

# *Concentración económica e inflación*

## *Análisis de la incidencia de la concentración de los mercados en el proceso inflacionario actual*

Versión preliminar  
Abril 2002

---

El presente trabajo se basa en un relevamiento realizado por la Dirección General de Industria y Comercio Exterior del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires sobre un conjunto de casi 600 empresas de la Ciudad de Buenos Aires durante el mes de febrero de 2002.

## Índice

<b>Resumen Ejecutivo.....</b>	<b>3</b>
<b>I. Resultados del relevamiento sobre abastecimiento de insumos y materiales en empresas de la Ciudad de Buenos Aires .....</b>	<b>4</b>
<b>II. Principales conclusiones que se desprenden del relevamiento .....</b>	<b>9</b>
<b>III. El proceso de concentración de los mercados en la Argentina .....</b>	<b>11</b>
<b>IV. Defensa de la competencia y prevención de prácticas anticompetitivas.</b>	<b>20</b>
<b>Conclusión y reflexiones finales.....</b>	<b>29</b>

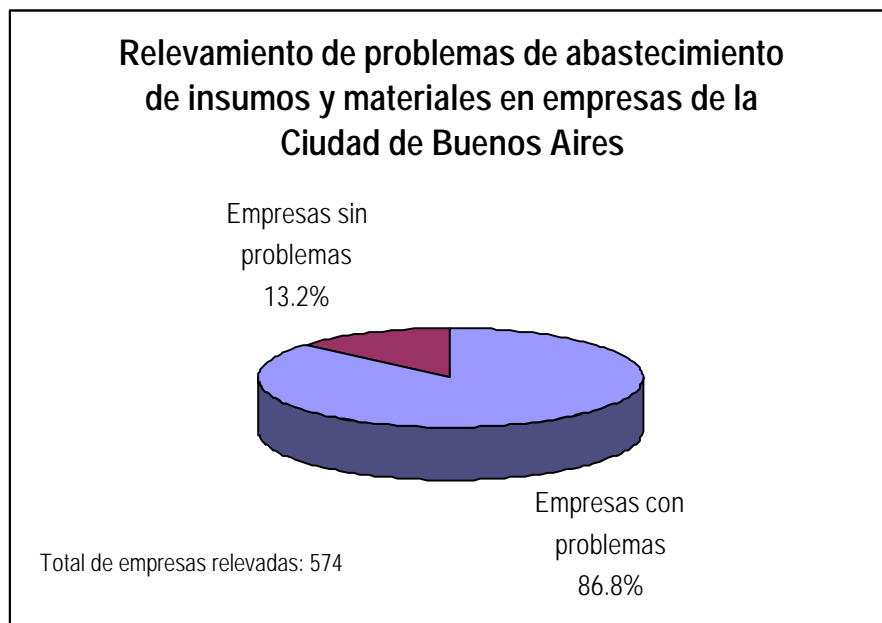
## Resumen Ejecutivo

- Un relevamiento realizado por la Dirección General de Industria y Comercio Exterior del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires durante el mes de febrero de 2002 sobre casi 600 empresas de la Ciudad de Buenos Aires, detectó importantes dificultades de abastecimiento, fuertes incrementos de precios y endurecimiento de las condiciones de pago y contratación. Casi el 90% de las empresas poseen estos problemas, no sólo con insumos y materiales importados sino –fundamentalmente– con aquellos que son fabricados en el país.
- Este proceso inflacionario y de endurecimiento en las condiciones de pago se produjo tras la devaluación de la moneda, pero es consecuencia –fundamentalmente– de la concentración existente en los mercados productores de insumos industriales. Las empresas monopólicas u oligopólicas (grandes grupos económicos locales y empresas transnacionales) fijan precios y condiciones de manera independiente a la alteración real de sus estructuras de costos, incrementando precios incluso en productos cuyo componente importado es nulo o muy reducido.
- Durante los últimos años, la concentración de los mercados creció notablemente. En la industria manufacturera, 304 empresas explican el 38% del producto bruto del sector. En petróleo y minería, 19 empresas explican el 88% del producto bruto del sector, mientras que en electricidad, gas y agua, 38 empresas dan cuenta del 70% del producto bruto sectorial.
- Tras la devaluación y el inicio del proceso inflacionario, el resultado es una redistribución del ingreso desde sectores asalariados (que ven reducido el poder adquisitivo de sus ingresos) y pequeñas y medianas empresas (que deben pagar precios más altos y en peores condiciones de contratación de los insumos y materiales que necesitan) hacia grandes grupos económicos y empresas transnacionales.
- A pesar de los evidentes perjuicios que esta situación genera sobre el tejido productivo y sobre los consumidores, sigue existiendo una débil legislación y controles en materia de defensa de la competencia. El Decreto-ley 22.262 de Defensa de la Competencia rigió durante toda la década del '90, pero había sido sancionada en 1980 por la dictadura militar y no contemplaba ningún mecanismo de control previo para los procesos de fusiones y adquisiciones. La ley 25.156, sancionada en 1999, incorporó dicho control, pero fue varias veces modificada en detrimento de los objetivos iniciales; los dictámenes de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia poco han hecho para frenar los procesos de concentración y abusos de posición dominante y aún no se ha conformado el Tribunal de Defensa de la Competencia, con autonomía del poder político, tal como lo establece la mencionada ley.

## I. Resultados del relevamiento sobre abastecimiento de insumos y materiales en empresas de la Ciudad de Buenos Aires

Durante el mes de febrero y la primera semana de marzo de 2002, la Dirección General de Industria y Comercio Exterior realizó un relevamiento que alcanzó a 574 empresas de la Ciudad de Buenos Aires. El objetivo del relevamiento era evaluar el impacto de los cambios en el escenario macroeconómico derivados de la salida de la *Convertibilidad* sobre la estructura productiva y, en particular, detectar dificultades en la obtención de insumos entre las pequeñas y medianas empresas, tanto relacionadas a la provisión de insumos importados como al encarecimiento de precios o a modificaciones en las condiciones de pago y contratación en el caso de insumos y materiales elaborados en el país.

**De las 574 empresas relevadas, 498 (es decir, el 86,8%) declararon tener problemas en el abastecimiento de insumos y materiales.**

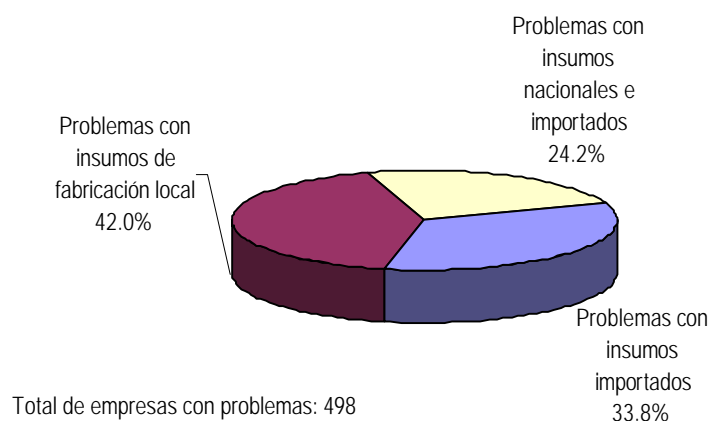


Asimismo, considerando exclusivamente el total de empresas con problemas de abastecimiento, pudo comprobarse que 209 (el 42%) declararon tener sólo problemas con insumos de fabricación nacional, en tanto que 168 (33,8%) posee exclusivamente dificultades asociadas a la obtención de insumos y materiales importados. Por su parte, las 120 empresas restantes (24,2%) deben afrontar dificultades tanto para la obtención de insumos nacionales como para los provenientes del exterior.

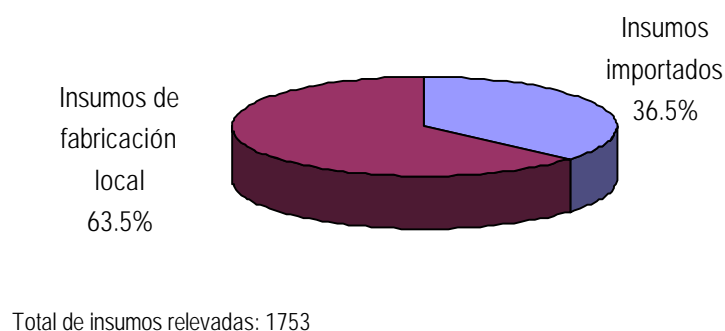
Es importante destacar que de los 1.753 insumos que las empresas requieren, 639 (36,5%) son importados y 1.114 (63,5%) son de origen nacional.

Analizando los motivos que dificultan el acceso a los insumos, se ha podido verificar que los problemas de abastecimiento de insumos importados han tenido que ver, básicamente, con las **restricciones existentes al giro de divisas**.

### Relevamiento de problemas de abastecimiento de insumos y materiales en empresas de la Ciudad de Buenos Aires



### Origen de los insumos demandados por empresas de la Ciudad de Buenos Aires



Por su parte, los problemas originados en el abastecimiento de insumos nacionales se deben al **endurecimiento extremo de las condiciones de pago** de los mismos en función del aumento del riesgo crediticio de cada una de las empresas demandantes de dichos insumos. Sin embargo, **los insumos difundidos de la industria manufacturera han sufrido aumentos similares, y en muchos casos superiores, a los experimentados por el tipo de cambio, los cuales han sido posibles por el grado de concentración económica, y la consecuente posición dominante en esos mercados que exhiben algunas empresas.**

En el Cuadro 1 se puede apreciar una sistematización y ejemplificación de los problemas detectados. Así, se pueden apreciar diversos problemas, tales como el endurecimiento de los plazos de pago (en muchos casos se requiere el pago al contado en efectivo de los insumos), incrementos de precios que oscilan entre el 20% y el 300%, falta de cotizaciones, precios que se mantienen a valor dólar, falta de entrega en tiempo y forma, entre otros aspectos.

Entre los ejemplos relevados puede destacarse:

- **Siderar** (productos del acero), perteneciente al **grupo Techint**, cobra al contado y ha incrementado las cotizaciones de la chapa laminada entre un 50% y un 60%. Para algunos productos no ofrece cotizaciones.
- **Siderca** (productor de tubos de acero, también perteneciente al **grupo Techint**) cotiza con un aumento inicial del 30%.
- **Acindar** (siderurgia), aumentó 24% el alambre de acero, 30% el cable de acero y 40% los caños de acero. Sobre algunos productos cobra valor dólar.
- **Aluar** (productos del aluminio), cobra al contado la lámina de aluminio e incrementó su precio un 120%.
- **Pasa** (petroquímica), del **grupo Pérez Companc**, está cobrando el etileno a valores internacionales.
- **Dow Chemical** (petroquímica, empresa que controla el polo petroquímico de Bahía Blanca) incrementó entre un 70% y 80% el precio del polietileno.
- **Aga y Air Liquide** (empresas que controlan el mercado de gases industriales) cobran en dólar billete el acetileno y el oxígeno.
- **Bayer** (químicos) incrementó un 100% el precio del cloro y 87% el poliuretano.
- **Pirelli** (neumáticos) incrementó un 50% el precio de las cubiertas de camiones, además de cobrar al contado.
- **DuPont** (plásticos), cobra al contado y valor dólar los elastómeros de poliéster e incrementó un 40% el precio de la lycra.
- **Vasa** (productos de vidrio) incrementó un 60% el valor del espejo.
- **Refinerías de Maíz** (alimentos) incrementó un 80% la harina vegetal.
- **Molinos Río de la Plata** (alimentos), del **grupo Pérez Companc**, cobra al contado y con un 80% de aumento el jamón cocido.

- **Alba** (pinturas) aumentó 60% el precio del esmalte sintético y 25% las pinturas línea Alba.

Como se puede apreciar, se trata en su mayor parte de **grandes grupos económicos locales** (Techint, Acindar, Aluar, Pérez Companc) y de **grandes firmas transnacionales** (Dow Chemical, DuPont –de EE.UU.–, Vasa y Alba –británicas–, Air Liquide –francesa–, Aga –sueca–, Bayer –alemana–, Pirelli –italiana– entre otros ejemplos).

**CUADRO 1**  
**RELEVAMIENTO DE DIFICULTADES DE ABASTECIMIENTO DE INSUMOS Y MATERIALES EN EMPRESAS DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES**

Insumo básico (Proveedores mayoritarios)	Algunos productos relevados	Variación de precios en pesos a partir de la devaluación	Observaciones
<b>Acero Inoxidable</b>		Valor dólar, contado	Importado, principales importadores: Majdalani, Acerinox, Fortimax, Prodmex, Jamic
<b>Acero</b> (Acindar, Siderar, Metapol, Bohler)	Acero SAE 1040	60%	Modalidad de pago: dólar billete contra culata de camión.
	Acero SAE 1010	50%	Modalidad de pago: dólar billete contra culata de camión.
	Caños con costura	No se cotiza	
	Chapa galvanizada	40%	Modalidad de pago: dólar billete contra culata de camión.
	Chapa laminada	60%	Modalidad de pago: contado contra culata de camión.
	Hojalata	Valor dólar	Modalidad de pago: contado contra culata de camión.
	Flejes de acero	55%	Modalidad de pago: contado contra culata de camión.
	Perfil de hierro	50%	Modalidad de pago: contado contra culata de camión.
<b>Aluminio</b> (Aluar)	Chapa de aluminio	No se cotiza	
	Alambrón de aluminio	66%	Modalidad de pago: pago contado
	Perfil de aluminio	75%	Modalidad de pago: pago contado (antes de la devaluación 30 días).
	Papel de aluminio	Sin datos	Aunque se registran aumentos, los proveedores no están entregando.
<b>Caucho</b> (Pérez Companc, Fabricaciones Militares, Dupont, Dow Corning)	Negro de humo	100%	
	Nitrilo	Valor dólar	
	Neoprene	Valor dólar	
	Elastómero de poliéster	Valor dólar	
	Caucho de silicona		Modalidad de pago: dólar billete, contado.
<b>Cobre</b> (Codam, Pirelli)	Alambrón	300%	
	Bolillas	300%	El precio vigente es 10 veces mayor al precio internacional.

(continuación)

Insumo básico (Proveedores mayoritarios)	Algunos productos relevados	Variación de precios en pesos a partir de la devaluación	Observaciones
<b>Químicos</b> (Fabricaciones Militares, Pecom, Atanor, Ceras San Juan)	Ácido isoestático	Sin datos	
	Ácido sulfúrico	60%	
	Amoníaco	Entre 40% y 200%	
	Ácido esteárico	100%	
	Carbonato de calcio	Valor dólar	
	Ácido fórmico	Valor dólar	Los proveedores no entregan.
	Ácido láctico	Valor dólar	
	Soda Cáustica	Valor dólar	
<b>Petroquímicos</b> (Indupa, Dow Corning, Dow Chemical, Petroquímica Bahía Blanca, Pecom, Petroquímica, Cuyo)	Polietileno	100%	Modalidad de pago: anticipado
	Poliamida 6	No cotiza	
	Polycarbonato	Valor dólar	Importado
	Poliestireno biorentado en lámina	100%	Modalidad de pago: contado
	Poliestireno expandido	100%	Modalidad de pago: contado
	PVC	Valor dólar (antes \$1,4 ahora \$3,3)	
	Elastómero de poliéster	Valor dólar	Modalidad de pago: contado
<b>Cueros</b> ( <u>vacunos</u> : La Hispano Argentina, Giordano, Urcioli, Gaita; <u>caprinos</u> : Muruada)	Cueros vacunos	Entre 50 y 110%	El productor es la firma Muruada, los fabricantes de calzado no están recibiendo entregas y la mayor parte de la producción fue comprada por Curtiembre Yoma para venderla en el exterior.
	Cueros caprinos	80%	
<b>Papel</b> (Papelería Tucumán, Ledesma, Celulosa, Papel Misionero, Cartocor)	Papel Obra	nacional: 20/50% importado: Valor dólar	
	Papel Ilustración	nacional: 57% (antes \$1,35 ahora \$2,12) importado: valor dólar	
	Papel químico	Valor dólar	
	Cartulina	400%	
	Papel kraft	Valor dólar	
	Cartón corrugado	60%	Modalidad de pago: contado contra entrega.

FUENTE: Dirección General de Industria y Comercio Exterior, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA.



## II. Principales conclusiones que se desprenden del relevamiento

El relevamiento realizado ha permitido comprobar el perjuicio que ha generado la devaluación sobre el tejido productivo. Si bien era esperable un crecimiento significativo de los precios que dependen de insumos importados, se ha podido apreciar que los productores locales también han procedido a remarcar sus precios sin que ello se vincule en forma aparente con un alza de sus costos.

El aumento de precios esperado tenía un “piso”, que era el sufrido por los insumos importados, ponderado por su participación en la estructura de costos de cada una de las actividades. Sin embargo, al analizarse la participación de los insumos importados en las respectivas estructuras de costos de producción (a través de la matriz insumo-producto) se observa que el ajuste de precios ha superado ampliamente ese “piso”.

Aquí aparecen dos problemas. El primero es que si el proveedor no es un fabricante sino un distribuidor, el precio está dolarizado a un tipo de cambio a futuro que varía en función de las expectativas sobre cuál va ser el tipo de cambio al momento de la reposición de sus stocks. El segundo problema es que **antes de la devaluación, el precio de los commodities industriales en el mercado interno era superior al precio internacional.**

Centrar las críticas sobre la devaluación en sí misma resultaría en buena medida equivalente a analizar el síntoma y no la enfermedad que padece nuestra economía real. La evidencia indica que la devaluación de la moneda ha sido encarada de una manera desordenada, sin haberse previsto un necesario reacomodamiento previo de activos y pasivos y una correcta redistribución del ingreso que evitase afectar el poder adquisitivo de los asalariados con su consecuente efecto negativo sobre el dinamismo del mercado interno.

Sin embargo, es evidente que –tal como se desprende de la información relevada- la devaluación es el síntoma pero **el verdadero problema se origina en la estructura productiva heredada tras diez años de Convertibilidad.** En este sentido, cabe destacar los perjuicios ocasionados por dos fenómenos inherentes a tal régimen:

1. La **apertura** indiscriminada de la economía, que –tal como se pudo apreciar en el relevamiento- incrementó notablemente la dependencia de insumos importados y generó un sesgo adverso para la producción local de los mismos.
2. La **concentración** de la estructura productiva, caracterizada por la existencia de mercados oligopolizados y/o cartelizados, que –por ende- no funcionan en forma competitiva y han realizado ajustes de precios en forma independiente a los incrementos reales de costos. En efecto, se ha podido comprobar que insumos y materiales de fabricación local que poseen un reducido o nulo componente importado han experimentado incrementos significativos de precios. Asimismo,

se ha verificado que dichos insumos corresponden en buena medida a mercados en los que existen sólo uno o dos oferentes.

3. La **extranjerización** de una parte significativa de la estructura productiva. Considerando la cúpula de las 500 primeras empresas del país, entre 1993 y 1999, se observa que la participación relativa de las empresas de capital extranjero en el valor bruto generado por esta cúpula aumentó del 32% al 71%, marcando la importancia de este fenómeno. Muchas de las empresas que producen insumos industriales son filiales de empresas transnacionales, las cuales necesitan preservar su masa de ganancias en dólares, ya que bajo esa modalidad remiten sus utilidades a sus casas matrices en el exterior. En un escenario recesivo como el actual, la única forma de preservar en alguna medida la masa de ganancias es incrementando los precios y ajustándolos siguiendo la tendencia del valor del dólar.

Es importante entonces destacar que el proceso inflacionario actual tiene un componente muy significativo asociado al poder de mercado que han obtenido algunos grupos económicos locales y grandes empresas transnacionales para fijar precios y condiciones. Esto acentúa las dificultades del mercado interno y torna aún más regresiva la distribución del ingreso, por cuanto el ingreso de los asalariados se ve reducido por la inflación mientras los sectores monopólicos y oligopólicos del empresariado incrementan sus ingresos a través del incremento de los precios.

Además del problema que enfrentan las empresas “aguas arriba” en las respectivas cadenas de valor, debe tenerse en cuenta el que sufren “aguas abajo” donde también se han manifestados importantísimos procesos de centralización del capital y mayor concentración de los mercados, especialmente en las etapas de distribución y comercialización. Por una parte, las firmas que se abastecen de insumos difundidos en las condiciones comentadas anteriormente no pueden trasladar a sus precios de venta el aumento de sus costos pues los hipermercados (y otras formas similares del segmento de comercialización) no se lo permiten (con lo que sus márgenes –muy erosionados desde el *Tequila* a la fecha- desaparecen o se vuelven negativos) y además estiran los plazos de pago (con lo que los pagos de las firmas quedan “muy descalzados” con respecto a sus cobranzas).

En resumen, asistimos a un proceso de redistribución del ingreso desde sectores asalariados y pequeñas y medianas empresas hacia grandes grupos económicos y grandes firmas transnacionales que controlan los mercados productores de insumos, materiales y productos finales.

### III. El proceso de concentración de los mercados en la Argentina

Durante los años noventa, se produjo en la Argentina un significativo proceso de concentración de los mercados. El primer hito en la materia fue el proceso de privatizaciones, que implicó la conformación de importantes consorcios empresariales que oligopolizaron los sectores de servicios públicos<sup>1</sup>. En otros sectores privatizados, como la siderurgia y la petroquímica (Somisa y el polo petroquímico de Bahía Blanca) se le dio prioridad a empresas que ya estaban operando en el sector, tales como las pertenecientes a los grupos Techint y Dow Chemical, respectivamente, acentuando la concentración.

Precisamente, a partir de la privatización de Somisa se produjo una suerte de “reparto” del mercado entre Acindar y Techint, en tanto este último decidió discontinuar algunas líneas de producción de Somisa (hoy Siderar) que competían con Acindar al tiempo que esta última hizo lo propio en el caso de líneas de producción que competían con Somisa.

Finalizado el proceso de privatizaciones, se inició una etapa de compraventa de empresas caracterizada, fundamentalmente, por la adquisición de empresas locales por parte de firmas transnacionales. También en esta etapa se produjo la reorientación productiva de algunos grupos económicos (por ejemplo, Pérez Companc vendió empresas de servicios y se orientó hacia la actividad primaria, agroindustrial y energía).

Entre 1992 y el año 2000 se produjeron cerca de 1.000 operaciones de fusiones y adquisiciones que acentuaron la concentración de la producción de bienes y servicios en la Argentina. En los últimos años, el proceso de concentración de los mercados ha sido notable<sup>2</sup>. De acuerdo a los datos de 1999, se observa que:

- En la industria manufacturera 304 empresas explican el 38% del producto bruto del sector.
- En petróleo y minería, 19 empresas explican el 88% del producto bruto del sector.

<sup>1</sup> Si bien es frecuente que los sectores de servicios públicos tiendan a ser controlados por unas pocas empresas y consorcios empresarios debido a la escala y a la naturaleza de la actividad, la experiencia internacional indica que es posible restringir los grados de concentración y de poder de mercado imponiendo restricciones para la integración vertical (por ejemplo, extracción y provisión de gas natural) e introduciendo competencia en diversos segmentos del mercado. La experiencia argentina de los '90 mostró una trayectoria contraria a las prácticas internacionales rescatables en la materia.

<sup>2</sup> Se trata de elevados niveles de concentración productiva que se acentúan ante un fenómeno característico de la economía argentina en el último cuarto de siglo: el control de un número importante de las principales empresas del país por parte de algunos conglomerados económicos (de capital nacional y extranjero). De ello se infiere que el índice de concentración que se presenta a continuación no refleja en toda su intensidad -en rigor, subestima- el grado de oligopolización real del conjunto de la actividad económica.

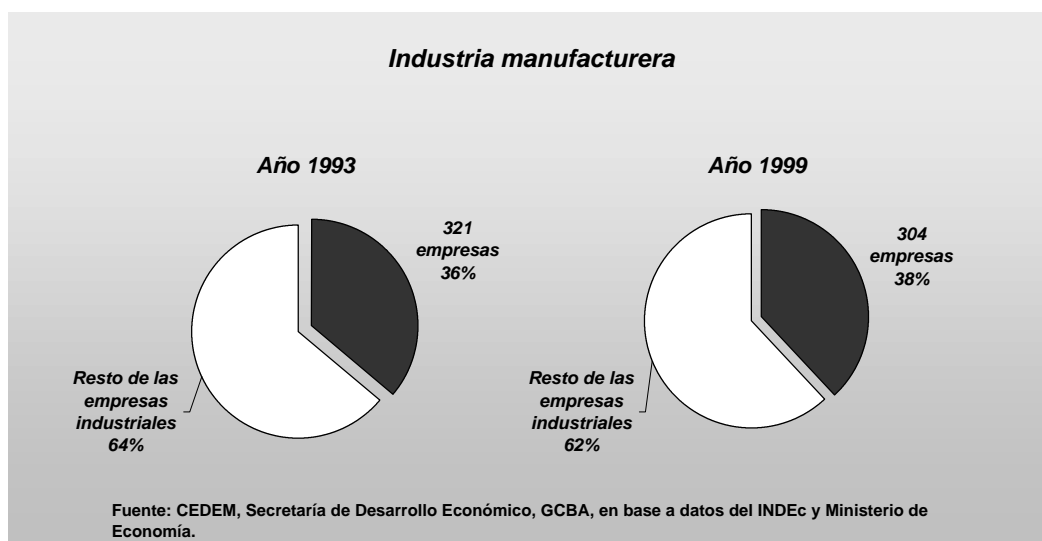
- En electricidad, gas y agua, 38 empresas explican el 70% del producto bruto del sector.
- En la construcción, 14 empresas explican el 5% del producto bruto del sector.
- En el comercio, 25 empresas explican el 7% del producto bruto del sector.

En 1999, el valor agregado bruto (VAB) generado por las 500 empresas más grandes del país explicaron el 26,3% del producto bruto total de las ramas de actividad donde se desempeñan, mientras que en 1993 representaban el 24,4% del mismo.



### Industria manufacturera

El mayor incremento de la concentración se registró en este sector de la economía. Mientras que en 1993, 321 empresas explicaban el 36,2% del valor agregado bruto sectorial, en 1999 fueron 304 empresas las que concentraron el 38% de la producción.



Las principales empresas industriales en tamaño y ventas son:

***Elaboración de aceites y harinas***

Cargill (Grupo Cargill Inc.)

Aceitera Garl. Deheza

***Bebidas y jugos***

Sistema Coca-Cola

Cervecería Quilmes

***Productos alimenticios***

Arcor (Pagani y otros)

Molinos (Grupo Pérez Companc)

Nestlé Argentina (Grupo Nestlé de Suiza)

Bagley (Grupo Danone)

***Automotores y autopartes***

Ford (Ford Motor CO.)

Renault Argentina (Regie Nationale de Usines Renault)

Volkswagen Argentina (Grupo Volkswagen)

***Metalurgia y Siderurgia***

Siderar (Organización Techint)

Siderca (Organización Techint)

***Tabaco y Cigarrillos***

Nobleza Picardo (British American Tobacco Limited)

Massalin (Philip Morris)

***Lácteos***

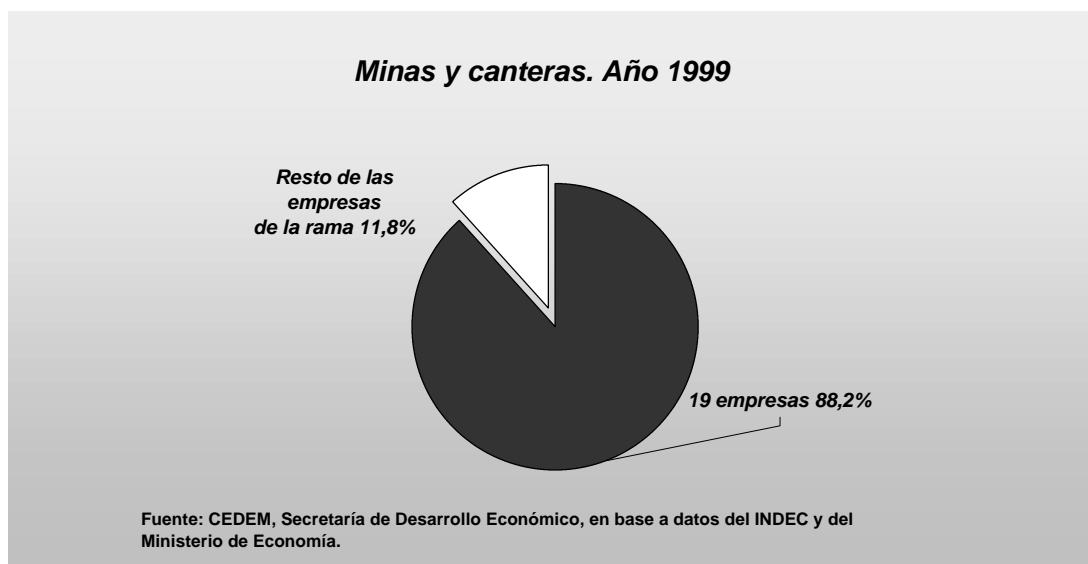
SanCor (cooperativa)

Mastellone Hermanos

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de Revista Mercado.

**Minas y Canteras**

Las principales empresas de esta rama en 1993 eran 14. Ellas explicaban el 82,4% del VAB sectorial a nivel país. En 1999, 19 empresas pasaron a explicar el 88,2% del VAB generado en el país.



Las principales empresas industriales en tamaño y ventas son:

#### ***Petróleo***

YPF S.A (Repsol-YPF)  
Shell (Shell Petroleum N.V)  
Pérez Companc (Grupo Pérez Companc)  
Esso (Exxon Corp.)  
Astra (de Repsol-YPF)

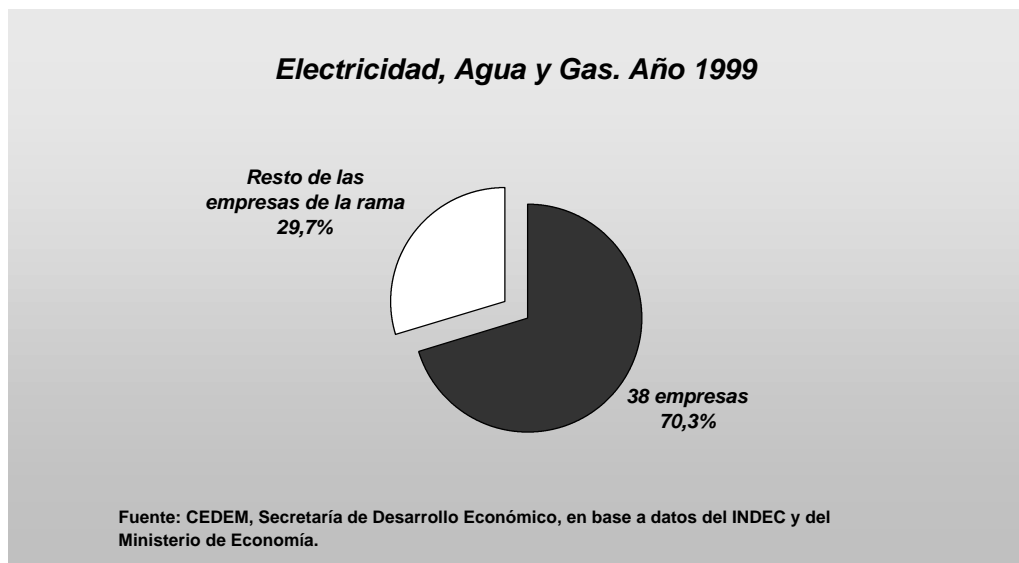
#### ***Minería***

Minera Alumbreira Limited  
Cerro Vanguardia  
Grupo Minera Aguilar

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de Revista Mercado.

### **Electricidad, Agua y Gas**

Las principales empresas de esta rama en 1993 eran 31 y representaban el 65,3% del VAB sectorial a nivel país. En 1999, el 70,3% del VAB generado en el país era producido por 38 empresas.



Las empresas prestadoras de estos servicios más importantes son:

### ***Electricidad***

Edenor (Electricité de France)

Edesur (Distrilec Inversora, Enersis, Chilectra)

### ***Agua***

Aguas Argentinas (Suez Lyonnaise des Eaux y Aguas de Barcelona)

### ***Gas***

YPF (Repsol-YPF)

Metrogas (British Gas y Astra de Repsol-YPF)

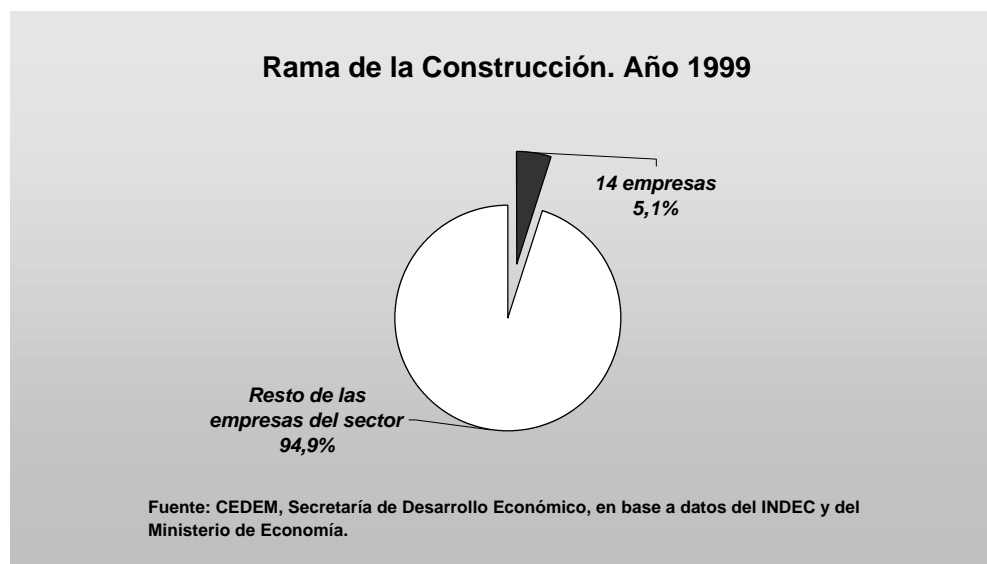
Transportadora Gas del Sur (Grupo Pérez Companc)

Gas Natural Ban (Gas Natural de España)

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de Revista Mercado.

## **Construcción**

Las principales empresas de esta rama en 1993 eran 17 y representaban el 3,4% del VAB sectorial a nivel país. En 1999, 14 empresas pasaron a explicar el 5,1% del VAB generado en Argentina.





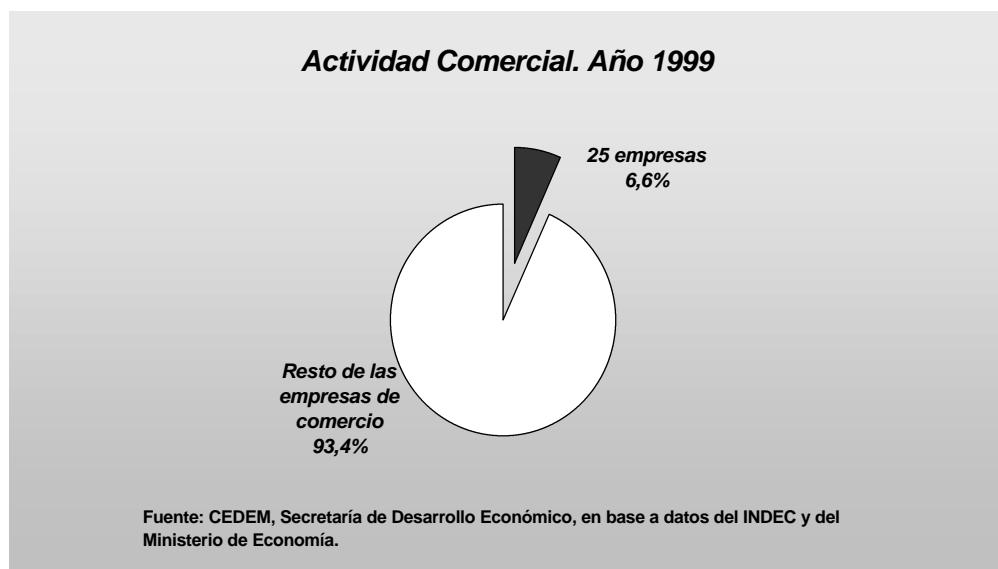
Las empresas de la construcción que se encuentran entre las 500 primeras del país son:

Techint Cia. Técnica Int. (Organización Techint)  
Benito Roggio e H (Grupo Roggio)  
Sade Skanska (Skanska AB de Suecia)  
Dycasa Dragado y Construcciones (Grupo Dragados y  
Construcción)  
Sideco (Grupo Macri)

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de Revista Mercado.

## Comercio

Por la dinámica propia de la actividad, este sector es uno de los menos concentrados. Sin embargo, en 1993, 27 empresas de esta rama de actividad representaban el 4,4% del VAB sectorial a nivel país. En 1999, 25 empresas pasaron a explicar el 6,6% del VAB generado a escala nacional.



Las principales empresas de comercialización que se encuentran entre las 500 primeras en ventas del país son:

***Comercio mayorista***

Droguería del Sud (Familia Macchiavello)  
 Droguería Monroe de Gomer (FCI West Esphere de Estados Unidos)  
 Supermercado Libertad (Grupo Casino de Francia)

***Comercio minorista***

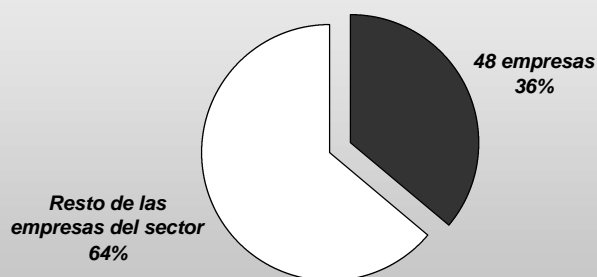
Supermercados Norte-Tía (Grupo Promodès de Francia)  
 Disco (Grupo Disco Ekono de Disco Ahold International y Banco Velox)  
 Carrefour (Grupo Promodès de Francia)  
 Coto (Alfredo Coto)  
 Jumbo-Easy Home Center (Grupo Cencosud)  
 Wal Mart (Wal Mart Inc. de Estados Unidos)

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de Revista Mercado.

## Transporte y Comunicaciones

En 1993, 51 empresas de esta rama representaban el 31% del VAB sectorial a nivel país. En 1999, 48 empresas pasaron a explicar el 36% del VAB generado por el sector a escala nacional.

### ***Transporte y Comunicaciones. Año 1999***



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, en base a datos del INDEC y del Ministerio de Economía.

Las principales empresas de la rama que se encuentran entre las 500 primeras en ventas son:

***Comunicaciones***

Telefónica de Argentina (Grupo Telefónica de España)  
Telecom (Grupo Telecom de France Telecom y Telecom Italia)  
Movicom Bell South (Bell South)  
Telecom Personal (Grupo Telecom)  
Telefónica Comunicaciones Personales (Grupo Telefónica de España)  
Cablevisión (Liberty Argentina Inc.)

***Transporte Aéreo***

Aerolíneas Argentinas (ex Grupo Aerolíneas Austral de la SEPI)

***Transporte Ferroviario***

Metrovías (Grupo Roggio)  
Trenes de Buenos Aires (Cometrans y Wabtec Corporation)

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a datos de Revista Mercado.

#### IV. Defensa de la competencia y prevención de prácticas anticompetitivas

Los procesos anteriormente descriptos nos conducen a plantear la necesidad de dinamizar el accionar en materia de prevención y sanción de prácticas anticompetitivas, cuyos perjuicios resulten evidentes, tanto para los consumidores finales como para los eslabones más débiles de las cadenas de valor. En este sentido, la falta de una política clara en materia de defensa de la competencia redundaría en una transferencia de ingresos desde consumidores y pequeñas y medianas empresas hacia los segmentos oligopólicos y monopolísticos del empresariado.

Cabe destacar que en 1999 se sancionó una nueva legislación de defensa de la competencia que introducía algunas novedades relevantes como, por ejemplo, el control previo de los procesos de fusiones y adquisiciones de empresas. Sin embargo, dicha legislación sufrió numerosas modificaciones posteriores y el accionar de las autoridades en materia de defensa de la competencia no revirtió (ni siquiera frenó) los procesos de concentración y oligopolización de los mercados.

La anterior ley de defensa de la competencia (Decreto-ley Nro. 22.262 sancionado durante el último gobierno militar) no preveía ningún mecanismo de control previo de la realización de fusiones y adquisiciones de empresas que permitiera evaluar *ex ante* si las consecuencias de tales operaciones implicaban –o no– un incremento en el grado de concentración horizontal y/o vertical de los mercados que pudiera resultar perjudicial para la sociedad en su conjunto<sup>3</sup>. De esta manera, sólo resultaban punibles aquellas prácticas que suponían el abuso de posición dominante por parte de las firmas (lo cual era, no obstante, dada la vaguedad de la definición de abuso de posición dominante que presentaba la ley, de muy difícil comprobación por parte del organismo regulador).

<sup>3</sup> En la literatura *antitrust* se suelen distinguir tres tipos de operaciones de fusiones y adquisiciones: las horizontales (son aquellas en las cuales las empresas involucradas en la operación son competidoras en el mercado del mismo producto), las verticales (suponen que las firmas involucradas se vinculan entre sí por relaciones de tipo “proveedor-cliente”), y las de tipo conglomeral (cuando las compañías involucradas carecen de mayores vinculaciones tecno-productivas y comerciales entre sí). Obviamente, las operaciones que mayores efectos negativos pueden traer aparejadas sobre la conformación estructural de los mercados (y, consecuentemente, sobre las posibilidades del despliegue de prácticas abusivas por parte de las empresas líderes) son aquellas de carácter horizontal. Con relación a las concentraciones verticales, cabe destacar que las mismas pueden tener impactos positivos (incremento en las economías de escala, posibilidad de reducir los llamados “costos de transacción”, mejoras en la “eficiencia microeconómica” del grupo integrado, etc.) y negativos (por caso, una firma integrada puede desplegar distintos tipos de conductas abusivas –precios de transferencia, subsidios cruzados, etc.– que perjudiquen a sus competidores no integrados) sobre la dinámica de funcionamiento de los mercados. De allí que la literatura especializada recomiende que ambos tipos de operaciones sean sujetas a regulación por parte de los organismos encargados de la defensa de la competencia (las fusiones y adquisiciones conglomeradas son las que tienen menos efectos negativos sobre la estructura de los mercados).

Como ha sido señalado por la propia Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, la inexistencia de mecanismos de control previo en materia de fusiones y adquisiciones constituía la principal debilidad de la ley, en tanto resulta más sencillo evitar un acto de concentración antes que el mismo se concrete, que anularlo una vez que ha sido consumado.

Dadas las importantes debilidades que presentaba dicha legislación (fundamentalmente que sólo “sancionaba” el abuso de posición dominante y no la constitución y/o consolidación de las mismas), a fines de 1999 el Parlamento sancionó una nueva legislación antimonopólica (Ley 25.156). La misma presentaba dos ventajas con relación al Decreto-ley de la dictadura: la creación de un órgano de control (el Tribunal Nacional de Defensa de la Competencia), con un mayor grado de autarquía respecto del Poder Ejecutivo que la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia; y se establecen distintos criterios para regular el proceso de fusiones y adquisiciones empresarias, con la finalidad de evitar la conformación de posiciones dominantes (en otras palabras, no sólo se regula el tema del eventual abuso de posiciones dominantes de mercado –al igual que en el decreto-ley de la dictadura- sino que señala que será sujeta de sanción toda aquella práctica empresarial que “*pueda resultar perjuicio para el interés económico general*” -concepto, este último, de una vaguedad notable-).

Las importantes modificaciones que se le introdujeron posteriormente a la Ley, generaron que las incorporaciones señaladas devinieran en “letra muerta”.

En el texto de la ley original se establecía que debían ser notificadas todas aquellas operaciones que implicaran la participación de empresas o grupos de empresas en una cuota igual o superior al 25% o más de lo que se denomina el “mercado relevante”. Sin embargo, esta cláusula fue vetada por el Poder Ejecutivo (por entonces a cargo del ex Presidente Menem) argumentando que resulta de muy difícil medición las participaciones de las empresas en los distintos mercados, explicación absolutamente refutable. Al respecto, basta mencionar que en prácticamente todos los dictámenes de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia se utilizan distintas formas de medición que indican el grado de concentración de los mercados.

Asimismo, en el texto de la ley original se establecía que el monto de ventas de las empresas involucradas en la operación no podía superar, en el plano internacional, los 2.500 millones de pesos. Esta disposición fue excluida con la sanción del Decreto Nro. 396/2001 (firmado por el ex Presidente De la Rúa y el ex Ministro Cavallo) con el “argumento” de que “*resulta apropiado considerar exclusivamente los efectos de las concentraciones respecto de la competencia en el país, independientemente del volumen de negocios internacional de los adquirentes de unidades productivas*”. En ese decreto se estableció algo que no figuraba en la ley original: cuando el monto de la operación y el valor de los activos situados en el país no supere los 20 millones de pesos no había necesidad de notificar la operación.

En el debate parlamentario se pasó de un límite de 50 millones de pesos al de 200 millones, bajo el argumento de que este último era el nivel vigente en la Unión Europea (resulta en buena medida erróneo comparar la economía argentina –y las empresas que actúan en la misma– con las que integran dicha unión). Ello determinó una reducción muy considerable en el universo de empresas sujetas a potencial regulación en la materia: en 2001, alrededor de 300 firmas facturaban más de 100 millones de pesos M.

En suma, dos de las tres cláusulas que estaban presentes en el texto original de la ley fueron vetadas por el Poder Ejecutivo y, en consecuencia, quedaron excluidas de la ley finalmente sancionada; mientras que la restante fue acotada sobremanera. En otras palabras, una de las principales virtudes de la nueva ley (aquella que se vinculaba con la posibilidad de evitar la conformación de posiciones dominantes) quedó en la nada.

Para tener una idea de lo poco exigente que es la ley vigente en relación con los umbrales que establece para que una operación deba ser aprobada, cabe mencionar cuáles son los criterios rectores en los Estados Unidos y la Unión Europea (en ambos casos se está hablando de economías mucho más grandes y desarrolladas que la argentina, y en las que operan empresas de una envergadura holgadamente superior):

- ♦ En Estados Unidos se utilizan básicamente tres parámetros:
  - (i) la empresa compradora debe tener activos o ingresos por ventas superiores a los 100 millones de dólares;
  - (ii) la adquirida debe tener activos o ingresos por ventas superiores a los 10 millones de dólares;
  - (iii) el monto de la operación debe superar los 15 millones de dólares o representar más del 15% del paquete accionario de la firma adquirida.
- ♦ En el ámbito de la Unión Europea los límites que hacen que una operación sea sujeta a análisis son ingresos por ventas del conjunto de las empresas afectadas que supere los 5.000 millones de ecus a nivel mundial y los 200 millones de ecus dentro de la comunidad (a ello se le adicionan las distintas disposiciones que, en materia de defensa de la competencia, rigen en cada uno de los países miembro).

Como fuera mencionado, la nueva ley también establece la **creación de un Tribunal Nacional de Defensa de la Competencia**, con cierto grado de autarquía respecto al Poder Ejecutivo. Sin embargo, **dicho tribunal aún no se puso en funcionamiento**, con lo cual, en los hechos, la “defensa de la competencia” en el país quedó a cargo de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia y de la Secretaría de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor –naturalmente, con un nulo grado de autonomía con respecto al Poder Ejecutivo–.

Asimismo, cabe recordar que la Ley 25.156 se sancionó después de un ***largo debate parlamentario que se inició en paralelo a las privatizaciones en 1991*** (se sucedieron un sinnúmero de proyectos) y ***culminó ocho años después, cuando ya se había registrado un fenomenal proceso de concentración económica y de centralización del capital*** (en otras palabras, cuando en muchos mercados ya se habían constituido y consolidado posiciones dominantes). En relación con esto último, cabe mencionar sólo algunas de las transferencias de capital que se registraron con anterioridad a la sanción de la nueva ley que supusieron, en la generalidad de los casos, incrementos considerables en el grado de concentración de numerosos sectores de actividad:

- ◆ El proceso de concentración y centralización del capital en el sector bancario que determinó que un conjunto reducido de bancos extranjeros accediera a un control significativo sobre los créditos y los depósitos del sistema.
- ◆ Un fuerte proceso de compra-venta de empresas en el ámbito del mercado “ampliado” de las telecomunicaciones, que conllevó un incremento de consideración en el grado de concentración del mismo (que se manifiesta en todos los subsectores que lo integran –telefonía básica, televisión por cable, transmisión de datos vía Internet, etc.–) y favoreció a los principales grupos empresarios del sector (Telefónica Internacional, CEI Citicorp Holdings, France Telecom, Telecom Italia, y el grupo local Agea/Clarín).
- ◆ En el nivel del comercio minorista, se registró un importante proceso de compra de pequeños y medianos comercios por parte de las grandes cadenas de comercialización (Coto, Disco, Norte, etc.), todo lo cual indujo un crecimiento considerable en el –ya de por sí elevado– nivel de concentración de este mercado.
- ◆ La compra, por parte de Repsol, del control accionario del grupo económico Astra, de parte de los activos de Pluspetrol y, fundamentalmente, de la mayoría accionaria de YPF, de resultas de lo cual el *holding* español logró ingresar –en muchos casos controlando– a los distintos segmentos del mercado energético local: generación, transporte y distribución de petróleo, energía eléctrica y gas natural.

La experiencia reciente muestra que a casi dos años de vigencia de la ley, y ante la no conformación del Tribunal Nacional de Defensa de la Competencia, se han registrado muy pocas intervenciones de la actual Secretaría de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor (SCDyDC) y de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (CNDC). Al respecto, cabe presentar algunos ejemplos (los más relevantes):

- ◆ A pesar de sus claros impactos en materia de concentración del mercado local de las telecomunicaciones, en abril de 2000, la CNDC autorizó la compra de Atlántida Comunicaciones y AC Inversora por parte de Telefónica Media. A cambio, se le “impuso” a Telefónica Media la obligación de desprenderse de su participación en



uno de los dos canales de televisión abierta en la ciudad de Mar del Plata (de mucho menor relevancia económica).

- ◆ En abril de 2001 se aprueba la operación por la cual el fondo de inversiones Hicks, Muse, Tate & Furst y Liberty Media International pasaron a controlar, cada uno, el 50% de Cablevisión.
- ◆ A mediados de 2000 Philip Morris adquirió el control accionario de Nabisco. Si bien se trató de una operación internacional, ambas empresas tenían una importante presencia en el país: Nabisco controlaba, entre otras, a las firmas Terrabusi y Canale, mientras que Philip Morris era la propietaria de Massalin Particulares y Kraft Suchard. En consecuencia, una operación de estas características, atento a sus obvios impactos sobre la estructura de mercado de ciertos segmentos de la industria alimenticia (en especial, el de golosinas), tendría que haber sido sujeta a una detenida evaluación. En febrero de 2001, la CNDC no puso reparos en la operación y recomendó su aprobación, recurriendo a argumentos harto discutibles: *“la empresa Philip Morris..., no podría ejercer poder de mercado debido a que existían varias marcas reconocidas en los distintos segmentos que componían el universo de las golosinas bañadas en chocolate a las que no les resultaría costoso reposicionarse para captar una parte significativa de la demanda de los productos de la precipitada empresa”*. También destacó *“la posibilidad de sustitución efectiva por el lado de la demanda”*, *“la alta sustituibilidad existente por el lado de la oferta entre los distintos segmentos que componen el universo de las golosinas bañadas en chocolate”*, y *“que a partir de la operación notificada no se produciría un aumento significativo en la concentración en el mercado de golosinas bañadas en chocolate”*.
- ◆ En noviembre de 2000 se aprueba la operación por la cual Totalfina Elf (Francia) se queda con la participación accionaria que Transcanada Pipelines tenía en la Transportadora de Gas del Norte y en otras empresas vinculadas al transporte de gas natural (Gas Andes, la Transportadora de Gas del Mercosur, y la Transportadora Sul Brasileira de Gas). Para analizar los impactos de la operación, se tomaron en cuenta dos “mercados relevantes”: el de producción de gas y el de transporte de gas. La conclusión fue que en ningún caso se podían encontrar perjuicios: en el ámbito de la producción, porque Totalfina no controla una parte importante de la producción local de gas; en el del transporte, porque, como se trata de un segmento monopólico, el ENARGAS cuenta con instrumentos suficientes para evitar comportamiento abusivos y porque la empresa francesa no accedería al control accionario de TGN. Al respecto, cabe plantear algunas observaciones:
  - (i) ¿por qué se consideraron dos “mercados relevantes” y no, como hubiera sido más apropiado, un único mercado (el gasífero);
  - (ii) el argumento de que no puede haber prácticas predatorias (por caso, subsidios cruzados) entre ambos segmentos porque Totalfina no tiene muchas reservas y



no controla el paquete accionario de TGN es muy discutible (de hecho, en casi ninguna empresa privatizada hay actores que detenten el control sobre la “voluntad social” y, de todas maneras, se pueden identificar numerosos ejemplos de conductas discriminatorias –fijación de precios, imposición de barreras a la entrada, etc.–);

(iii) el marco regulatorio gasífero impone restricciones por las cuales Totalfina no hubiera podido acceder al control del capital accionario de TGN.

♦ En abril de 2001, se aprobó la operación por la cual la francesa Carrefour se quedó con el 100% de las acciones de Norte/Tía, y pasó a controlar más de un tercio del sector supermercadista local de más de tres bocas (convirtiéndose en la firma líder del mercado)<sup>4</sup>. Resulta interesante presentar algunos de los criterios por los cuales se aprobó esta operación:

(i) Se delimitaron dos “mercados relevantes”: el de distribución minorista (donde los supermercados son oferentes) y el de abastecimiento (donde son demandantes). En la etapa de comercialización minorista para definir el mercado del producto se consideró que los supermercados e hipermercados constituyen un mercado diferenciado del resto de los comercios (almacenes, kioscos, autoservicios, etc.). El criterio de distinción utilizado consistió en que sólo los supermercados e hipermercados ofrecen una canasta básica de productos que el consumidor demanda periódicamente a los efectos de abastecer su hogar (¿puede afirmarse que esos productos no estén en almacenes y autoservicios?). En términos geográficos, se realizó un análisis regional (unas pocas ciudades), y otro nacional. Para la definición del mercado del producto en el ámbito del abastecimiento “se llegó a la conclusión de que los proveedores no perciben a los negocios independientes como sustitutos de las cadenas de comercios, principalmente por el volumen de sus ventas”, con lo cual el mercado del producto quedó circunscripto a las compras realizadas por las cadenas de comercios minoristas. Con respecto al mercado geográfico, el mismo se estableció como de carácter nacional.

(ii) Al margen de las críticas que se le pueda hacer a los criterios utilizados para delimitar el “mercado relevante”, cabe introducir algunos de los argumentos que se esgrimieron para aprobar la operación: *“En cuanto a la comercialización a nivel nacional, si bien el grado de concentración económica existente en el mercado nacional de supermercados e hipermercados registraría un incremento significativo como consecuencia de la operación notificada, se consideró que existían elementos que permitían afirmar que su impacto a nivel nacional no despertaba preocupaciones desde el punto de vista de la defensa de la competencia. Efectivamente, a pesar de que el grupo de empresas involucradas en la operación*

<sup>4</sup> Se trata, en rigor, de varias operaciones: en 1999 Carrefour se había fusionado internacionalmente con Promodes que era uno de los propietarios de la cadena Norte/Tía (en asociación con el Exxel). En 2001, Carrefour le adquiere toda su participación en Norte/Tía al Exxel.

*alcanzaría una participación aproximada del 31%, tanto la presencia de fuertes competidores a nivel nacional (Wal-Mart, Disco, Coto, Jumbo, Libertad, Auchan, etc.) como las posibilidades de crecimiento del mercado, disiparon preocupaciones respecto del mercado nacional de supermercados e hipermercados”.*

- (iii) Del análisis regional, se concluyó que la única zona del país en la que la operación traía aparejados problemas era la de Rosario.
- (iv) Asimismo, “el argumento más contundente para descartar una preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia de los efectos de la operación sobre el mercado de abastecimiento, tanto observado en forma global como rubro por rubro, era el alto nivel de competencia entre las cadenas que se observaba en la etapa de comercialización minorista. Este alto nivel de competencia, que no se esperaba disminuyera como consecuencia de la operación, permitía pronosticar la improbabilidad de prácticas monopsónicas u oligopsónicas ya que las cadenas minoristas no tendrían incentivo o interés en reducir las cantidades compradas en el mercado de abastecimiento, puesto que ello iría en contra de sus posibilidades de incrementar sus participaciones en la venta al público. Si bien la Comisión había recogido diversas manifestaciones del sector de proveedores respecto de la imposición unilateral de condiciones de venta por parte de las cadenas, como ser descuentos por volumen, por ubicación en góndola, por apertura de nuevas sucursales y por promoción, para evaluar su verdadera naturaleza se tuvo en cuenta que:
- a) dichas prácticas eran llevadas a cabo no sólo por la empresa adquirente en la operación sino que era una práctica generalizada entre el resto de las cadenas [¿entonces no es una práctica abusiva?];
  - b) resultaba difícil determinar hasta qué punto respondían al ejercicio de un poder de compra o más bien resultaban de la existencia de economías de escala asociadas al mayor volumen de compra que tienen las grandes cadenas;
  - c) dado el grado de competencia existente entre las cadenas minoristas en las ventas al público –que era esperable se mantuviera luego de la operación– no resultaba justificado considerarlas como prácticas monopsónicas u oligopsónicas sino más bien como meras transferencias de renta desde el sector proveedor hacia las grandes cadenas” [precisamente, como resultado de prácticas monopsónicas u oligopsónicas].
- (v) No obstante que era obvio que la operación conllevaría un incremento muy significativo en la concentración sectorial, con claras repercusiones en la relación de los supermercados (en este caso, Carrefour y Norte/Tía) con sus proveedores

(despliegue de prácticas de carácter oligopsónica), la Comisión decidió aprobarla. A cambio, le “impuso” a Carrefour que se abstenga de incrementar la superficie total de ventas de sus empresas controladas en la zona de Rosario y Gran Rosario durante el plazo de un año.

- ♦ En marzo de 2001, se rechazó –en forma contemporánea con las propias decisiones empresarias– la fusión entre el Correo Argentino y la firma OCA.
- ♦ A mediados del año 2000, la SCDyDC elaboró un dictamen “no vinculante” en el que se recomendaba que Endesa debía desprenderse de sus tenencias accionarias en Edesur o en Edenor, de forma de desvincular ambas firmas en consonancia con lo dispuesto en la normativa del sector eléctrico (desde 1997 la española Endesa, a partir de la adquisición de la chilena Enersis, formaba parte de los consorcios controlantes de las dos distribuidoras de energía eléctrica que actúan en la Ciudad de Buenos Aires y los principales partidos del conurbano bonaerense –lo cual muestra la “capacidad regulatoria” del ENRE). Recién a principios de 2001, Endesa se desprendió de su participación en Edenor a favor de Electricite de France.
- ♦ Como producto de la adquisición del grupo chileno Gener por parte de la estadounidense The AES Corporation, en julio de 2001 la SCDyDC elaboró una resolución por la cual se determinó que debía desprenderse de algunos activos (Central Puerto e Hidroeléctrica Piedra del Aguila, entre las más importantes). Los mismos fueron transferidos posteriormente a la francesa Totalfina Elf.
- ♦ En relación con lo anterior, cabe destacar que una de las principales “inconsistencias” de la Ley 25.156 se da en relación con las empresas privatizadas. En el ámbito de aquellos mercados sujetos a regulación pública (como los de los servicios privatizados), la ley es harto confusa, en tanto el texto de dos de sus artículos alienta –o podría devenir en– interpretaciones contradictorias. Así, en el Artículo Nro. 16, inserto en el capítulo vinculado con concentraciones y fusiones, se señala que: *“Cuando la concentración económica involucre a empresas o personas cuya actividad económica esté reglada por el Estado nacional a través de un organismo de control regulador, el Tribunal Nacional de Defensa de Competencia, previo al dictado de su resolución, deberá requerir a dicho ente estatal un informe opinión fundada sobre la propuesta de concentración económica en cuanto al impacto sobre la competencia en el mercado respectivo o sobre el cumplimiento del marco regulatorio respectivo”*. Por su parte, el Artículo Nro. 59 establece que *“queda derogada toda atribución de competencia relacionada con el objeto finalidad de esta ley otorgada a otros organismos o entes estatales”*.
- ♦ Para tener en cuenta: después del dictamen “no vinculante” asociado a la operación de Endesa, y de que se registrara un muy considerable proceso de reintegración vertical e, incluso, horizontal de las cadenas eléctrica y gasífera, el ENRE y el ENARGAS (los únicos dos entes de control que tienen injerencia en materia de regulación de la propiedad del capital de las empresas reguladas) *decidieron* que el

artículo que valía era el Nro. 59 (es decir, el que los deslindaba de todo contralor sobre la problemática de la defensa de la competencia –eso sí, después de que, como producto de las numerosas operaciones de compra-venta que tuvieron lugar, se consolidaran unos pocos actores con posiciones dominantes de mercado).

## Conclusión y reflexiones finales

Los elementos expuestos en el trabajo permiten confirmar que muchos de los procesos resultantes del caduco régimen de *Convertibilidad* están impactando negativamente sobre los procesos productivos y la distribución del ingreso en nuestro país. La apertura de la economía, la concentración de los mercados y la extranjerización de sectores económicos no resultan triviales a la hora de interpretar las posibilidades de superar la crisis actual y encaminar a la economía argentina en una senda de crecimiento económico, desarrollo productivo y redistribución del ingreso.

En tal sentido, resulta imprescindible para delinear pautas que permitan formular un plan de desarrollo económico sustentable **limitar efectivamente la concentración económica y sus consecuentes impactos negativos.**

Para ello, y como conclusión de este trabajo, se plantea la necesidad de reformular la legislación en materia de defensa de la competencia y, simultáneamente, generar las instituciones que garanticen el cumplimiento efectivo de dicha legislación. En otras palabras, de nada sirve la legislación aprobada en 1999 si luego es permanentemente modificada –alterando su capacidad de frenar la concentración de los mercados– y no se constituye un tribunal autónomo y dotado de los recursos económicos y humanos necesarios para investigar y sancionar prácticas antimonopólicas que restrinjan los procesos de concentración económica, cuando estos están afectando el funcionamiento de la economía y el bienestar de la población.

En segundo lugar, se considera necesario asumir un papel más activo en términos del manejo de las retenciones a exportaciones y los aranceles a las importaciones como mecanismos de control de precios. La imposición de derechos de exportación, tal como se han efectivizado en los últimos meses, ha tenido sólo un criterio de “caja”.<sup>5</sup> Pues en el marco de mercados altamente concentrados y cartelizados resulta virtualmente imposible el ingreso de nuevos competidores, por cuanto se conjugan la necesidad de inversiones muy importantes, costos fijos elevados y carteles dispuestos a disciplinar a los actores díscolos (los dispuestos a vender por debajo del precio acordado). De modo que una forma de promover el ingreso al mercado de nuevos competidores y la baja en los precios es mediante la eliminación de aranceles de importación, el cual asume entonces el carácter de efecto “disciplinador” para los sectores que controlan los mercados monopólicos y oligopólicos.

<sup>5</sup> En el mes de abril, se modificaron alguna de las retenciones impuestas a las exportaciones. El nuevo esquema de retenciones se inspiró en la necesidad de reordenar el impacto del aumento del tipo de cambio en los precios internos destinados al consumo final, concentrando subas de alícuotas en los productos agrícolas (tales como los granos, aceites y harinas) y derivados que influyen en la canasta básica de consumo de la población, que pasaron a gravarse del 10% al 20%, igualándose a las imposiciones al petróleo crudo dispuestas en el mes de marzo. Sin embargo, el índice de precios al consumidor del mes de abril (10,4%) mostró que estas medidas no tuvieron un verdadero efecto “disciplinador”.

---

Participaron en la elaboración del presente trabajo:

Lic. Federico Sánchez (Director General de Industria y Comercio Exterior).

Lic. Matías Kulfas (Director del Centro de Estudios para el Desarrollo Económico Metropolitano).

Lic. Romina Soria (Asesora de la Dirección General de Industria y Comercio Exterior).

Lic. María Agustina Briner (Economista del Centro de Estudios para el Desarrollo Económico Metropolitano).



Secretaría de Desarrollo Económico  
Subsecretaría de Producción  
Dirección General de Industria y Comercio Exterior