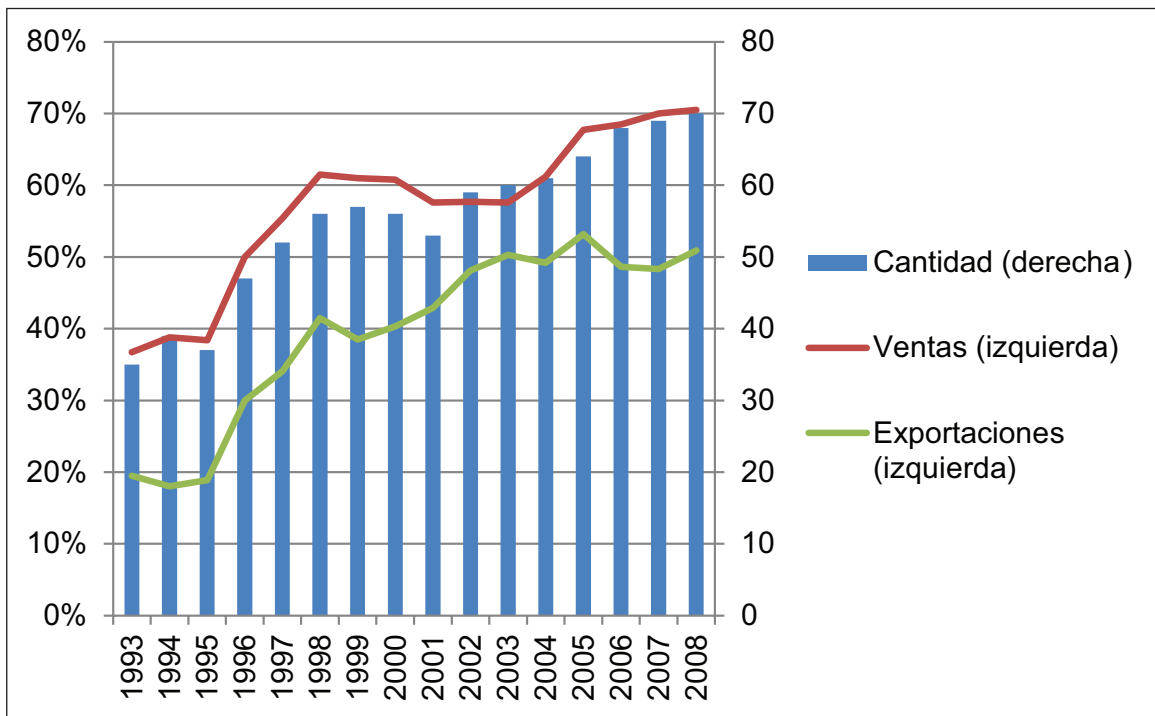


Gráfico 1: Cantidad de empresas extranjeras dentro de las cien empresas industriales de mayor facturación, porcentaje de ventas y de exportaciones sobre total de exportaciones industriales argentinas, 1993–2008.

Nota: Porcentaje de ventas se calculó como porcentaje de ventas de las cien empresas industriales de mayor facturación. Porcentaje de exportaciones se calculó como porcentaje del total de exportaciones industriales de la Argentina.

Fuente: Elaboración propia en base a Manzanelli y Schorr (2012).

Como señalan Manzanelli y Schorr (2012), las empresas extranjeras contaron con una serie de ventajas durante los 90 para instalarse en el país que se mantuvieron en la década siguiente. Entre ellas se destacan los beneficios de la Ley de Inversiones Extranjeras N° 21.382, la liberalización comercial y financiera, la “desregulación” de mercados, la celebración de tratados bilaterales de protección de la inversión, el apoyo al Mercosur y la consiguiente posibilidad de complementar la producción con Brasil junto a incentivos sectoriales, especialmente la promoción de la armadura automotriz.

El **Gráfico 1** también muestra cómo las empresas extranjeras aumentaron su participación dentro de las exportaciones totales. Ahora bien, el aumento en las exportaciones no fue patrimonio exclusivo de las firmas extranjeras, sino que se dio para el total de la cúpula empresaria (**Cuadro 2**). Como indican Manzanelli y Schorr (2012), durante la convertibilidad la salida exportadora fue una solución encontrada por ciertos sectores para desacoplarse del ciclo económico interno a la vez que otros buscaron ese ámbito como estrategia principal basados en la producción de *commodities*. Para estos últimos, la posconvertibilidad ratificó esta estrategia al operar con una relación cambiaria más favorable junto con el alza en los precios de esas mercancías. Por otra parte, el **Cuadro 2** también muestra que, en verdad, son las cincuenta primeras empresas aquellas que concentran gran parte de las exportaciones y del producto bruto. Este conjunto de firmas está compuesto mayoritariamente por comercializadoras y/o procesadoras de granos, terminales automotrices, alimenticias, petroleras y mineras, hipermercados y supermercados.

Como conclusión de este apartado pueden remarcarse algunas de las principales tendencias que ha atravesado la cúpula empresaria en la convertibilidad y posconvertibilidad que servirán de punto de comparación con los llamados nuevos grupos económicos. A saber, la extranjerización que ha sufrido, la especialización en torno a pocas actividades, muchas veces relacionadas a la producción y comercialización de *commodities* y, por último, la inserción exportadora de estas empresas. En los siguientes apartados se abordará lo que es, específicamente, el objeto de esta investigación. En primer lugar se presentará una metodología para identificar estos nuevos grupos mientras que en la siguiente sección analizará cuáles fueron sus respectivos vectores de crecimiento.

Cuadro 2: Participación de la cúpula empresaria en PBI y exportaciones de Argentina por distintos tramos; valores en porcentajes, 2001–2014.

Año	PBI				Exportaciones			
	Las 200	Primeras 50	Segundas 50	Segundas 100	Las 200	Primeras 50	Segundas 50	Segundas 100
2001	15,7	9,8	3,0	2,9	64,2	58,3	5,8	0,1
2002	25,9	16,5	4,9	4,6	72,2	63,9	7,8	0,6
2003	21,4	13,8	4,0	3,6	76,3	69,3	6,7	0,4
2004	20,3	12,7	3,9	3,7	75,3	67,5	7,4	0,4
2005	19,8	12,6	3,6	3,6	78,5	70,6	7,2	0,7
2006	19,7	12,5	3,7	3,5	74,3	66,5	7,3	0,5
2007	18,9	11,9	3,5	3,4	68,2	64,1	4,1	0
2008	18,3	11,6	3,4	3,4	74,4	68,7	5,6	0,1
2009	17,4	10,9	3,3	3,3	70,2	65,4	4,7	0,1
2010	17,6	11,1	3,3	3,2	71,5	66,4	5	0,1
2011	17,9	11,1	3,4	3,4	65,5	61,9	3,6	0
2012	18,7	11,5	3,7	3,5	66,7	61,6	5	0,2
2013	20,6	13,1	3,8	3,7	61,4	56,8	4,5	0,1
2014	20,0	12,9	3,5	3,6	61,9	57,4	4,5	0,1

Fuente: Schorr y Gaggero (2016).

Metodología de selección de casos

La selección de grupos económicos de capital nacional se llevó a cabo comparando los rankings de las mil empresas de mayores ventas de la revista *Mercado* de los años 1997 y 2012. Estos rankings incluyen, en la mayor parte de los casos, una breve descripción de las empresas en las que se indica accionistas y/o empresa madre a la que pertenece. Esta información permite determinar tanto el origen del capital como la pertenencia o no a un grupo económico. La información obtenida a partir del análisis del ranking fue confirmada con otras fuentes tales como: páginas de internet, estados contables y memorias, otra prensa especializada (*Prensa Económica, Apertura*) y no especializada (diarios de circulación masiva).

A partir del año 2007, la revista *Mercado* presenta rankings de grupos y empresas en forma separada. En tanto que el primero solo abarca los grupos locales y extranjeros más importantes, la posición de los grupos que figuran en el **Cuadro 3** se calculó consolidando la información de firmas que figuran en el ranking de empresas. En aquellos casos en donde este criterio pudiera llevar a una doble contabilización, se optó por tomar la empresa de mayor facturación del grupo.

El criterio que se utilizó para definir a un grupo económico es que cinco o más empresas pertenezcan a la misma empresa madre y que participen, como mínimo, de tres actividades económicas distintas en función del clasificador de actividades económicas (CLAE) que utiliza la Administración Federal de Ingresos Públicos. Asimismo, se dejaron de lado aquellos grupos que, ocupando ya las primeras cien posiciones del ranking en 1997, aumentaron su participación en 2012.

Haciendo uso de esta información, definimos los patrones de crecimiento en función de los sectores a los que pertenecen las principales empresas de los nuevos grupos.⁹ Qué explica que hayan sido estos grupos quienes muestran una evolución exitosa, en un contexto signado por las características analizadas en la sección anterior, es la pregunta central que esperamos contribuir a responder en el resto de este artículo.

⁹ Es importante señalar que este diseño metodológico deja de lado algunas empresas y grupos de gran dinamismo durante el período en consideración que podríamos calificar como “nuevos”, con el sentido que usamos esa palabra en el presente artículo, tales como Austral Construcciones del empresario Lázaro Báez, distintas farmacéuticas (Roemmers, Bagó, Elea) y aceiteras (Vicentín, Deheza), entre otras.

Cuadro 3: Posición ocupada por los grupos locales seleccionados dentro del ranking de las mil empresas de mayor facturación y vector de crecimiento, años 1997 y 2012.

Grupo	2012	1997	Vector					
			Electrónica de consumo	Obra pública	Energía (electricidad y petróleo)	Servicios	Recursos naturales	Fondos de inversión
Brito ^a	29			X	X		X	
Cristobal López-Grupo Indalo	32	–		X	X	X		
Pampa Energía	50	–			X			
Elztain ^a	52	391				X	X	
Garbarino ^b	56	128	X					
Frávega ^{a, b}	63	157	X					
NewSan ^b	76	201	X					
Caputo ^b	86	314	X	X	X			
Los Grobo	93	399					X	
Grupo Pegasus	91	–						X
Calcaterra	126	–		X				
Cirigliano	130	157				X		
Miguens	147	–			X			
Eurnekian ^b	160	–		X		X		
Electrónica Megatone	172	417	X					
Albanesi	173	478			X			
Grupo Electroingeniería	202	–		X	X			
Grupo Rhuo	237	–		X		X		
Petroq. Comodoro Rivadavia	239	347			X			
Southern Cross ^b	241	–						X
Grupo Gestión	363	–				X		
Grupo Lucci ^b	356	710					X	
Eskenazi-Grupo Petersen ^{a, b}	379	733		X	X			
Cepas Argentinas	390	–					X	
Grupo Relats	408	–		X				
Grupo London	524	–				X		
Emepa	753	–				X		
Iverlat (ex D&G)	880	–						X

^a Estos grupos también incluyen bancos. Su rol dentro del crecimiento de estos grupos, no obstante, no es analizado en este trabajo.

^b Se toma la empresa de mayor facturación del grupo.

Fuente: Elaboración propia en base a revista *Mercado*. Cifras consolidadas para el grupo salvo en los casos que se indique lo contrario.

Análisis de los vectores de crecimiento

APA vinculado a la comercialización y/o producción de electrónica de consumo

Las empresas productoras de electrónica de consumo se caracterizan por ser importadoras netas (Schorr y Porcelli 2014).¹⁰ De hecho, a nivel global, las firmas líderes se concentran principalmente en el desarrollo del producto, marketing y algunos servicios como integración de sistemas (haciéndolo, mayoritariamente, en países centrales) mientras que gran parte de la fabricación es llevada a cabo por otras empresas (concentradas mayoritariamente en países de mano de obra barata). El caso argentino no es ajeno a esta tendencia: las empresas multinacionales que lideraban la producción a inicios de los 90 como Siemens, IBM y NEC Corporation redujeron paulatinamente sus actividades de desarrollo y fabricación de hardware en el país (Queipo 2008).¹¹

Esto dejó un camino allanado para que empresas argentinas se hagan cargo de esa producción. Ahora bien, la clave para comprender cómo el sector vinculado a la comercialización y/o producción de electrónica de consumo se constituyó en un ámbito privilegiado de acumulación pasa por entender los diversos posibilitantes de oferta y demanda que tuvieron las empresas y grupos que operaron en el mismo.

Dentro de los de oferta, los más relevantes están vinculados a los beneficios asociados al régimen de promoción industrial de Tierra del Fuego creado bajo la Ley 19.640 en 1972. Más precisamente, a la exención del pago de todo impuesto nacional correspondiente a hechos, actividades u operaciones relacionadas en aquel Territorio. Esto es, la eximición del impuesto a las ganancias y del pago del impuesto a valor agregado (IVA) a la compra de insumos y venta del bien final. Asimismo, las importaciones y exportaciones están exentas de cualquier requisito cambiario.¹²

Ahora bien, a este régimen se le suma, en el año 2009, la Ley 26.539, la cual incrementó los gravámenes para una serie de productos importados de electrónica de consumo (excepto *notebooks* y *netbooks*) junto con el decreto 252/09 que redujo la alícuota de impuestos internos para estos mismos bienes producidos Tierra del Fuego. La promoción de la Ley 26.539 junto al Decreto 252/09 no hicieron más que demostrar la importancia de este régimen para el Estado nacional ya que, a lo largo de los últimos años, toda la batería de medidas asociadas al régimen de promoción económica de la provincia de Tierra del Fuego ha aumentado de forma significativa, pasando del 33 por ciento del total de los gastos tributarios originados en regímenes de promoción económica en 2003 al 78 por ciento en 2013.¹³

A estos beneficios debe agregársele el difícil acceso para otras empresas que no operen en la isla. Según Adrián Lamandía, gerente general de Novatech: “La provincia tiene problemas gravísimos a nivel logístico. Imaginemos cómo será para las empresas nuevas. Para una compañía, trasladarse ahí es directamente imposible. No hay energía, predios o mano de obra calificada ... Una prueba de esta imposibilidad se ubica en cómo está distribuida la producción en la actualidad. Hay cinco productores y nada más. ¿Por qué no hay más, cómo en Manaos? Por la falta de infraestructura. Ni siquiera se pueden instalar las compañías con planes aprobados hace años” (Eleisegui 2009). El mismo medio indicó en 2012 (Eleisegui 2012) que de los cuarenta y ocho pedidos de radicación aprobados al finalizar el 2005, apenas trece se encontraban operando en aquel año, muchos de los cuales pertenecían a empresas que estaban previamente en la isla (Newsan, BGH, Radio Victoria, IATEC, Foxman, entre otras). “Si una empresa hoy quiere instalarse, se le dificulta mucho el poder hacerlo. El marco normativo pareciera estar hecho para las firmas que ya están produciendo en esa provincia”, señaló Norberto Capellán, presidente de la Cámara de Informática y Comunicaciones de la República Argentina (Eleisegui 2012).

Ahora bien, a diferencia de los ámbitos privilegiados de acumulación vigentes en las décadas del 70 y 80, o mismo del vinculado a la obra pública en nuestro período de análisis (como veremos seguidamente), la principal demanda para estos grupos no provino tanto del Estado sino del sector privado.¹⁴ Más precisamente,

¹⁰ Para un desarrollo más acabado de cómo se constituyó este ámbito de acumulación en la década pasada puede consultarse Rabinovich (2018).

¹¹ De hecho, NewSan nace en 1991 tras la fusión de la firma local Sansei con Sanelco, licenciataria para la Argentina de la marca Sanyo, perteneciente a la japonesa Sanyo Electric Co. de Japón. A lo largo de los años, Sanyo reduciría su tenencia accionaria (14,55 por ciento a fines del 2014) ya que a fines de los 90 abandonaría la venta de artículos para el hogar para dedicarse a la fabricación de chips para uso informático.

¹² Para un repaso más minucioso de las normas vinculadas al régimen promocional de Tierra del Fuego como así también el perfil productivo-comercial al que dio lugar puede consultarse Schorr y Porcelli (2014).

¹³ Cálculo en base a información de Gastos Tributarios originados en Regímenes de Promoción Económica del Ministerio de Hacienda. Disponible en https://www.economia.gob.ar/sip/dniaf/Gastos_tributarios_serie_2001_15.xls.

¹⁴ Hay que hacer dos matices a este punto. Que el principal impulso provenga del sector privado no implica que el Estado no haya contribuido. En primer lugar se destacan fomentos de compra directa tales como el Plan Conectar Igualdad, el cual buscaba abastecer de netbooks producidas localmente a las escuelas. En segundo lugar, el aumento del consumo privado también se vio favorecido durante el período en consideración por distintas medidas tales como la reinstalación de negociaciones paritarias, la Asignación Universal por Hijo, la ley de movilidad jubilatoria, entre otras medias.

del consumo privado, el componente más dinámico de la demanda agregada durante la posconvertibilidad. Parte del aumento del consumo privado se dirigió hacia la electrónica de consumo. Prueba de ello es el mayor peso dentro de las ventas totales de “electrónicos y artículos para el hogar” y “electrónicos, CD y electrodomésticos” en supermercados y centros comerciales respectivamente (**Gráfico 2**).

El grado de dependencia de los beneficios vinculados al APA por parte de los grupos y empresas que participan de él puede verificarse mediante el **Cuadro 4**. En el caso de las empresas que sólo producen (Mirgor y NewSan), el beneficio fiscal asociado al régimen de promoción supera holgadamente a las ganancias netas. Distinto es el caso de aquellos grupos que producen y comercializan (Garbarino), en donde la fuente de ganancia está también en la venta a consumidores finales.

En suma, a partir de la salida de la convertibilidad, se observa la constitución de un APA vinculado a la comercialización y/o producción de electrónica de consumo caracterizado por (1) ser aquel que recibe la mayor parte de los fondos públicos destinados a regímenes de promoción, (2) depender fuertemente de la demanda final de los hogares por sobre la del sector público, (3) contar con un respaldo sostenido por parte

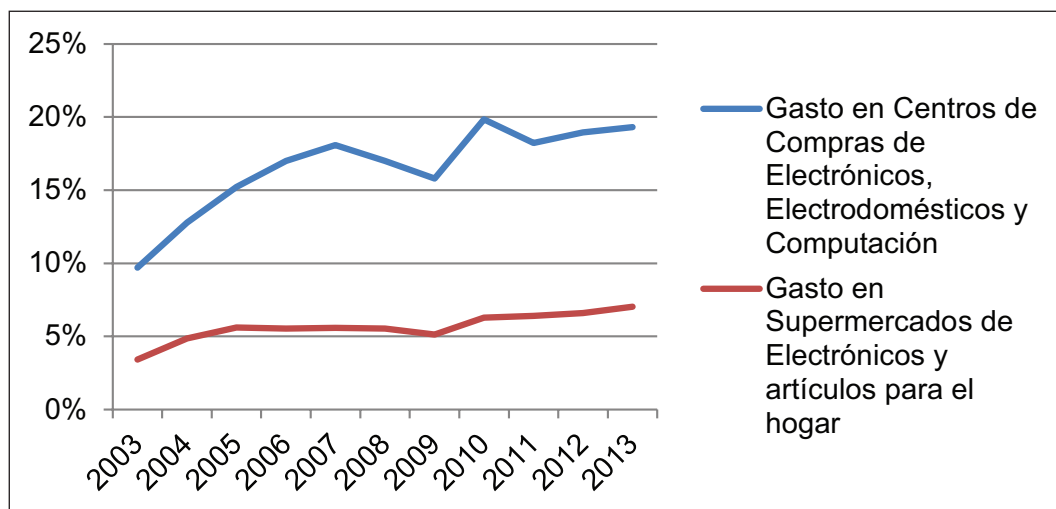


Gráfico 2: Participación de la electrónica de consumo dentro de las ventas totales en supermercados y centros comerciales, 2003–2014.

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta de centros de compras (centros comerciales) (INDEC 2015a) y la encuesta de supermercados (INDEC 2015b).

Cuadro 4: Cálculo del peso del beneficio fiscal sobre la ganancia neta, grupos seleccionados; valores en porcentajes, 2003–2013.

Año	Mirgor	NewSan	Garbarino
2003	n/a	n/a	n/a
2004	420	n/a	n/a
2005	253	n/a	n/a
2006	263	n/a	n/a
2007	259	194	n/a
2008	664	320	21,58
2009	n/a	210	20,19
2010	1015	183	63,63
2011	784	240	n/a
2012	505	266	n/a
2013	409	201	n/a

Fuente: Elaboración propia en base a estados contables de Mirgor (2004–2013), NewSan (2007–2013) y Garbarino (2008–2010).

del gobierno verificado con la promoción de la Ley 26.539 junto al decreto 252/09 y (4) tener un acceso limitado, lo cual imposibilitó que otras empresas se favorezcan del mismo.

APA vinculado a la obra pública

Al igual que en el caso del apartado anterior, la construcción en general y la obra pública en particular fueron sectores de gran dinamismo en la posconvertibilidad. De hecho, la construcción fue, en términos de valor agregado, el sector de mayor dinamismo durante buena parte del período considerado (**Gráfico 3**).

El **Gráfico 4** muestra, por su parte, cómo la inversión pública se constituyó en un componente dinámico en términos de demanda en tanto su crecimiento fue mayor al de la inversión privada. La inversión pública

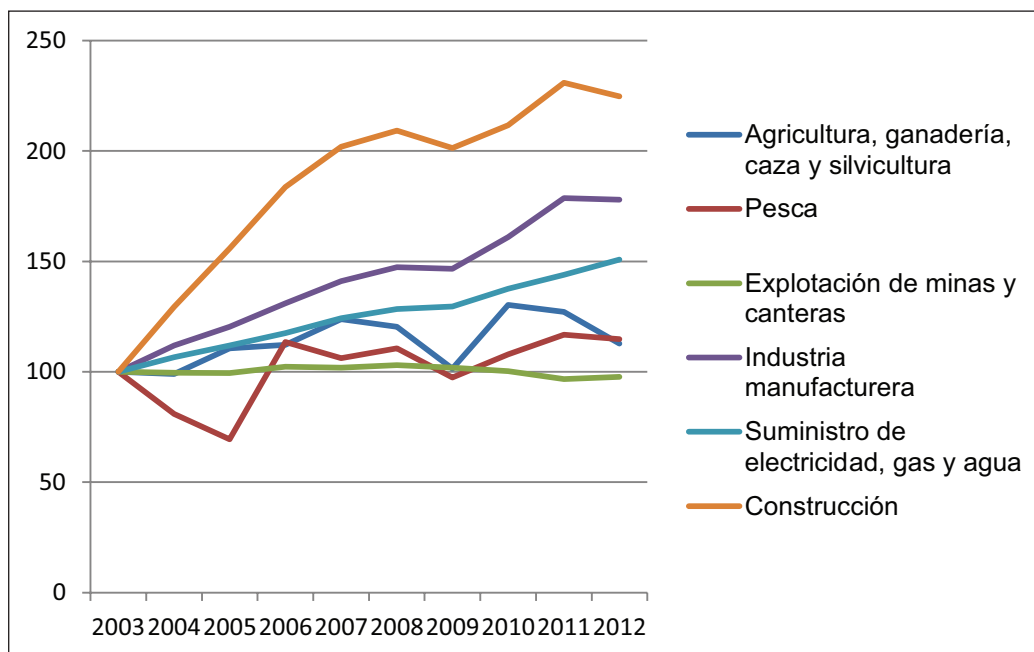


Gráfico 3: Evolución del valor agregado bruto a precios de productor en valores constantes por sector económico, 2003 = 100.

Fuente: Elaboración propia en base a actividad económica por sector INDEC 2015c.

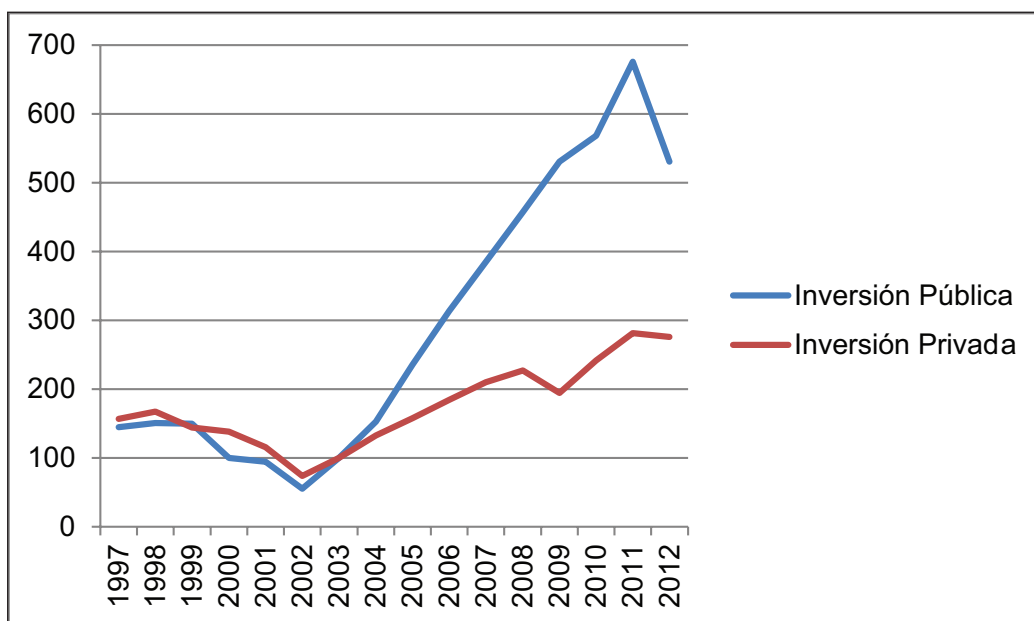


Gráfico 4: Evolución comparativa de la inversión pública y privada; valores constantes, 2003 = 100.
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y Dirección Nacional de Inversiones Públicas (DNIP).

creció aun en aquellos años donde la inversión privada (y también el producto bruto interno, o PBI) cayeron, volviéndola un importante componente contracíclico. Asimismo, la mayor parte de la inversión pública se destinó a la construcción. De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (INDEC), el promedio se encuentra entre el 85 y 90 por ciento para los años en que se relevó tal información. De esta forma, mientras que en 2003 la inversión pública en construcción representaba el 11,3 por ciento del total de inversión en construcción, en 2010 pasó a ser el 22,7 por ciento (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] 2011).

Por último, en términos sectoriales, la mayor parte de la inversión pública se canalizó principalmente hacia dos sectores: transporte y energía, seguidos luego por vivienda y urbanismo (**Gráfico 5**). Estos fueron, de hecho, los sectores en donde gran parte de los grupos analizados concentraron sus principales obras: Comercial del Plata Construcciones (vinculada a Cristóbal López), el Grupo Relats, Helpert (vinculada a Eduardo Eurnekian) y el Grupo ODS (Obras, Desarrollos y Servicios, vinculada a Ángelo Calcaterra) en vialidad mientras que Electroingeniería y también ODS en energía.

Los elementos mencionados en el comienzo de este apartado dan cuenta de la base que posibilitó el crecimiento de una serie grupos locales cuyo *core business* está asociado a la construcción (Electroingeniería, Grupos Relats y ODS), o bien poseen un importante segmento de negocios vinculado a ella (Eurnekian, Caputo y Cristóbal López). Ahora bien, sobre esta plataforma se agrega otro factor de posibilidad: en la mayoría de los casos aparecen distintos tipos de ataduras (amistad, familiar, clientelar) con líderes de diversos partidos políticos.¹⁵ No obstante, muchos de estos grupos también supieron diversificar su contratante: Caputo y ODS son dos grupos que suelen asociarse al Presidente Mauricio Macri y, sin embargo, una parte importante de sus obras (en el caso de ODS, la gran mayoría) estuvieron vinculadas al gobierno nacional anterior.

Asimismo, se habla de un ámbito privilegiado de acumulación ya que a los vínculos directos debe agregársele el diferencial de rentabilidad que ofrece la obra pública. A partir del análisis del balance del grupo Caputo, en el **Cuadro 5** podemos ver cómo la empresa vinculada a la obra pública, SES, presenta un margen de rentabilidad sobre ventas mayor al del negocio de la construcción privada.

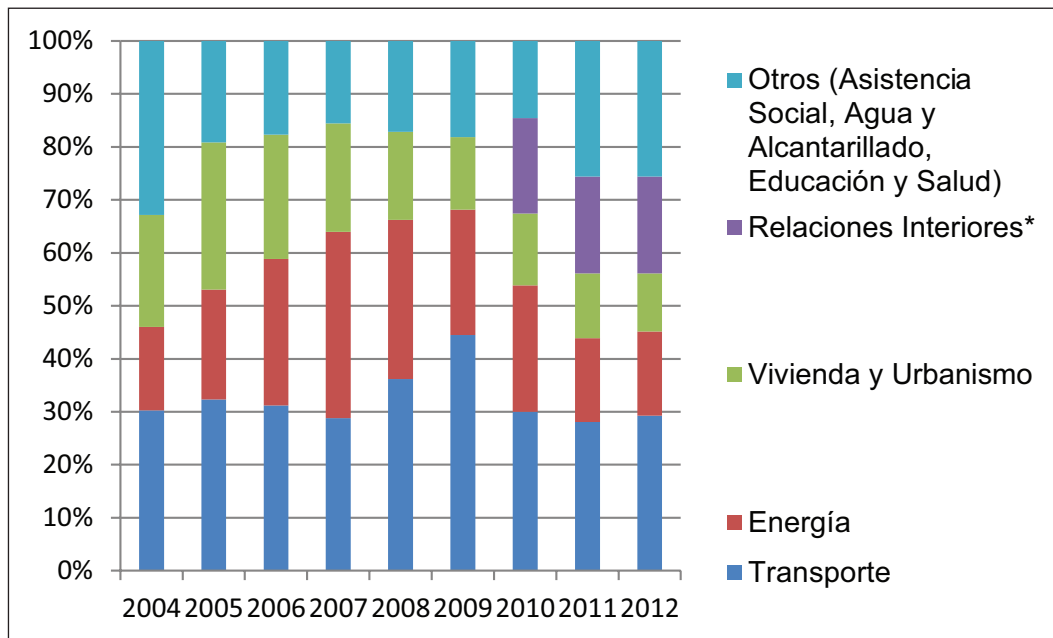


Gráfico 5: Distribución sectorial de la inversión pública, 2004–2012.

*En la función relaciones interiores se incluyen transferencias a provincias y municipios para la realización de obras, a través del Fondo Federal Solidario (Decreto 206/2009) y Asistencia Financiera a Municipios y a Provincias.

Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la República Argentina (2004, 2006, 2008, 2010, 2012).

¹⁵ Algunos de estos vínculos pueden consultarse en Manzetti (2014).

Cuadro 5: Peso estimativo de la obra pública dentro de la estructura patrimonial de Caputo; valores en miles de pesos argentinos, 2003–2014.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ventas SES* (1)	3.990	5.838	11.229	21.050	22.139	26.406	29.205	25.737	45.624	55.300	69.432	69.432
Ventas Caputo (2)	40.999	63.017	46.945	147.855	184.577	209.877	267.884	294.461	414.720	428.432	566.529	783.386
Venta sin obra pública (3) (=2-1)	37.009	57.179	35.716	126.805	162.438	183.471	238.678	268.723	369.096	373.132	497.097	713.954
Resultado SES* (4)	274	783	1.181	2.400	3.307	3.716	3.500	7.943	6.638	10.291	13.688	17.179
Resultado neto Ganancia (Pérdida) (5)	-802	2.319	4.161	13.144	12.406	9.675	17.776	30.965	30.053	26.255	23.959	65.648
Resultado sin obra pública (6) (=5-4)	-1.076	1.536	2.980	10.745	9.099	5.959	14.276	23.022	23.414	15.964	10.272	48.469
ResultadoSES/Ventas SES (7) (=4/1)	6,87%	13,41%	10,52%	11,40%	14,94%	14,07%	11,98%	30,86%	14,55%	18,61%	19,71%	24,74%
Resultado/Ventas Caputo (8) (=2/5)	-1,96%	3,68%	8,86%	8,89%	6,72%	4,61%	6,64%	10,52%	7,25%	6,13%	4,23%	8,38%
Resultado/Ventas sin obra pública (9) (=3/6)	-2,91%	2,69%	8,34%	8,47%	5,60%	3,25%	5,98%	8,57%	6,34%	4,28%	2,07%	6,79%

Fuente: Elaboración propia en base a estados contables de Caputo (2003–2014) y SES (2003–2014).

En resumen, a diferencia del APA vinculado a la producción y/o comercialización de electrónica de consumo, es posible señalar que el APA vinculado a la obra pública se caracteriza por depender del Estado como demandante final. Esto ha permitido, asimismo, que los grupos vinculados al mismo se vean menos afectados por el ciclo económico a partir del aumento sostenido en la inversión pública.

Energía (petróleo y electricidad)

A diferencia de los apartados anteriores, en donde los sectores analizados presentaban crecimientos en su facturación que se veían acompañados por una situación favorable del sector en el que se desempeñaban, los grupos que se analizan en este apartado presentan, en muchos casos, una situación diferente. La aparición y crecimiento de ciertos grupos vinculados al sector energético responde a dos causas principales: una apuesta de ciertos grupos a una valorización financiera de activos, junto al interés gubernamental (y la toma de medidas concretas) en incrementar la presencia de capitales argentinos en el sector.

La primera causa se corresponde con el bajo valor de activos locales vinculados al sector eléctrico luego de la devaluación de la moneda en 2002 y posterior congelamiento de tarifas, lo cual provocó que las empresas dueñas de esos activos, en su mayoría extranjeras, optaran por retirarse del mercado. El **Cuadro 6** muestra algunas de las principales transacciones de los grupos seleccionados que siguieron esta lógica. El Grupo Albanesi, por ejemplo, tenía intereses vinculados principalmente al sector gasífero y la entrada al mercado eléctrico se dio de esa forma. En el caso de SADESA (Sociedad Argentina de Energía S.A.) es el de un grupo creado en los años del 2000 especialmente para incursionar en el sector energético. De hecho, está conformado por empresarios pertenecientes a otros sectores: Miguens Bemberg Holding,¹⁶ junto a la familia Caputo, Eduardo Escasany (Banco Galicia) y Guillermo Reca, ex jefe para América Latina del banco estadounidense Merrill Lynch. Otro grupo creado especialmente en torno a este sector es el de Pampa el cual expresamente afirma: "Procuraremos adquirir activos valuados por debajo de sus costos de reposición y/o por debajo del valor de comparables de América Latina. Probablemente enfocemos activos valuados a precios muy bajos generados por situaciones de apremio debido, entre otras razones, a un entorno regulatorio difícil

Cuadro 6: Transacciones seleccionadas de grupos vinculados al sector energético.

Grupo	Año	Empresa	Información sobre compra/venta de activos
Pampa	2005	Transener	Sobre un total de US\$570 millones en default, reduce la deuda hasta los US\$285 millones
	2005	Edenor	Compra del 65% de Edenor es a cambio de US\$ 100 millones y aceptación de la deuda de US\$537 millones cuando la tasación previa por parte de la empresa francesa controlante, EDF, era de US\$ 1.200 millones
	2006	Central Térmica Güemes	22% del valor pagado en la privatización en 1992
	2006	Loma La Lata	56% del valor de construcción en el año 1994
Albanesi	2004	Central Térmica Piedra Buena	Adquirida al grupo estadounidense Xcel Energy por US\$25 millones y vendida luego a Pampa Energía por US\$85 millones
	2005	Generación Mediterránea	Compra fue por US\$ 8 millones, casi la mitad de los US\$ 15 millones que pagó Enron en 2001
SADESA	2006	Central Puerto e Hidroeléctrica Neuquén	Compra a la empresa francesa Total por US\$ 180 millones y las deudas que ambas empresas poseían por US\$436 millones. El precio estimado de los activos era de US\$800 millones
	2007	Generadoras Térmicas Mendoza y Ensenada, el 17,23% que poseía en la Hidroeléctrica El Chocón y el 20% de Transportadora de Gas del Mercosur	Activos de la filial argentina de CMS Energy

Fuente: Elaboración propia en base a páginas web de grupos y Rafele y Blanco (2013).

¹⁶ El holding administra los fondos que la rama Miguens Bemberg cobró por la venta de la Cervecería Quilmes.

y/o a una excesiva carga de deuda. A tal fin, creemos que en este momento algunas de las oportunidades de inversión más interesantes en la Argentina son las empresas de servicios públicos, especialmente en los sectores eléctrico y energético” (Pampa Energía 2006, 2).

En este sentido, se pone de relieve que la estrategia de estos grupos se correspondía más con la de un fondo de inversión enfocado en la valorización financiera de los activos. De hecho, el Grupo Pampa aparece primero con la denominación “Pampa Holding” para luego pasar a ser “Pampa Energía”, en el marco de una focalización en activos energéticos (Pampa Energía 2008, 27). Este cambio en la denominación no es aleatorio sino que refleja el momento en el cual empieza a ser evidente que la estrategia de valorización financiera entraba en problemas, en tanto no lograban recomponerse las tarifas del servicio eléctrico. La mayor parte de las adquisiciones del grupo, de hecho, se dieron hasta el año 2007 cuando todo parecía estar encaminado para esa recomposición.¹⁷ No obstante, la actualización nunca sería llevada a cabo, con negativas consecuencias para el grupo (**Cuadro 7**).

Ahora bien, al momento en que estos grupos decidieron incursionar en el mercado eléctrico era difícil esperar este desenlace ya que contaron con el auspicio político del entonces presidente Néstor Kirchner. De hecho, en distintas ocasiones, el propio Kirchner y miembros de su gabinete se manifestaron a favor de la recreación del empresariado nacional en general,¹⁸ y en sectores estratégicos como el energético en particular.¹⁹

Es importante remarcar que este apoyo no fue meramente discursivo sino que contó con acciones muy concretas. En el caso del Grupo Electroingeniería, en 2007, en sociedad con la estatal ENARSA, adquirieron el 50 por ciento que Petrobras poseía en Transener, la empresa de transporte de energía eléctrica de alta tensión de mayor importancia del país. Este hecho tuvo una importante repercusión ya que Petrobras había acordado la venta previamente con el fondo estadounidense Eton Park, venta que finalmente se frustró debido a la no aprobación por parte de la Secretaría de Defensa de la Competencia ya que el fondo estadounidense no era un grupo especializado en el sector (Cabot 2007).

El Grupo Indalo (Cristóbal López) logró expandirse en el sector petrolero a través de Oil M&S. En 2009, pese a casi no tener experiencia como operador de yacimientos, obtuvo siete de quince áreas (otras siete fueron a Lázaro Báez) licitadas por la provincia de Santa Cruz en cuencas de alto rendimiento como el Golfo San Jorge y la Cuenca Austral. En esta licitación, el empresario fue elegido por sobre empresas de mayor conocimiento y experiencia en el área, tanto nacionales (Techint, Pluspetrol) como internacionales (Repsol-YPF, Petrobras). Esta licitación fue sospechada por favorecer a los empresarios ganadores ya que los capitales patagónicos ponderaban mejor en la fórmula de adjudicación que la inversión o los pagos de regalías a la provincia (Rafele y Fernández Blanco 2013, 246).

Cuadro 7: Información por segmento: Resultado antes del impuesto a las ganancias y de la participación minoritaria Grupo Pampa; valores en pesos argentinos, 2006–2012.

Año	Generación	Transmisión	Distribución	Holding
2006	24.339.872	-12.078.335		-1.048.273
2007	159.176.347	5.947.039	64.026.382	55.319.752
2008	162.460.189	-21.148.381	114.152.622	49.877.933
2009	164.882.342	34.964.299	90.231.681	180.172.114
2010	161.477.698	38.986.592	-53.708.245	-9.062.200
2011	-9.378.657	-39.342.756	-1.086.468.031	-17.611.843
2012	-58.611.015	-81.542.756	-1.199.488.489	130.180.913

Fuente: Elaboración propia en base a memorias Grupo Pampa (2006–2012).

¹⁷ El Acta Acuerdo entre UNIREN y EDENOR sobre la renegociación contractual integral firmada el 21 de septiembre de 2005 establecía que durante el período comprendido entre el 21 de septiembre de 2005 y el 31 de mayo de 2006 se realizará la Revisión Tarifaria Integral (RTI), con el objeto de determinar el nuevo régimen tarifario que se aplicaría a partir del 1 de agosto de 2006. La firma del Acta Acuerdo se hizo el 13 de febrero de 2006 y sería ratificada por el Decreto 1957/2006 del 28 de diciembre de 2006.

¹⁸ “Es imposible consolidar el proceso de una dirigencia nacional, es imposible consolidar un proyecto de país, si no consolidamos una burguesía nacional verdaderamente comprometida con los intereses de la Argentina, un fuerte proceso de capitalismo nacional que nos permita recuperar decisiones perdidas en todas las áreas de la economía” (Kirchner 2003).

¹⁹ Frente al hecho de que más de la mitad del sistema de generación eléctrica está en manos de capitales nacionales públicos y privados, el ministro de planificación federal, inversión pública y servicios, Julio De Vido, afirmó: “Nos enorgullece porque es un sector estratégico” (La Nación 2007).

No obstante, el hecho de mayor relevancia en esta política fue el ingreso del Grupo Petersen a YPF en 2008 como mayor accionista minoritario, operación promovida por el gobierno kirchnerista: “Néstor tenía la teoría de que había que ir argentinizando YPF. Él no hablaba de estatizar” (Alberto Fernández, por entonces jefe de Gabinete, citado en Rafele y Fernández Blanco 2013, 162). La cercanía del grupo con el gobierno de turno era algo que Repsol buscaba para adquirir un “seguro político” en un contexto regional de creciente conflictividad.²⁰ Es importante resaltar que pese a incorporarse como socio minoritario y sin desembolsar dinero, ya que la compra se haría con los futuros dividendos de la propia empresa, el grupo adquirió el control de la compañía, situación que duraría hasta la posterior renacionalización por parte del Estado argentino en 2012.

En síntesis, el vector energético agrupa resultados dispares en los cuales los aumentos en facturación y participación de nuevos grupos locales no siempre fueron de la mano de incrementos en la rentabilidad. En el caso puntual del mercado eléctrico esto se debió a la imposibilidad de actualizar las tarifas. En el sector petrolero, los resultados fueron mejores. Pese a ello, notamos algunos denominadores comunes: en algunos casos el ingreso de nuevos grupos coincidió con el desinterés de las empresas multinacionales o la búsqueda de socios locales. Por su parte, en la mayor parte de los casos, vemos un apoyo concreto por parte del gobierno nacional.

Servicios

Dentro de este vector de crecimiento podemos reconocer una serie de subvectores entre los que figuran transporte, servicios inmobiliarios y de contratación de personal. Debido a esto, es difícil hablar de determinadas características sectoriales que hayan permitido el crecimiento de estos grupos, lo cual no inhabilita a marcar ciertas cuestiones transversales.

En algunos casos (tales como Elsztain y Eurnekian), los grupos se encuentran en una posición monopólica. En el caso de IRSA (Inversiones y Representaciones S.A., perteneciente a Elsztain), controla la mayor parte de los centros comerciales de la Capital Federal. De hecho, la empresa afirma en sus memorias que “atento a la escasa disponibilidad de grandes extensiones de tierra así como las restricciones a la construcción de este tipo de emprendimientos impuestas por la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, es difícil para otros operadores competir con nosotros por medio de la construcción de nuevos centros comerciales” (IRSA 2014, 30).

En el caso de Eurnekian, su grupo Corporación América (2013) era, por aquel entonces, el mayor controlante individual de aeropuertos del mundo. La mayor parte de esos aeropuertos, treinta y tres, se encuentran en Argentina y son también aquellos de mayor circulación. En el 2007, luego de renegociar los cánones que le pagaba al Estado, el grupo avanzó en la diversificación local e internacional en aeropuertos, sector vitivinícola, finanzas, obra pública y energía (Corporación América 2013). Más allá de esta diversificación, Aeropuertos Argentina 2000 siguió siendo la empresa más importante del grupo. El Grupo London también vinculó su crecimiento al negocio aeroportuario administrando algunos aeropuertos (especialmente del sur del país) y operando la mayoría de los comercios de venta de productos libres de impuestos (*duty-free shops*) en los aeropuertos del país.

Dentro de este vector de crecimiento encontramos algunos grupos vinculados al servicio de transporte público como el caso de Cirigliano y Grupo Emepa. El primero contaba a principios de los años 2000 con empresas de transporte de corta y larga distancia como así también operaba un segmento de los trenes del Área Metropolitana, Trenes de Buenos Aires (TBA). Contaba también con la fábrica Militar General San Martín, lugar en donde instalaron Emprendimientos Ferroviarios S.A. (EMFER) para la reparación y mantenimiento de carrocerías de trenes y Tecnología Avanzada en Transporte S.A. (TATSA), para el armado y refacción de vehículos de transporte de pasajeros. Durante la década el grupo aumentaría la cobertura nacional de transportes de pasajeros de larga distancia, a la vez que se expandiría internacionalmente con empresas de transporte en los Estados Unidos y Perú.

Una parte importante de esta expansión fue sostenida a través de los subsidios que recibía la empresa, los cuales aumentaron significativamente durante el período para la totalidad del sector de transporte (**Cuadro 8**). La Resolución 92/2002 de la Auditoría General de la Nación señala cómo la empresa hacía pasar costos de mantenimiento como “inversiones” sin que ello fuera indicado por los funcionarios a cargo del control de la empresa. El informe 32.832 del Cuerpo de Peritos Contadores Oficiales de la Corte Suprema señaló, por otra parte, que la firma Cometrans, propiedad del mismo grupo empresario, le facturó

²⁰ Creciente importancia de presidentes de impronta nacionalista en Perú, Venezuela y Bolivia, en este último país incluso encarcelando a un directivo de Repsol.

Cuadro 8: Transferencias de carácter económico a distintos sectores; valores en millones de pesos argentinos, 2006–2013.

Sector	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Energético	2.263,7	6.492,6	12.022,5	12.529,9	20.662,70	36.194,6	44.840,5	73.988,8
Transporte	1.368,8	3.479,1	8.263,5	10.839,3	15.590,6	27.150	30.894,3	31.663,5
Transporte (sin Aerolíneas Argentina S.A)	1.368,8	3.478,6	7.199,3	8.539,7	13.324,20	23.750,4	27.556,7	28.618,5
Agroalimentario		1.181,0	3.778,7	2.280,5	2.860,40	401	1.007,4	790,5
Rural y forestal	230,2	341,4	705,3	1.180,2	1.568,00	1.657,7	1.192	1.358,9
Industrial	115,2	40,1	50,9	128,8	152,5	276,1	349,4	387,8

Fuente: Asociación Argentina de Presupuesto (2014).

a TBA 129 millones de pesos en concepto de “asesoramiento” entre 2004 y 2011. Además de Cometrans hubo otras firmas del grupo que facturaron a TBA.

Al poco tiempo que le fueron quitadas las concesiones de trenes,²¹ TBA quebró lo cual forzó al grupo a vender algunas líneas de colectivos de la Capital Federal y dejar de operar en Bahía Blanca y Santa Rosa como así también la línea de medias distancia Dumas. A su vez, no sólo la empresa EMFER se vio perjudicada sino también TATSA, la cual disminuyó significativamente su producción de 176 unidades en 2012 a 74 en 2013 y 11 en 2014 (Cabot 2014).

En la intersección entre los beneficios derivados del monopolio de ciertos servicios y el transporte está el grupo vinculado a Gabriel Romero, Emepa. Por un lado, el grupo obtuvo a partir de la década del 90 distintas participaciones en concesiones de líneas de ferrocarril. Por otra parte, el grupo también administra desde 1995 junto a la empresa de capitales belgas, Jan de Nul, la empresa Hidrovía S.A. a cargo de la concesión de parte del dragado y señalización del Río Paraná. Más allá de ciertas irregularidades en la concesión,²² la empresa se vio beneficiada por el aumento de las exportaciones de cereales y derivados que se sucederán luego de la devaluación del peso en 2002.

Por último, se encuentran una serie de grupos vinculados a la contratación de fuerza de trabajo: Grupo Rhuo y Grupo Gestión. Rhuo ofrece servicios en recursos humanos a empresas y organismos públicos. El Grupo cuenta, asimismo, con empresas por fuera del su *core business*, como es el caso de Planobra y Oca, incorporadas luego de 2011. Oca es una empresa tradicional de correo privado y logística mientras que Planobra desarrolla emprendimientos en el área de la construcción, especialmente pública. En la prensa no especializada se destaca que una de las claves del crecimiento de las empresas relacionadas a recursos humanos —en un mercado en donde las empresas multinacionales tienen un peso importante— han sido los contactos políticos del director del grupo, Patricio Faruh, con Pablo Moyano, hijo del entonces líder del Sindicato de Camioneros (pueden consultarse estos vínculos en Geuna 2011). El vínculo con los sindicatos resulta de suma importancia ya que quienes la contratan se garantizan que no tendrán problemas gremiales. El Grupo Gestión posee un esquema organizativo similar al que el Grupo Rhuo tenía antes de incorporar Oca y Planobra. Al igual que el grupo Rhuo, su mayor crecimiento fue brindando servicios de personal eventual (a partir de Gestión Laboral) para luego diversificarse a otras áreas de recursos humanos.

En suma, dentro de la multiplicidad de grupos cuyo crecimiento estuvo asociado al vector definido, a *grosso modo*, como de servicios, se observa que en su gran mayoría comparten una posición monopólica, reciben subsidios por parte del Estado o bien prestan servicios para la contratación de personal ayudados, en algunos casos, por contactos políticos pertinentes.

²¹ Debido a la llamada Tragedia de Once, hecho que implicó la muerte de cincuenta y una personas y varias centenas de heridos debido a la colisión del tren con el paragolpes en la estación terminal de Once y en cuya investigación fueron condenados, entre otros, dos secretarios de transporte junto al dueño de TBA, Sergio Cirigliano.

²² Un informe de la Oficina Anticorrupción del 2003 señala, entre otras cosas, que dentro del proceso de licitación hubo incumplimiento de requisitos mínimos de patrimonio neto, puntuación fraudulenta, incumplimiento de plazos. Asimismo muestra que el contrato fue renegociado en forma ilegal en 1997, siete años antes de lo estipulado y con una ampliación de la concesión de diez a dieciocho años. También denuncia que el Decreto 2687/2002 dolariza las tarifas de peaje de la vía navegable lo cual infringe la Ley 25.561 por la cual se habían pesificado todos los contratos de obra pública.

Sector agropecuario y fondos de inversión

En el caso de Los Grobo, El Tejar y Cresud, su crecimiento estuvo basado, en parte, en el arrendamiento y/o tenencia de la tierra, beneficiados en los tres casos por el fuerte incremento en los precios de las materias primas (**Gráfico 6**). Es importante señalar, asimismo, que se trata de las empresas agropecuarias más grandes del país en el sector.

Las empresas que forman parte del Grupo Los Grobo incluyen sociedades de inversión, comercializadoras de agroquímicos y molinos harineros, entre otros (Los Grobo Agropecuaria S.A. 2013). De esta forma, el grupo no sólo produce (cereales, oleaginosas, pastas secas) sino que también comercializa mercancías de terceros y provee insumos (agroquímicos, semillas, fertilizantes) y servicios (acopio, acondicionamiento de mercadería, seguimiento y control de la mercadería en tránsito, alternativas en logística). Esto genera una gran versatilidad que le permitió pasar de aproximadamente 160.000 hectáreas sembradas en la campaña 2011/2012 a menos de 80.000 en las siguientes (Los Grobo Agropecuaria S.A. 2015), disminuyendo, por lo tanto, el peso de la producción dentro de la facturación.

Vale la pena aclarar que otros grupos y empresas crecieron bajo modalidades similares de producción.²³ Ese es el caso del grupo El Tejar, el cual llegó a sembrar casi 1.000.000 de hectáreas en el año 2010 en países del Mercosur (siendo así la mayor empresa de siembra del mundo), de las cuales entre el 65 y 70 por ciento eran arrendadas (Bertello 2013). Este grupo, no obstante, dejaría de ser una firma de origen nacional en tanto los fondos Altima Partners y Capital Group adquirirían el 40 por ciento y 15 por ciento de la compañía en 2006 y 2009, respectivamente.

En el caso de Cresud (Elsztain), el modelo de negocios no pasa por el arrendamiento sino por la “adquisición de grandes superficies de tierras con alto potencial de apreciación” (Cresud 2016), junto con la producción ganadera. Al 30 de junio de 2015, la empresa era una de las principales poseedoras de tierras en la Argentina con más de 356.943 hectáreas propias. El Grupo Lucci, por su parte, comprende una serie de empresas con distintos intereses vinculados al sector agropecuario tales como la producción, industrialización y comercialización (local y exportación) del limón y sus derivados, producción de biodiesel, ganadería y caña de azúcar.

Por último, se destaca la consolidación de una serie de fondos de inversión entre los que se encuentran Pegasus, Iverlat (ex D&G) y Southern Cross. La aparición de este tipo de empresas se remonta a la década

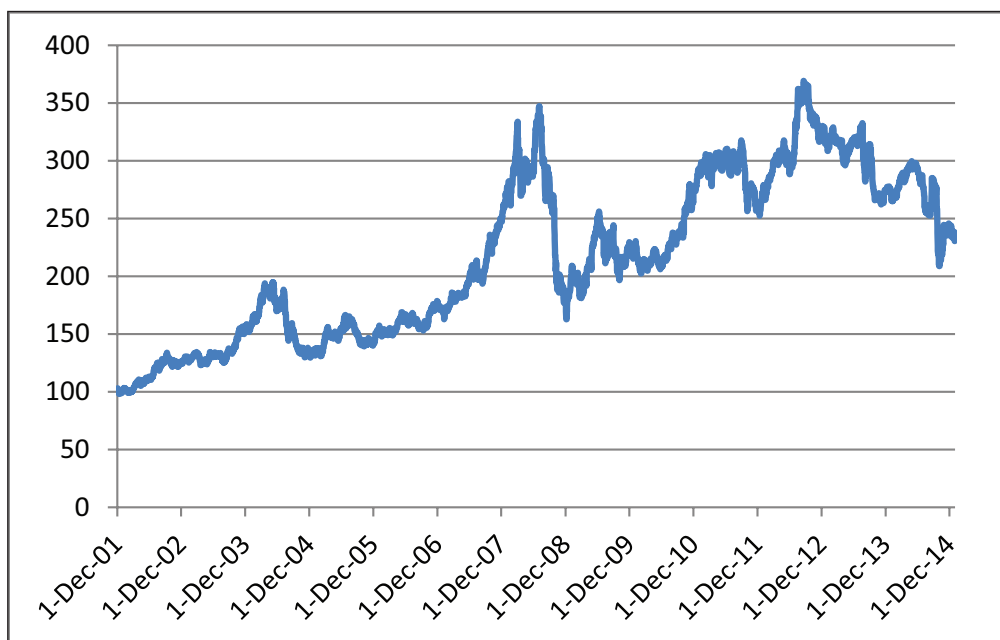


Gráfico 6: Índice de precios de materias primas, diciembre 01 = 100.

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Central de la República Argentina.

²³ Los denominados *pooles* de siembra “una combinación de inversores financieros, un grupo administrador y de la actividad, un sistema de contratación de equipos de producción y de tierras en grandes superficies en diferentes regiones para hacer agricultura, y estrategias de comercialización que pueden incluir la participación en el sistema de mercados de futuros y opciones” (Neiman y Lattuada 2005, 37).

de los 90 y su accionar consiste en la compra de unidades ya establecidas para reestructurarlas y venderlas posteriormente (Kulfas 2001; Bisang 1998). En los tres casos a los que aquí se hace referencia, controlan firmas líderes en Argentina de diversos sectores: Farmactiy y Freddo en el caso de Pegasus, Iverlat hace lo propio con Havanna y Degasa, mientras que Southern Cross maneja, entre otras, la Compañía General de Combustibles. Asimismo, en el caso de Pegasus y Southern Cross, su cartera de negocios incluye firmas de otros países de América Latina.

Se han identificado, finalmente, los dos últimos vectores de crecimiento de los nuevos grupos. Por un lado, un vector vinculado a las tradicionales ventajas comparativas que ofrece el agro argentino sumado a un contexto favorable de precios de *commodities*. En el caso de los fondos de inversión, su estrategia ha sido la misma que la que buscaron algunos grupos vinculados al sector eléctrico originalmente: la compra, reestructuración y posterior venta de empresas.

Reflexiones finales

En este trabajo se ha intentado responder a la pregunta de cómo una serie de grupos de capitales locales lograron crecer en un contexto de extranjerización de una parte importante de las principales empresas argentinas. Los hallazgos son variados.

La primera característica que puede señalarse es que estos grupos crecieron en sectores distintos a los de las cincuenta empresas más importantes (sean estas de capitales nacionales o extranjeros). De hecho, son justamente sectores que dejaron vacantes las empresas multinacionales durante los 90 (producción de electrónica de consumo) y principios de los 00 (electricidad), o mismo que fueron abandonados por algunos de los grupos locales de mayor tamaño en su estrategia de especialización de fines de los 90 (obra pública). Por otra parte, pese al crecimiento en la producción de electrónica de consumo y obra pública, tampoco se registraron situaciones en las cuales empresas internacionales o bien grandes grupos locales buscaran integrarse. A modo de excepciones, en el caso de la electrónica de consumo sólo participa la firma extranjera Brightstar y en construcción aparece Techint dentro de los grandes grupos locales y la empresa brasilera Odebrecht entre las extranjeras.

En las pocas situaciones en donde existió una potencial competencia directa con empresas internacionales, tales como el caso petrolero, de provisión de recursos humanos y actividades vinculadas a *commodities* agropecuarias, los grupos locales contaron con dos ventajas. En el caso del sector petrolero y de provisión de recursos humanos, los grupos contaron en algunos casos con un aval político para avanzar. En cuanto a grupos vinculados a *commodities* agropecuarias, las tradicionales ventajas comparativas que ofrece la Argentina en este sector les permitieron competir tanto con grupos locales de mayor envergadura como con empresas multinacionales.

Asimismo, es sólo en este último vector de crecimiento donde encontramos una mayor inserción exportadora de los nuevos grupos. Este es, de hecho, otro punto de fuerte contraste que los diferencia con parte del resto de la cúpula empresaria. Mientras que buena parte de ella (en especial las cincuenta empresas más grandes) buscó tener mayor inserción exportadora, la gran mayoría de los grupos analizados en este trabajo han basado su crecimiento en el aumento del consumo local y la demanda por parte del Estado, con beneficios adicionales asociados a distintos APAs. Otros hicieron uso de situaciones monopólicas como el control de aeropuertos, vías fluviales de exportación o control de la gran mayoría de los principales centros comerciales de la Ciudad de Buenos Aires. Contaron asimismo con apoyo explícito del Estado en aquellas áreas consideradas como estratégicas, esto es, el sector energético.

Finalmente se estudió el caso de ciertos fondos de inversión que desplegaron estrategias exitosas de compra/venta de empresas y otros que apostaron al sector eléctrico pero no obtuvieron los resultados esperados en términos de renegociación de tarifas lo cual terminó forzándolos a constituirse como grupos vinculados al sector eléctrico.

Sopesando los distintos elementos presentados en este trabajo, puede decirse que parece ser poco lo que estos grupos tienen para ofrecer en lo que a desarrollo económico respecta. Si bien este trabajo fue de carácter exploratorio y el análisis de los vectores debe ser profundizado en investigaciones posteriores, la información recolectada muestra que en la mayoría de los casos el éxito de los grupos se encuentra muy vinculado al ciclo económico argentino con prácticamente nulas posibilidades (e intenciones) de exportar ni tampoco incursionar en sectores de mayor valor agregado o que estén a la vanguardia del desarrollo tecnológico. Tampoco parecen constituir una nueva fracción de la burguesía en condiciones de conducir un proyecto de desarrollo o disputar la hegemonía del bloque dominante. De hecho, el contexto actual, menos favorable en términos de protección pública y con una reversión de la tendencia de crecimiento del consumo interno, ya comienza a demostrar la fragilidad de algunos grupos poniendo en duda incluso su viabilidad.

Por último, considerando asimismo la importancia que los grupos económicos han tenido en la historia reciente de países en desarrollo en general y América Latina en particular, este trabajo actualiza la necesidad de profundizar su estudio. Si se tomara la experiencia de los años 90 en forma aislada, se podría llegar a la conclusión (errónea) que este tipo de organización ya no es relevante para comprender la dinámica del gran capital en Argentina. Los hallazgos de este trabajo muestran lo contrario.

Agradecimientos

Agradezco los comentarios de los tres evaluadores anónimos de *LARR* de la primera versión de este artículo como así también los comentarios recibidos en las X Jornadas de Economía Crítica en Buenos Aires, Argentina.

Información sobre el autor

Joel Rabinovich es un estudiante de doctorado de la Université Paris 13, Sorbonne Paris Cité. Sus intereses y publicaciones actuales incluyen distintas temáticas tales como el poder económico en Argentina y los cambios en la estrategia de acumulación de empresas no financieras en países desarrollados.

Referencias

- Asociación Argentina de Presupuesto (ASAP). 2014. "Subsidios y compensaciones tarifarias en transporte". <https://www.asap.org.ar/investigacion>.
- Azpiazu, Daniel, y Eduardo M. Basualdo. 1989. *Cara y contracara de los grupos económicos: Estado y promoción industrial en la Argentina*. Buenos Aires: Cántaro Editores.
- Barbero, María Inés. 2006. "Los grupos económicos en la Argentina en una perspectiva de largo plazo (siglos XIX y XX)". *International Business* 37: 453–468.
- Basualdo, Eduardo. 2006. *Estudios de historia económica: Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Basualdo, Eduardo, Miguel Khavisse y Daniel Azpiazu. 1987. *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*. Buenos Aires: Legasa.
- Bertello, Fernando. 2013. "Desinvierte uno de los grupos líderes en granos". *La Nación*, 18 de abril.
- Bisang, Roberto. 1998. "Conglomerados económicos en la Argentina: Orígenes y evolución reciente". Buenos Aires: Universidad Nacional General Sarmiento.
- Burachik, Gustavo Martín. 2010. "Extranjerización de grandes empresas en Argentina". *Problemas del Desarrollo* 41 (160): 109–133. DOI: <https://doi.org/10.22201/ieec.20078951e.2010.160.16517>
- Cabot, Diego. 2007. "El Estado ya ingresó en Transener". *La Nación*, 21 de julio.
- Cabot, Diego. 2014. "TBA: Del auge de los subsidios a la tragedia que derivó en la quiebra". *La Nación*, 29 de octubre.
- Caputo S.A.I.C. y F. 2003–2014. "Memorias y estados contables". Buenos Aires: Comisión Nacional de Valores. <https://www.cnv.gov.ar/SitioWeb/Empresas>.
- Castellani, Ana. 2009. *Estado, empresas y empresarios: La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*. Buenos Aires: Prometeo Libros.
- Castellani, Ana, y Alejandro Gaggero. 2012. "La retirada heterogénea: Estrategias y desempeños de los grupos económicos nacionales en la Argentina de los años noventa". *Apuntes: Revista de Ciencias Sociales* 39 (70): 203–238. DOI: <https://doi.org/10.21678/apuntes.70.650>
- CEPAL. 2011. *Perfil reciente de la inversión y el crecimiento y desafíos futuros de inversión de la economía argentina*. Buenos Aires: CEPAL.
- Corporación América. 2013. "Brochure institucional Corporación América". <https://www.corporacionamerica.com/>.
- Cresud. 2016. "Adquisición, venta y transformación de tierras". <http://www.cresud.com.ar/inversores-segmentos-del-negocio-adquisicion-venta-y-transformacion-de-tierras.php?language=es>.
- Eleisegui, Patricio. 2009. "Impuestazo: La verdad que esconde Tierra del Fuego y el 'corralito' a las empresas". *iProfesional*, 7 de octubre.
- Eleisegui, Patricio. 2012. "El 'mito' de la radicación: ¿cuántas empresas pudieron instalar sus fábricas en la 'soñada' Tierra del Fuego?" *iProfesional*, 24 de febrero.
- Fracchia, Eduardo, Luiz Mesquita y Juan Quiroga. 2010. "Business Groups in Argentina". En *The Oxford Handbook of Business Groups*, editado por Asli M. Colpan, Takashi Hikino, and James R. Lincoln, 324–352. Oxford: Oxford University Press. DOI: <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199552863.003.0012>

- Gaggero, Alejandro. 2011. "Los múltiples caminos de la retirada: Estrategias y desempeños de los grupos económicos nacionales en Argentina, entre la hiperinflación y el derrumbe de la convertibilidad (1989–2002)". Tesis de doctorado, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Gaggero, Alejandro, Martín Schorr y Andrés Wainer. 2014. *Restricción eterna: El poder económico durante el kirchnerismo*. Buenos Aires: Futuro Anterior Ediciones.
- Garbarino. 2008–2010. "Memorias y estados contables". Buenos Aires: Comisión Nacional de Valores.
- Geuna, Luciana. 2011. "Otra empresa 'amiga' que crece a la sombra de Camioneros". *Clarín*, 20 de abril.
- INDEC. 2015a. "Encuesta de centros de compras (centros comerciales)". https://www.indec.gov.ar/nivel4_default.asp?id_tema_1=3&id_tema_2=1&id_tema_3=36.
- INDEC. 2015b. "Encuesta de supermercados". https://www.indec.gov.ar/nivel4_default.asp?id_tema_1=3&id_tema_2=1&id_tema_3=34.
- INDEC. 2015c. "Series por sector de actividad económica". https://www.indec.gov.ar/nivel4_default.asp?id_tema_1=3&id_tema_2=9&id_tema_3=47.
- IRSA. 2014. "Memorias y estados contables". Buenos Aires: Comisión Nacional de Valores.
- Khanna, Tarun, y Yishay Yafeh. 2007. "Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites?" *Journal of Economic Literature* 45 (2): 331–372. DOI: <https://doi.org/10.1257/jel.45.2.331>
- Kirchner, Néstor. 2003. "Palabras del Presidente Néstor Kirchner en la firma del acta de presentación del programa de asistencia crediticia en operaciones de corto plazo". <https://www.caserosada.gov.ar/informacion/archivo/24456-blank-90565382>.
- Kulfas, Matías. 2001. *El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas: Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local*. Buenos Aires: CEPAL.
- La Nación. 2007. "Inversiones en generación eléctrica". *La Nación*, 9 de marzo.
- Los Grobo Agropecuaria S.A. 2013. "Memorias y estados contables". Buenos Aires: Comisión Nacional de Valores.
- Los Grobo Agropecuaria S.A. 2015. "Memorias y estados contables". Buenos Aires: Comisión Nacional de Valores.
- Manzanelli, Pablo, y Eduardo Basualdo. 2016. "Régimen de acumulación durante el ciclo de gobiernos kirchneristas". *Realidad Económica* 304: 6–40.
- Manzanelli, Pablo, y Martín Schorr. 2012. "Extranjerización y poder económico industrial en Argentina". *Problemas del Desarrollo* 43(170): 39–67. DOI: <https://doi.org/10.22201/ieec.20078951e.2012.170.32135>
- Manzetti, Luigi. 2014. "Accountability and Corruption in Argentina during the Kirchners' Era". *Latin American Research Review* 49 (2): 173–195. DOI: <https://doi.org/10.1353/lar.2014.0030>
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la República Argentina. 2004. "Plan Nacional de Inversiones Públicas 2004–2006".
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la República Argentina. 2006. "Plan Nacional de Inversiones Públicas 2006–2008".
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la República Argentina. 2008. "Plan Nacional de Inversiones Públicas 2008–2010".
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la República Argentina. 2010. "Plan Nacional de Inversiones Públicas 2010–2012".
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la República Argentina. 2012. "Plan Nacional de Inversiones Públicas 2012–2014".
- Mirgor S.A.C.I.F.I.A. 2001–2014. "Memorias y estados contables". Buenos Aires: Comisión Nacional de Valores.
- Neiman, Guillermo, y Mario Lattuada. 2005. "El campo argentino: Crecimiento con exclusión". Buenos Aires: Ediciones Capital Intelectual.
- NewSan S.A. 2009–2014. "Memorias y estados contables". Buenos Aires: Comisión Nacional de Valores.
- Ostiguy, Pierre. 1990. *Los capitanes de la industria: Grandes empresarios, política y economía en la Argentina de los años 80*. Buenos Aires: Legasa.
- Pampa Energía. 2006, 2008. "Memorias y estados contables". Buenos Aires: Comisión Nacional de Valores.
- Queipo, Gabriel. 2008. "Industria electrónica en Argentina: Situación actual y perspectivas". Buenos Aires: Centro de Estudios para la Producción.
- Rabinovich, J. 2018. "Grupos locales y acumulación de capital en el sector de electrónica de consumo en Argentina (2003–2014)". *Apuntes del CENES* 37 (65): 247–286. DOI: <https://doi.org/10.19053/01203053.v37.n65.2018.5899>

- Rabinovich, Joel, y Mauricio Giliberto. 2015. "Respuestas y vicisitudes de los Grupos Económicos Nacionales frente a las reformas pro mercado". *Anuarios del CEEED* 6 (6): 149–168.
- Rafele, Esteban, y Pablo Fernández Blanco. 2013. *Los patrones de la Argentina K: Los negocios, el poder y la política de los verdaderos dueños de la década ganada*. Buenos Aires: Planeta.
- Schorr, Martín, y Alejandro Gaggero. 2016. "La cúpula empresaria durante los gobiernos kirchnerista". *Realidad Económica* 297: 61–92.
- Schorr, Martín, y Lucas Porcelli. 2014. "La industria electrónica de consumo en Tierra del Fuego: Régimen promocional, perfil de especialización y alternativas de desarrollo sectorial en la posconvertibilidad". Documentos de Investigación Social 26. Buenos Aires: Instituto de Altos Estudios en Ciencias Sociales, Universidad Nacional de San Martín.
- SES S.A. 2003–2014. "Memorias y estados contables". Buenos Aires: Comisión Nacional de Valores.
- Wainer, Andrés, y Martín Schorr. 2014. "Concentración y extranjerización del capital en la Argentina reciente: ¿Mayor autonomía nacional o incremento de la dependencia?" *Latin American Research Review* 49 (3): 103–125. DOI: <https://doi.org/10.1353/lar.2014.0044>

How to cite this article: Rabinovich, Joel. 2019. Los nuevos grupos y sus viejas prácticas en la Argentina reciente (2003–2014): Entre ámbitos privilegiados de acumulación, especulación y monopolios. *Latin American Research Review* 54(1), pp. 69–88. DOI: <https://doi.org/10.25222/larr.6>

Submitted: 21 March 2017

Accepted: 21 October 2017

Published: 10 April 2019

Copyright: © 2019 The Author(s). This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution 4.0 International License (CC-BY 4.0), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited. See <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>.

LARR

Latin American Research Review is a peer-reviewed open access journal published by the Latin American Studies Association.

OPEN ACCESS 