



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO

FCE
FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS

Licenciatura en Economía

Génesis de la Concentración Industrial en Argentina

Trabajo de Investigación

Gabriel Olmedo Sosa

Nº Reg: 26.780

(gabriel.olmedo14@gmail.com)

Profesor Tutor

Elizabeth Pasteris

Mendoza – 2015

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	4
I CONCENTRACIÓN EN LA ECONOMÍA	6
1. CONCENTRACIÓN ECONÓMICA EN LA TEORÍA NEOCLÁSICA	6
1.1. Evolución histórica	6
1.2. Equilibrio económico.....	9
1.3. Competencia en un mercado perfecto.....	9
1.4. Mercado monopolista.....	11
1.5. Competencia en un mercado oligopólico.....	16
2. CONCENTRACIÓN ECONÓMICA EN LA TEORÍA MARXISTA	17
2.1. Concepción del sistema económico	17
2.2. Teoría valor trabajo y plusvalía	18
2.3. La competencia en el marxismo y sus consecuencias.....	18
2.4. Capital socialmente necesario y equilibrio	19
2.5. Excedente económico	20
2.6. Modelo de acumulación.....	21
2.7. Procesos de concentración económica.....	22
2.8. Debates vigentes en el Marxismo	23
II INDUSTRIA ARGENTINA EN EL SIGLO XX.....	25
1. MODELO AGROEXPORTADOR.....	25
2. DISPUTA ENTRE LA CONTINUIDAD Y LA IMPOSICIÓN DE UN NUEVO PROYECTO PRODUCTIVO	27
3. MODELO DE INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES.....	28
4. MODELO NEOLIBERAL.....	32
5. DATOS DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL SIGLO XX	35
5.1. Participación de la Industrial en el PBI.....	35
5.2. Evolución de la concentración industrial.....	36
5.3. Distribución de la Cúpula Empresarial Según el Capital Social.....	38
III LA LEY DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA EN ARGENTINA	40
1. ANTECEDENTES.....	40
2. CARACTERÍSTICAS GENERALES	41
2.1. Objetivos.....	42
2.2. Actos o conductas anticompetitivas.....	42
2.3. Abuso de posición dominante.....	43
2.4. Concentración económica.....	43
3. ÓRGANO DE APLICACIÓN	45

4. SANCIONES	46
5. RESOLUCIONES DE LA CNDC	47
IV CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL EN EL SIGLO XXI.....	50
1. LA CRISIS DEL 2001	50
2. FIN DE LA CONVERTIBILIDAD: ¿DOLARIZACIÓN VS. DEVALUACIÓN?	51
3. MODELO NEODESARROLLISTA	55
3.1. Características.....	55
3.2. El Tipo de Cambio Real en el nuevo modelo	58
4. EVOLUCIÓN DE LA CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL.....	63
5. IMPLICANCIAS DE LA CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL PARA LOS TRABAJADORES..	67
6. COMPOSICIÓN DE LAS FIRMAS DE LA ENGE	69
6.1. Composición según actividad principal.....	69
6.2. Composición según el origen del capital.....	71
V REFLEXIONES FINALES	75
BIBLIOGRAFÍA	77

INTRODUCCIÓN

Desde hace varias décadas podemos observar que la concentración económica a nivel mundial se ha incrementado. Diversas ramas productivas pasaron de estar ocupadas por una gran cantidad de empresas nacionales pequeñas a repartirse entre un pequeño número de grandes firmas transnacionales. Microsoft tiene en su poder una enorme porción del mercado mundial de software; Coca-Cola y Pepsico se dividen el mundo de las gaseosas y con Nestlé y Kraft Food manejan aproximadamente el 80% de las ventas de alimentos procesados en todo el planeta; Google, Yahoo y AOL se reparten el control de Internet; Bimbo monopoliza prácticamente todas las ventas de pan empaquetado; Boeing y Airbus abastecen cerca del 90% de los aeropuertos de los cinco continentes y la lista sigue. En Argentina numerosas ramas productivas industriales argentinas se encuentran dominadas por un pequeño grupo de productores, como es el caso de la producción de: Aluminio (Aluar 100%), Chapa Laminada (Siderar 90%), Hierro Redondo (Acindar, Bonelli, Sipar y AcerBrag 72%), Cemento (Loma Negra, Minetti y Avellaneda 96%), Petróleo (YPF, Shell y ESO 90%), Panificado Industrial (Bimbo 89%), Galletitas (Danone, Arcor y Kraft 75%), Gaseosas (Coca-Cola y Pepsi 84%), Cervezas (Brahma 81%), Lácteos (4 firmas 55%) y Vinos y Mostos (6 firmas 65%). ¿Cómo interactúan estos nuevos actores en los mercados? ¿Cómo se formaron? ¿Cuáles son las causas de este comportamiento? ¿Qué consecuencias tiene para la sociedad en su totalidad? Son algunos de los interrogantes que han llamado la atención de especialistas económicos de diferentes vertientes.

En este contexto el objetivo principal de la presente investigación es determinar el nivel de concentración económica en la rama manufacturera argentina en el siglo XXI, las causas de su gestación y sus implicancias económicas y sociales. En cuanto al instrumental metodológico utilizado para lograr los objetivos planteados para el presente trabajo recurriremos al estudio teórico del tema desde diversas corrientes, la exposición de los acontecimientos sociales, políticos y económicos que intervinieron en el proceso de concentración industrial y el análisis de los datos disponibles que nos ayuden a visualizar el comportamiento de la rama elegida.

Con estos objetivos la presente investigación se estructura, luego de esta breve introducción, en cinco capítulos. En el primero haremos un estudio del marco teórico de la temática elegida tanto desde la escuela tradicional como de escritos de economistas marxistas. Consideramos que la discusión teórica representa un paso previo necesario para una correcta interpretación empírica. La misma nos permitirá ordenar nuestro análisis y nos ayudará a vislumbrar las variables relevantes para la comprensión del fenómeno elegido con sus respectivas relaciones.

En el segundo capítulo realizaremos un repaso de la construcción de los capitales dominantes en la industria nacional a lo largo del siglo XX y su relación con la política económica concomitante

tanto en nuestro país como a nivel mundial. Para entender el presente tenemos que conocer el pasado, es por ello que decidimos estudiar la evolución del sector manufacturero argentino desde prácticamente sus comienzos. Aglutinar la matriz productiva en sectores similares en esencia e indagar en su comportamiento histórico nos proveerá de instrumentos para comprender sus características actuales y a anticipar sus movimientos futuros.

En la tercera parte expondremos el proceso evolutivo de la ley n° 25.156 de defensa de la competencia argentina desde su creación hasta la fecha y su puesta en práctica. Elegimos la misma por considerarla la expresión más representativa de la respuesta estatal a la tendencia a la concentración económica en nuestro país.

En la cuarta sección haremos el análisis de la coyuntura del sector fabril, su nivel de concentración y sus consecuencias para la economía nacional. Indagaremos en los datos disponibles del sector para contrastar lo expuesto anteriormente.

Por último el trabajo concluye presentando las reflexiones finales que se obtienen a lo largo del mismo.

I CONCENTRACIÓN EN LA ECONOMÍA

En el presente capítulo haremos un análisis teórico de la concentración económica desde la escuela neoclásica y la marxista. La elección de las mismas se debe a que la primera es la corriente de pensamiento económico mundial dominante y simboliza el sostén teórico del sistema capitalista. La segunda la elegimos por representar la escuela más crítica al capitalismo, tanto por su trayectoria histórica como por su nivel de análisis y cantidad de adeptos. Claramente existen diferentes líneas dentro de ambas teorías, incluso escuelas cuyas raíces pueden encontrarse dentro de ellas, pero luego se conformaron como corrientes de pensamiento diferente. Sin embargo tomaremos para nuestro análisis los acuerdos generales en las teorías elegidas y su evolución en el tiempo.

Nos parece de suma importancia aclarar que en la presente investigación utilizaremos el término “concentración económica” entendiéndolo como el incremento de la participación relativa de las empresas de mayor tamaño en un mercado específico.

Antes de comenzar nuestro análisis sobre la concentración económica consideramos esencial destacar el papel que juega la competencia en los mercados. En palabras de Santarcángelo (2013, p. 3):

La competencia es la fuerza que regula las relaciones entre los agentes económicos en el sistema capitalista. Si bien el proceso de competencia se encuentra mediando los procesos de intercambio y de producción económico, existen diversas maneras de entender el modo en que funcionan así como un importante y fervoroso debate en relación a las implicancias que este proceso supone para la dinámica de acumulación capitalista.

1. CONCENTRACIÓN ECONÓMICA EN LA TEORÍA NEOCLÁSICA

1.1. Evolución histórica

Dentro de la microeconomía de la Escuela Neoclásica nace una rama dedicada al estudio del comportamiento de las empresas en los mercados a partir de la ruptura de la estructura tradicional de competencia perfecta y monopolio. Estamos hablando de la Organización industrial. En palabras de Coloma (2002, p. 1):

La organización industrial (o economía industrial) puede definirse como la parte de la economía que estudia la estructura y el funcionamiento de los mercados, en especial en lo que se refiere a las empresas que actúan en ellos y al modo en el que las políticas públicas influyen sobre dicha estructura y sobre dicho funcionamiento.

Es válido aclarar que cuando el autor utiliza la palabra industrial, no hace referencia al sector fabril, sino a un conjunto de empresas que actúan en un mismo mercado.

Si analizamos la evolución histórica de la organización industrial encontramos que el desarrollo de esta rama como una materia autónoma es relativamente reciente. De todas maneras los sustentos teóricos que luego formaron sus bases tienen orígenes remotos. El primer antecedente importante podemos situarlo en 1838, con la aparición de la obra de Cournot "Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas". Cournot, perteneciente a lo que después se conocerá como la Escuela Matemática, inició la aplicación de las técnicas de las ciencias exactas al estudio de la economía. Entre sus aportes se encuentra la solución de la formación de los precios en un mercado monopolístico como resultado de la búsqueda de la maximización de beneficios. También fue el primero en elaborar una teoría en donde existe más de un oferente en un mercado, dando origen a todo el estudio de la formación de precios en el mercado oligopólico, en donde el problema de maximización debía solucionarse simultáneamente para cada vendedor. Este análisis, que luego fue conocido como "oligopolio de Cournot", fue el primero en intentar desarrollar una teoría general sobre la competencia y el monopolio. En este modelo si el número de empresas tiende a infinito se convierte en un mercado perfecto y si tiende a 1 en un mercado monopolístico.

El segundo gran aporte lo encontramos en otro francés perteneciente a la Escuela Matemática, Bertrand (1883). En él se encuentra una crítica al trabajo de Cournot, estableciendo como equívoco el supuesto de que las empresas eligen la cantidad de producción y el precio se obtiene en función de la demanda que enfrentan. Según Bertrand los fabricantes determinan el precio y luego la demanda determina la cantidad que vende, obteniendo así resultados diferentes. Este nuevo modelo se lo conoce como el "oligopolio de Bertrand".

En la década del 30, con el mundo sumergido en la crisis económica más fuerte del capitalismo hasta la fecha, surgieron varios documentos en búsqueda de explicaciones a los fenómenos que se estaban viviendo, siendo uno de ellos la imperfección en los mercados. Coloma (2002) destaca los aportes de Hotelling (1929), Chamberlin (1933), Robinson (1933) y Stackelberg (1934).

El modelo de Hotelling puede verse como una variación del modelo de Bertrand, en el cual supone que las empresas compiten entre sí eligiendo precio y, a su vez, una cierta ubicación en el espacio geográfico. La competencia espacial les permite tener mayor influencia sobre los compradores aledaños.

Robinson y Chamberlin simultáneamente analizaron el funcionamiento del mercado en donde conviven empresas que tienen poder monopolístico de una determinada variedad de un producto y por ende compiten entre las que poseen una variedad parecida del producto analizado. Estos son los primeros estudios en donde el mercado no es homogéneo, sino que existe diferenciación de productos.

Stackelberg, en cambio, sostiene su análisis partiendo del modelo de Cournot, introduciendo la posibilidad de que haya “empresas líderes” que toman decisiones con anticipación y “empresas seguidoras” que lo hacen posteriormente, una vez observada la elección de las primeras. En este modelo todas las empresas eligen niveles de producción y no precios, pero los niveles de precios se modifican según qué empresa actúa como líder y qué empresas actúen como seguidoras. Si todas las empresas son seguidoras se llega al equilibrio de Cournot.

Todos estos aportes pueden considerarse los antecedentes a la formación de la organización industrial como una rama dentro de la ciencia económica. La conformación de la misma puede situarse en 1951, mediante la obra de Bain, proveniente de la escuela de Harvard, “*Relation of Profit Rate to Industry Concentration*” que marcó el comienzo de la literatura empírica sobre organización industrial, relacionando la tasa de beneficio de las empresas y la concentración de los mercados en la industria manufacturera de Estados Unidos. En el mencionado artículo se utilizó por primera vez el paradigma “estructura – conducta – desempeño”, que fue la base de la gran mayoría de investigaciones empíricas hasta la década del 80.

Se toma como punto de inflexión ese año porque ese artículo representó el comienzo de la investigación de Bain de temas de organización industrial separados del resto de los temas microeconómicos. A partir de allí dictó varios cursos exclusivos de la mencionada temática y escribió el primer libro sobre ella en 1959, “*Industrial Organization*”.

En 1964 Stigler, un referente de la escuela de Chicago, entra en la discusión haciendo aportes en lo que respecta al comportamiento de los mercados oligopólicos mediante su teoría de la colusión. El debate entre la escuela de Chicago y la de Harvard permaneció latente durante las décadas del 60 y 70. En palabras de Coloma (2002, p. 8):

La gran diferencia entre uno y otro enfoque es que mientras la escuela de Harvard apuntó a estudiar la relación causal entre concentración y eficiencia, la escuela de Chicago se caracterizó por considerar que ambos elementos estaban determinados endógenamente por otros factores más estructurales y que por lo tanto no era posible establecer una relación directa entre ambos. Otra diferencia importante es que mientras la escuela de Harvard solía trabajar fundamentalmente con modelos de oligopolio, la de Chicago tenía una versión más polar en la cual utilizaba básicamente modelos de monopolio y de competencia perfecta, y combinaciones de los mismos.

En 1944 Von Neumann y Morgenstern publican su libro “*The Theory of Games Behavior*”. El instrumental teórico ahí expuesto comienza a aplicarse en la década del 70 para analizar los mercados. Este nuevo enfoque toma como base el “equilibrio de Nash” creado en 1951 para explicar los resultados de la interrelación de las empresas. Dentro de la teoría de juegos podemos mencionar a

Friedman (1971) con su teoría de colusión basada en el mencionado equilibrio de Kreps y Wilson (1982) y Milgrom y Roberts (1982) quienes introdujeron la variable de la información incompleta y depredación en un mercado donde conviven empresas constituidas y competidores potenciales.

En la década de los 70 aparecieron los “modelos de estimación de oferta y demanda”, que significaron un quiebre en la investigación empírica de la organización industrial. El primero en separarse del paradigma estructura-conducta-desempeño para utilizar esta metodología fue Iwata en 1974. La misma consiste en técnicas para deducir la existencia de poder de mercado y su magnitud en una industria, estimando las funciones de demanda, costo marginal y de comportamiento simultáneo de las empresas que actúan en el mercado. Esta metodología toma como base los modelos teóricos de oligopolio, como los de Cournot y Bertrand, y verifican su aplicación para el caso analizado.

1.2. Equilibrio económico

El concepto de equilibrio tiene un rol central en la teoría neoclásica. El objetivo principal de todos sus modelos está en encontrar el punto en el que las variables encuentran el valor que les permitirá permanecer inmutables a lo largo del tiempo, siempre y cuando no sean perturbadas por un “shock externo”. Las conclusiones comienzan una vez encontrado el punto de equilibrio de largo plazo. Es por esto que para entender la posición neoclásica respecto a la concentración económica primero debemos hallar los puntos de equilibrio posible en los diferentes tipos de mercado. Nosotros haremos nuestro análisis aglutinando el comportamiento empresarial en 3 tipos de mercados: el mercado perfecto, el monopolístico y el oligopólico.

1.3. Competencia en un mercado perfecto

La mayoría de los análisis de la economía neoclásica parten de un mercado en competencia perfecta. Como lo expresó Stigler, premio Nobel en economía de la Universidad de Chicago, “Todos los mercados funcionan perfectamente y librados de cualquier tipo de intervención externa, tienden naturalmente al equilibrio” (1974 citado en Santarcángelo, 2013, p. 4). Para que un mercado funcione de manera perfecta tienen que acontecer simultáneamente una lista de requisitos que Mochón y Becker enumeraron de la siguiente forma¹:

1. Las empresas pueden entrar o salir libremente del mercado. En los mercados competitivos existe la libre competencia, es decir que no hay barreras de entrada y las empresas pueden entrar y salir libremente.

2. Existe un número elevado de compradores y vendedores. Esto implica que la cantidad que cada una de las empresas participantes ofrece en el mercado representa una porción tan pequeña

¹ Mochón y Becker (2008, p. 114)

con respecto al total del mercado que su comportamiento individual no puede tener efectos perceptibles sobre el precio de las mercancías. Los mercados competitivos son atomizados, por lo que resulta necesario distinguir entre la situación de una empresa individual y la situación general del mercado.

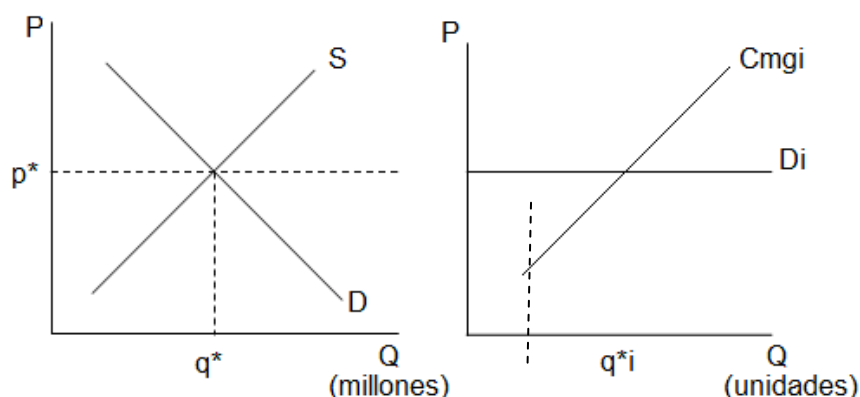
3. Los bienes ofrecidos por los distintos vendedores son prácticamente idénticos. Dada la similitud de los bienes ofrecidos, los consumidores no son capaces de identificar la empresa que ha ofertado un producto ni de distinguirlo de los que ofrecen las demás. En los mercados competitivos se intercambian bienes homogéneos.

4. Las empresas individualmente no tienen la capacidad para fijar el precio del producto. Dado que no hay barreras de entrada, que se trata de un mercado atomizado y que el producto es homogéneo, ninguna empresa individualmente puede influir sobre el precio de venta. Las empresas competitivas tienen que aceptar el precio como un dato, esto es, son precio-aceptantes, es decir que venden su producto al precio que ha fijado el mercado. De hecho, cada empresa sabe que, si fijase un precio por encima del precio de mercado, no podría vender su producción, ya que los consumidores no ignoran que muchas empresas venden un producto idéntico a un precio menor.

5. Existe información perfecta. Es preciso que todos los participantes tengan pleno conocimiento de las condiciones generales en que opera el mercado.

Para llevar a la práctica el funcionamiento de estos mercados podemos analizar el accionar de cualquier productor en un mercado perfecto, ya que este comportamiento se repetirá para cualquier bien o servicio que se fabrique en estas condiciones. Si tomamos como ejemplo la producción de balones de fútbol tenemos que:

Gráfico 1: Mercado perfecto de balones de fútbol y situación que enfrenta cada firma



Fuente: *Elaboración Propia.*

En el gráfico 1 se ve representado el mercado total de balones a la izquierda y el mercado que enfrenta una firma individual *i* a la derecha. Tenemos que el precio y la cantidad (p^* y q^*) se

determinan en la izquierda. La demanda individual (D_i) de cada productor deberá ser equivalente a p^* ya que ningún consumidor comprará una pelota más cara de lo que la conseguiría en otro lado (recordemos que se cumplen los cinco supuestos expresados anteriormente). Como todos los productores buscan maximizar sus beneficios, estos producirán hasta que su costo marginal (C_{mgi}) sea igual a su ingreso marginal, que en este caso está representado por D_i^2 . Como el fabricante individual no puede influir en el precio, la maximización de beneficios la logrará optimizando la cantidad de producción, que en el presente caso será q^* . Es válido remarcar que bajo estos supuestos se venderá todo lo que se ponga a la venta al precio de equilibrio. En otras palabras, a los oferentes no les quedará ningún remanente de productos.

Este mercado es considerado perfecto para los neoclásicos porque si se lo deja actuar libremente, y agregando el supuesto de la no existencia de externalidades, nos lleva al punto de máximo bienestar social. Esta afirmación está sustentada en que maximiza la suma del excedente del consumidor³ con el del productor⁴.

Este tipo de mercado ha recibido numerosas críticas por sus supuestos irreales. Sin embargo, como se dijo anteriormente, tiene una presencia dominante en los modelos de la teoría neoclásica. Stigler (1979, p. 159) plantea dos defensas a favor de la utilización de los mercados perfectos. En la primera establece que “todos los conceptos suficientemente generales y precisos, para ser útiles en el análisis científico, deben ser abstractos”. Fundamenta esta defensa estableciendo que la ciencia económica es atravesada por una gran clase de fenómenos que de ser contemplados en un caso particular los conceptos obtenidos “serán grotescamente antidescriptivos de los otros”. Su otra defensa está basada no en argumentos teóricos sino en que “los economistas se han volcado cada vez más al uso del concepto de competencia perfecta como modelo estándar de análisis”. En otras palabras pretende defender la aplicación de este modelo sosteniéndose en el uso del mismo.

1.4. Mercado monopolista

Una vez que nos alejamos de los mercados perfectos nos encontramos con nuevos conceptos creados con el fin de expresar el estudio del intercambio una vez que se alteran los supuestos. Así

² Para que la producción sea rentable se tiene que cumplir que el costo marginal al que se produce sea mayor al costo medio. Para más información véase VARIAN (1999)

³ El excedente del consumidor es la utilidad que recibe el comprador al consumir el bien por sobre el precio por el que lo adquirió. Gráficamente puede verse en el área formada por debajo de la curva de demanda (utilidad) y por encima el precio. Para más información véase VARIAN (1999)

⁴ El excedente del productor es la diferencia entre el costo de fabricación con el precio que se obtiene por la venta del producto. . Gráficamente puede verse en el área formada por debajo del precio y encima de la curva de oferta (costos marginales). Para más información véase VARIAN (1999)

aparecen palabras como monopolio, concentración económica, el poder de mercado y el beneficio extraordinario.

El poder de mercado de una empresa es “la capacidad que la misma tiene de influir sobre los precios vigentes en un mercado”⁵. Es decir que si dejamos de lado el supuesto de empresa tomadora de precio vigente en el mercado perfecto, es porque nos encontramos ante la presencia de un poder de mercado⁶. El mismo puede manifestarse de diversas formas. Si una empresa domina los precios promedio vigentes en todo el mercado, estamos en presencia de un “poder de mercado global”. En cambio una empresa tiene “poder de mercado local” si solo tiene influencia sobre algunas variables. El último caso se da cuando existe diferenciación de productos, es decir que una empresa logra aumentar el precio de venta porque el producto que ofrece tiene algunas cualidades que lo distinguen de su competencia.

En la teoría neoclásica el poder de mercado se encuentra limitado por las leyes de la oferta y la demanda. Es decir que al decidir aumentar el precio, la cantidad vendida será menor. La cantidad de ventas que la firma deberá resignar ante un aumento en el precio lo determinará la demanda que enfrenta en el mercado. Cuanto más insensible sea la demanda a cambios en el precio (más inelástica) mayor será la capacidad de la empresa de fijar un precio sin renunciar a ventas. Si la demanda que enfrenta la firma es horizontal, como en el caso de competencia perfecta analizado anteriormente, la empresa carece de poder de mercado.

El beneficio económica extraordinario proviene de la existencia de poder de mercado. Este beneficio es entendido como el sobreprecio al que un oferente vende respecto al los costos medios de producción por la cantidad ofrecida.

La concentración económica, bajo esta lógica, tiene que ver con las participaciones relativas de las empresas que operan en el mercado analizado⁷. Mientras sea mayor la participación relativa de un determinado número de empresas mayor será la concentración económica. En el caso de existir una sola empresa con la participación absoluta de un determinado mercado, este fabricante toma el nombre de monopolio.

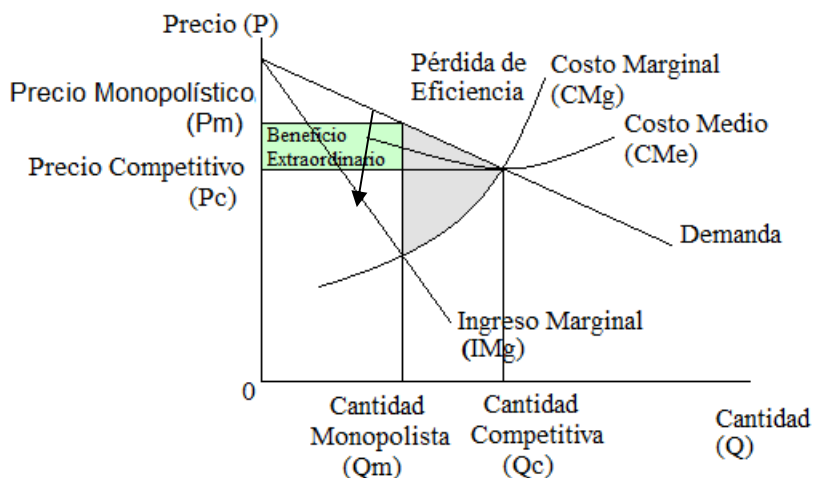
Pasaremos a analizar el comportamiento del mercado cuando el oferente es un monopolio en comparación con la competencia en un mercado perfecto. Mantendremos la premisa de que la empresa buscará maximizar sus beneficios, objetivo que logrará igualando el ingreso marginal con el costo marginal.

⁵ Coloma (2002, p. 9).

⁶ El poder de mercado puede aparecer tanto por el lado de la demanda como por el de la oferta. Es decir que un agente económico puede imponer un precio cuando compra o cuando vende. Para la presente investigación analizaremos solo el caso del poder de mercado proveniente del lado de la oferta.

⁷ Coloma (2002, p. 36).

Gráfico 2: Mercado Monopolista vs. Mercado en Competencia Perfecta.



Fuente: *Elaboración Propia.*

En el gráfico 2 se puede apreciar que de pasar de un mercado perfecto a uno monopolístico el precio del producto aumenta (de P_c a P_m) y la cantidad disminuye (de Q_c a Q_m). Esto tiene dos grandes consecuencias. La primera es que existe una pérdida de eficiencia (marcada en color gris) debido a la disminución en la suma de excedentes del consumidor y del productor. La segunda es que el monopolista tiene beneficios extraordinarios (marcados con verde), que obtiene por el poder de mercado, poniendo un precio superior al costo medio de producción.

En la bibliografía encontramos cuatro causas por las que puede generarse un mercado monopolístico⁸:

1. El control exclusivo de un factor productivo o de las fuentes más importantes de las materias primas indispensables para la producción de un bien puede determinar que dicha empresa se configure como monopolio. Esto se lo conoce como la existencia de recursos monopolísticos. Así una empresa que controla la única mina de diamantes que existe en el país, actuará de forma monopolística.
2. Una patente también genera una situación monopolística, pues le confiere a un inventor el derecho a explotar ciertas técnicas o productos con carácter de exclusividad y durante un tiempo determinado.
3. El control estatal de la oferta de determinados servicios origina monopolios estatales como, por ejemplo, el servicio de correos y telégrafos, los ferrocarriles, etcétera. Estos servicios suelen ser provistos por empresas concesionarias privadas o mixtas. En este caso se habla de monopolios creados por el gobierno.

⁸ Mochón y Becker (2008, p. 134 - 135).

4. La existencia de gran tamaño y una estructura de costos de la industria decrecientes puede dar lugar a un monopolio natural. En la base de un monopolio de este tipo encontramos razones tecnológicas concretas en estructuras de costos que permiten la existencia de economías de escala, esto es, costos medios decrecientes para niveles elevados de producción. En este caso, la existencia de, por ejemplo, dos o tres compañías de gas o agua en una misma localidad representaría un considerable despilfarro de recursos.

Como se expresó anteriormente en 1933 Chamberling y Robinson hicieron aportes paralelamente en lo que respecta al funcionamiento del mercado monopolísticamente competitivo. El estudio está destinado para los mercados en los que existe diferenciación de productos. Las principales características son las siguientes:

- Cada empresa enfrenta una demanda individual con pendiente negativa.
- Los efectos de los cambios de precios de cada empresa sobre el resto de las empresas son nulos o insignificantes.
- En un contexto de largo plazo con libre entrada, las empresas marginales (o todas las empresas, si el modelo es simétrico) tienen beneficios nulos.

En este escenario existen un gran número de empresas con poder de mercado local, que obtienen por la diferenciación de sus productos. Como “los efectos de los cambios de precios de cada empresa sobre el resto de las empresas son nulos o insignificantes” las firmas no utilizan estrategias de precios para obtener una cuota de mercado mayor y debido a que “cada empresa enfrenta una demanda individual con pendiente negativa” los oferentes buscarán maximizar sus beneficios igualando el ingreso marginal con el costo marginal. Por último, como “en un contexto de largo plazo con libre entrada, las empresas marginales (o todas las empresas, si el modelo es simétrico) tienen beneficios nulos” necesariamente el ingreso medio (la demanda que enfrenta cada firma) tiene que ser igual al costo medio.

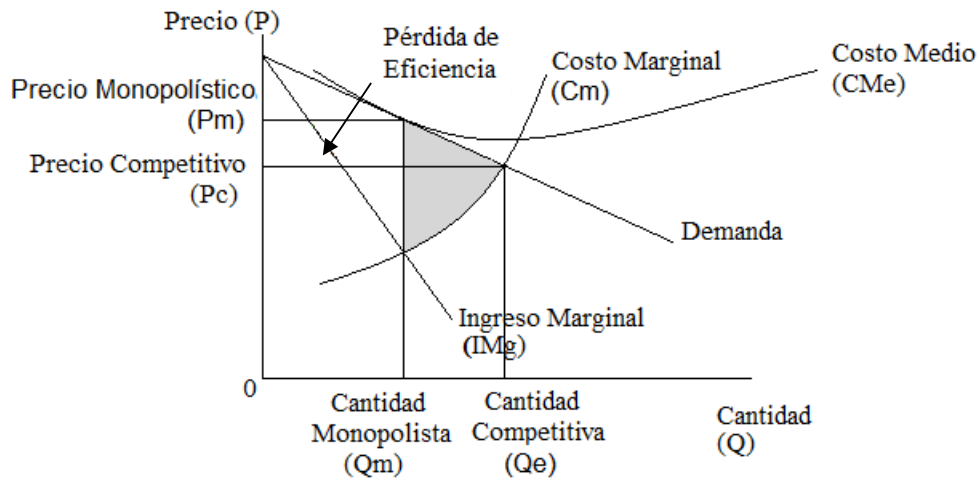
En el gráfico 3 compararemos un mercado monopolísticamente competitivo a uno en competencia perfecta.

En el análisis comparativo del mercado monopolísticamente competitivo con el de competencia perfecta Mochón y Becker (2008, p. 168) llegan a la siguiente conclusión:

Si hacemos un análisis de la competencia monopolística frente a la competencia perfecta, habría que destacar dos hechos: en primer lugar, en la competencia monopolística siempre existe un exceso de capacidad... En segundo lugar, el precio es mayor que el costo marginal pues la empresa siempre tiene algún poder de mercado. Este hecho explica, además por qué las empresas que actúan en competencia monopolística siempre tienen interés en conseguir un

nuevo cliente, al exceder el precio al costo marginal una unidad adicional vendida implica más beneficio.

Gráfico 3: Monopolísticamente competitivo vs. Mercado en Competencia Perfecta.



Fuente: *Elaboración Propia*

El estudio de la competencia monopolística dio lugar a un nuevo concepto, que es el de “Exceso de Capacidad”. En palabras de Coloma (2002, p. 53):

Este teorema nos dice que, bajo los supuestos usuales respecto de la forma de las funciones de costo medio y costo marginal, el equilibrio de largo plazo de competencia monopolística se da para una cantidad (Q_m) que es siempre menor que la cantidad que minimiza el costo medio de provisión del bien (Q_e). Como consecuencia de ello, las empresas terminan teniendo costos medios (y totales) más altos que los que tendrían en un equilibrio de competencia perfecta (en el cual, en el largo plazo y con libre entrada, se cumple que “ $P = CMg = CMe$ ”) y esto genera una ineficiencia que se asocia con la presencia de cierta capacidad excedente de las empresas involucradas.

Tanto para un mercado dominado por un monopolio con poder de mercado global como para un mercado en competencia monopolista, en donde las empresas tienen un poder de mercado local, para la teoría neoclásica existe una pérdida de eficiencia al compararlos con la competencia perfecta. Ya sea por la existencia de “beneficios extraordinarios” (como ocurre en el primer caso) o por el “exceso de capacidad” (presente en el segundo) la existencia de monopolios conlleva a que la cantidad ofrecida en el mercado sea menor a la requerida para lograr el óptimo social neoclásico.

1.5. Competencia en un mercado oligopólico

¿Qué ocurre si quisiéramos analizar un mercado en donde no existen ni muchos oferentes ni uno solo, sino unos pocos? Estaríamos en presencia de lo que en la teoría se conoce como “mercado oligopólico”. Al no encontrarnos en un caso extremo, como el de competencia perfecta y monopolio, sino en un lugar intermedio, en la literatura de la organización industrial se pueden encontrar varios modelos que intenten explicar el funcionamiento del mercado con pocos oferentes. La mayoría parten de los originarios desarrollados por Cournot y Bertrand. En este apartado no desarrollaremos alguno específico pero nos limitaremos a expresar las conclusiones, que exceptuando raras ocasiones, son compartidas por todos ellos. La existencia oligopólica genera una potencial pérdida de eficiencia en la teoría neoclásica. En este mercado rara vez se obtienen los mismos niveles que en el de competencia perfecta ya que normalmente los vendedores logran imponer un precio más alto vendiendo una cantidad menor. El aumento del beneficio de las empresas no alcanza a cubrir el excedente del consumidor perdido. Es por ello que no se logra llegar al óptimo social.

Las mismas conclusiones se aplican para el caso de colusión, en donde un grupo de firmas decide acordar precios para no competir entre ellas. Puede existir dos tipos de colusión: tácita y explícita. La primera se da cuando las empresas deciden no competir estratégicamente para no entrar en una guerra de precios ni lucha por el territorio que podría llevarle a una disminución de su beneficio. La segunda es cuando existe un acuerdo con los otros fabricantes, ya sea oral o escrito, para confeccionar un “cartel” en donde se establecen precios y/o se divide el mercado. Según los neoclásicos existen cuatro elementos de los que puede depender el éxito de una colusión. Primero la elasticidad de la demanda que enfrentan, que determinará cuanto pueden aumentar el precio sin perder una porción importante de ventas. Mientras más inelástica sea mayores serán las ganancias potenciales de un acuerdo entre firmas. El segundo tiene que ver con las barreras existentes para la entrada de potenciales competidores. Si existen beneficios extraordinarios va a haber capitales interesados en invertir en ese terreno. Si son grandes las barreras de entrada entonces habrá mayores posibilidades de que una colusión perdure en el tiempo. La tercera hace referencia a las penalidades por parte del Estado debido a la formación de estos grupos. La mayoría de los países cuentan con leyes *antitrust* o de defensa de la competencia con el objetivo de evitar este tipo de comportamiento. Mientras mayor sea el control y las penas, menor será la colusión. El último elemento tiene que ver con los costos de organización entre las empresas interesadas en llegar a un acuerdo. Carlton y Perloff (1994, citado en Coloma, 2002, p. 56) “Identifican una situación de costos organizativos bajos en un cartel con cuatro fenómenos principales, que son la existencia de un número reducido de empresas que conciertan, una alta concentración en la industria, un producto altamente homogéneo y la presencia de una cámara o asociación empresario que pueda coordinar las actividades del cartel”. Claramente esta última característica es la más difícil de visualizar.

2. CONCENTRACIÓN ECONÓMICA EN LA TEORÍA MARXISTA

Para comprender la concentración económica en el marxismo es necesario introducirse en su concepción de funcionamiento del sistema económico capitalista. El paradigma que nace de este autor prusiano es muy distante al surgido de los aportes del resto de los clásicos. Es por ello que antes de conocer la evolución del análisis de la economía marxista en lo que respecta a la concentración económica consideramos fundamental hacer un repaso de sus conceptos más importante.

2.1. Concepción del sistema económico

Marx teoriza y describe una sociedad dominada por el conflicto de intereses entre las distintas clases sociales, sociedad que inevitablemente marcha hacia su transformación a partir de la acción de los trabajadores. La justificación teórica de esta posición tiene su versión más acabada en su obra cumbre: “*El Capital*”. En dicha obra se puede observar cómo la teoría del valor-trabajo se transforma en la herramienta fundamental para comprender lo que ya habían intentado Adam Smith y David Ricardo: las leyes de funcionamiento de la sociedad y de la economía. Junto con el análisis de esta teoría, el autor presenta lo que a su modo de ver es un objetivo adicional del sistema descrito: “la explotación del hombre por el hombre”.

En *El Capital*, Marx retoma los trabajos de los economistas clásicos, con la convicción de que al desarrollar su teoría del valor-trabajo se podrían conocer las leyes generales del funcionamiento de la sociedad capitalista. El autor prusiano profundiza dicha teoría y desarrolla una explicación respecto de porqué el trabajador no recibe todo el valor de lo que produce (no recibe un salario acorde a las horas hombre involucradas en el bien que produce). Tomando como base este razonamiento, se encuentra que uno de los objetos principales de la economía política es descubrir la forma en que, a lo largo de la historia, cada sociedad distribuye su trabajo. Es decir, la economía política debe dar cuenta de las diversas formas en que las sociedades se organizan para distribuir el trabajo de sus individuos, y de esta forma garantizar su reproducción material.

Lo que a los ojos de Marx no tuvieron en cuenta los clásicos fue que este fenómeno es solo una modalidad específica de organización social. Quizás su mayor aporte fue desnaturalizar el sistema capitalista, expresando al mismo como una modalidad específica de organización social, que se desarrolla solo en determinado momento histórico.⁹

⁹ Basado en Mandel (1974).

2.2. Teoría valor trabajo y plusvalía

Marx, al igual que Ricardo, considera que la única fuente de valor es el trabajo, y divide el valor generado por la mano de obra (capital vivo), del generado por las maquinarias, (capital muerto). Estas últimas tienen valor porque tienen trabajo incorporado.

El capitalista (dueño del capital) compra las máquinas a su valor y contrata trabajo (a cambio de un salario), que genera determinado producto con el capital físico a disposición del proceso productivo. El capitalista paga un salario que no retribuye al trabajador por el producto total generado, sino que solo retribuye una parte de lo producido. La diferencia queda en manos del capitalista. Esta diferencia, que en las palabras de Marx constituye una expropiación del trabajo obrero, se denomina “Plusvalía”.

Como por la maquinaria se paga un precio que representa el costo de producción de la misma (se compra por lo que efectivamente vale), la plusvalía solo puede obtenerse a través de la explotación del capital vivo, de la mano de obra.

La tasa de ganancia del capitalista del total de lo producido puede entenderse como:

$$\frac{\text{Plusvalía}}{\text{Valor del capital vivo} + \text{Valor del capital muerto}} = \text{Tasa de Ganancia}$$

2.3. La competencia en el marxismo y sus consecuencias

El objetivo último de la producción en el capitalismo es la obtención de mayores ganancias. Esto conlleva a una competencia por una porción de mercado más grande. Debido a la feroz competencia que ocurre en el sistema capitalista los productores tenderán a abaratar costos para obtener una ventaja competitiva que les permita disminuir el precio final del producto, obligando luego a sus competidores a igualarlos para prevalecer en el mercado. Según Marx las formas más recurrentes para hacerlo son: aumentando la intensidad laboral, incrementando la jornada laboral, reduciendo el salario real e intensificando la utilización del cambio tecnológico. Las primeras tres tienen límites naturales (jornadas laborales y salario mínimo de subsistencia), la última no. La intensificación de la utilización del cambio tecnológico se logrará usando cada vez más capital muerto (maquinarias y demás) en su sistema productivo, reemplazando al capital vivo (mano de obra). En la teoría marxista esto se conoce como el aumento de la Composición Orgánica del Capital (COC).

$$\frac{\text{Valor del Capital Muerto}}{\text{Valor del capital vivo} + \text{Valor del capital muerto}} = \text{COC}$$

La COC tiende cada vez a ser mayor, hasta que llega un punto en que el capital vivo es tan pequeño que la tasa de ganancia se vuelve insostenible. Para lograr seguir disminuyendo el precio final

los beneficios del capitalista deberán caer. Una vez que disminuyeron lo suficiente los capitalistas se ven desmotivados a seguir produciendo. En ese momento es cuando se producen las crisis, seguidas de recesiones, en las cuales será necesaria la destrucción de gran parte del capital muerto para que se generen las condiciones para que la economía se reactive. Con esta explicación, Marx propone que las crisis son un problema intrínseco del sistema capitalista y no son culpa de “shocks externos” ajenos al funcionamiento económico del sistema analizado.¹⁰

Este análisis hace referencia a los capitales dentro de una industria. Para exponer el funcionamiento de la competencia entre productos heterogéneos Marx utiliza el concepto de igualación de tasas de ganancia. Según este autor, en el largo plazo, los capitales que detecten ganancias superiores en ramas productivas diferentes a la suya, tenderán a direccionar sus inversiones al producto más rentable. Esto producirá una tendencia a la igualación de tasas de ganancia entre las diferentes ramas productivas en el largo plazo. Este análisis parte de la libre movilidad de capitales. Mientras mayores sean las barreras de entrada para nuevos oferentes menos se cumplirá esta tendencia. Uno de los condicionantes más fuertes es el capital a invertir necesario para competir. Es por ello que los dueños de las ramas productivas que requieren capitales más grandes (extracción de metales, electrodomésticos, computadoras, etcétera) tendrán más facilidades para mantener beneficios superiores al resto de la economía que los oferentes de productos que demandan una inversión menor (panificados, textil, etcétera.).

2.4. Capital socialmente necesario y equilibrio

Marx se refiere al capital socialmente necesario como aquel requerido para satisfacer las necesidades de una sociedad concreta en determinado momento histórico. El conjunto de todas las mercancías producidas en un lugar y en una época determinada tiene como objetivo satisfacer las necesidades de aquella colectividad concreta. La mercancía que no cumpla con este criterio, es decir, que no tenga valor de uso, no poseería valor de cambio.

Por otro lado la totalidad del poder de compra que exista en aquella sociedad concreta en un momento preciso de su historia y que va destinado a ser gastado en el mercado (no se ahorra), tendría que ser aplicada a la adquisición del conjunto de mercancías producidas, de modo de alcanzar un equilibrio. Este equilibrio implicaría que la suma global de la producción social de las horas de trabajo disponibles haya sido distribuida entre los diferentes sectores industriales, guardando proporción con la manera según la cual los consumidores dividen su poder adquisitivo entre sus diferentes necesidades. Cuando el equilibrio se quiebra hay sectores que muestran un exceso de oferta (lo que produce una baja en los precios) y otros que muestran un exceso de demanda (que lleva a un aumento en los precios). En el sector en el que se produjo el exceso de oferta estaría existiendo una asignación

¹⁰ Basado en Carcanholo (2000)

de recursos mayor a la socialmente deseada, se estaría asignando una cantidad de factor trabajo mayor al requerido. Lo contrario sucedería en el sector en el que se produjo el exceso de demanda.

2.5. Excedente económico

Siguiendo la línea expuesta por el doctor Xabier Arrizabalo (2014, p. 55) “La producción de los medios de vida de una sociedad es necesariamente un proceso de constante renovación, lo que constituye la base para la supervivencia en el tiempo de dicha sociedad”. En la mencionada afirmación queda claro que en el marxismo los procesos productivos tienen un carácter dinámico y no deben analizarse estáticamente.

El comienzo de todo proceso productivo está en la participación del trabajo humano, ya sea manual o intelectualmente, en donde utilizando determinadas herramientas o maquinarias transforma recursos naturales o insumos para dar lugar a nuevos productos. Si el consumo del mismo tiene como fin el comienzo de un nuevo proceso de elaboración estamos en presencia de un consumo productivo. En palabras de Arrizabalo (2014, p. 56) “La reproducción social, que se basa en el proceso constantemente renovado de producción de los medios para su existencia, arranca, por tanto, de la utilización o gasto de una serie de recursos, es decir, de su consumo. Un consumo que tiene como específico su destino productivo, tal como indica inequívocamente su denominación de “consumo productivo”

El consumo productivo incluye tanto la reposición del capital que se depreció en los diversos procesos de elaboración como el consumo vital de las personas que permite la reproducción de la fuerza de trabajo a lo largo del tiempo.

La producción social se obtiene del consumo productivo. Si dicho consumo no es suficiente como para recrear la producción anterior en su totalidad el nuevo consumo productivo será menor, generando una nueva disminución en la producción, por lo que, de mantenerse esta génesis con el correr de los años, la sociedad tenderá a extinguirse. Si el nuevo producto equivale al consumo productivo estaríamos en presencia de una reproducción a escala unitaria, es decir que se mantendría el nivel productivo a lo largo del tiempo.

De ser el producto mayor al consumo productivo necesario para recrearlo, estaríamos en presencia de un excedente económico social. Dicho excedente puede tener como fin un consumo improductivo, es decir un consumo que carezca de total relación con la elaboración de nuevos productos. En otras palabras estaríamos hablando de un consumo final. El otro destino que puede tener el excedente es el de ser acumulado, es decir, no consumirlo con el fin de reinvertirlo y poder así aumentar el nivel de producción.

Matemáticamente el excedente económico puede calcularse de la siguiente manera:

$$EE = Y - ws * L - dK \quad (1)$$

Donde EE es excedente económico, Y es el producto bruto interno, ws es el salario de subsistencia, L es la población y dK es la depreciación del capital.

Sobre el primer (Y) y el último término (dK) no existen grandes controversias, sobre el segundo la historia es diferente. Siguiendo a Filadoro (2005, p. 50) el debate se encuentra tanto en la dimensión de la población a considerar (L), como lo que tiene que ser contemplado dentro del salario de subsistencia (ws). Sobre la primera disyuntiva el autor describe dos posturas, la utilizada por Somel (2003), según la cual la magnitud correcta es la de toda la población; y la optada por Yeldan (1995), que sostiene que es más certero contemplar lo referente a la población ocupada y sus familias. Respecto a la controversia sobre el salario de subsistencia Filadoro señala que “siguiendo la línea de análisis de autores clásicos (Smith, Ricardo, Marx, Mill, etc.) vale recordar que no se trata de un mínimo fisiológico, sino que se encuentra constituido por un monto que cambia según las condiciones históricas”. Para el caso argentino, a modo de ejemplo, se puede considerar al salario mínimo vital y móvil como el salario de subsistencia.

2.6. Modelo de acumulación

El producto bruto interno puede desagregarse de varias formas, si utilizamos el método del ingreso, costo o renta¹¹ de los factores observamos que:

$$Y = W + B + N + R + dK + Ti - Zi \quad (2)$$

Donde W son los sueldos, salarios y otros ingresos del trabajo; B beneficios; N intereses; R alquileres; dK la depreciación del capital; Ti los impuestos indirectos y Zi los subsidios indirectos.

A su vez W puede desagregarse en:

$$W = ws * L + \sum_i wns_i * L_i \quad (3)$$

Donde ws hace referencia al salario de subsistencia, wns_i a toda aquella remuneración al trabajo que exceda a ws y L_i a los trabajadores que reciben su correspondiente wns_i.

¹¹ Mochón, F y Becker, V (2008, p. 282-285).

Sustituyendo 3 en 2 tenemos:

$$Y = w_s * L \sum_t wns_t * L_t + B + N + R + dK + Ti - Zi \quad (4)$$

Haciendo pasaje de términos se puede obtener:

$$Y - w_s * L - dK \sum_t wns_t * L_t = B + N + R + Ti - Zi \quad (5)$$

Introduciendo 1 en 5 adquirimos:

$$EE = \sum_t wns_t * L_t + B + N + R + Ti - Zi \quad (6)$$

Donde puede observarse que, a grandes rasgos, el excedente económico puede ser apropiado por la clase trabajadora ($\sum_t wns_t * L_t$), por los capitalistas (B), por los dueños de la tierra (R) o por las entidades financieras (N). El Estado puede intervenir redistribuyendo la apropiación del excedente desde el proceso productivo (Ti - Zi) o en una etapa posterior, utilizando los impuestos y subsidios directos.

Puede apreciarse que ante la creación del excedente existirá una disputa por la obtención del mismo, ya sea entre los diferentes sectores de la economía como dentro de cada uno de ellos. Si bien normalmente el EE se distribuye entre todos los actores mencionados, históricamente la repartición nunca ha sido ecuánime. Esta dependerá de las fuerzas políticas, económicas, sociales y, a veces, militares, que tenga cada sector.

Cada proceso productivo cuenta con una génesis propia, con ciertas características que permiten que un determinado sector, habitualmente minoritario, logre apropiarse con la mayor parte del excedente. La forma de producción, de creación de excedente, los canales de distribución, consumo y acumulación del mismo conforma lo que denominaremos modelo de acumulación.

2.7. Procesos de concentración económica

En el marxismo el incremento de concentración económica se puede dar por dos procesos: de acumulación y de centralización. Ambos hacen referencia a una mayor obtención de capital por parte de un agente económico, la diferencia radica en el mecanismo a través del cual se obtiene dicho crecimiento. Basándonos en lo expuesto por Arrizabalo (2014, p. 152:154) el proceso de acumulación económica¹² hace referencia al incremento de la cantidad de medios de producción bajo el mando de

¹² El autor se refieren al proceso de acumulación como el de centralización. Esta denominación puede encontrarse en varios autores marxistas. Nosotros preferimos usar el de acumulación para diferenciarlo del concepto global de concentración.

un mismo capital individual, por lo que, *ceteris paribus*, implica un aumento del capital social en su conjunto. “Los mayores capitales son los que en mayor medida pueden incorporar los nuevos medios de producción que aporta el desarrollo científico y técnico, dado su elevado costo en un primer momento”. Como vimos anteriormente un aumento de la tecnología aplicada conlleva mejorar la posición competitiva del vendedor, permitiéndole bajar sus costos, disminuir su precio y agrandar su porción de mercado. Todo esto implica que los capitales más grandes sean propensos a seguir acumulando capital.

La centralización económica, por otro lado, hace alusión al crecimiento de determinado productor por la incorporación de otro productor preexistente en el mercado. La centralización se puede concretar a través de la compra-venta de empresas, de asociaciones, fusiones, absorciones, etc. Este mecanismo, a diferencia del de acumulación, no implica necesariamente crecimiento alguno en el producto social permaneciendo todo lo demás constante, pero sí conlleva a atomizar la matriz productiva. Normalmente mediante este proceso también son los capitales más grandes los beneficiosos, ya que mientras los más chicos son más vulnerables a ser eliminados, los más grandes cuentan con la capacidad necesaria para enfrentar escenarios desalentadores y para adueñarse de las porciones de mercado abandonadas ante la quiebra de sus competidores.

Ambos procesos pueden darse paralelamente. Sin embargo como la acumulación tiene implicado un crecimiento económico, suele acontecer en los períodos de auge. Por el otro lado la centralización, al estar fuertemente relacionada con la desaparición de los capitales más chicos, normalmente se propulsa en contextos de crisis.

Dado que ambos procesos de concentración llevan a una atomización de la matriz productiva, ¿dónde se encuentra el límite? ¿Podemos llegar a imaginarnos a un solo capital dominando toda la producción? Según esta teoría esto no es posible, no dentro del este sistema económico al menos. Según esta escuela la competencia, conjunto a la explotación del trabajo, son las bases troncales del capitalismo. Queda claro que dicho límite toma un formato difuso, siendo un concepto en discusión permanente.

2.8. Debates vigentes en el Marxismo

Dentro de la teoría marxista se pueden encontrar en líneas generales dos posturas enfrentadas en lo que respecta a la tendencia a la concentración económica. Por un lado se encuentra el grupo que considera que el capitalismo ha mantenido en líneas generales su funcionamiento desde su consolidación como sistema mundial. Debido a su defensa de la postura originaria del marxismo se los ha denominado “Fundamentalistas” y entre ellos podemos ubicar a Anwar Shaikh, Willi Semmler, Juan Santarcángelo, Juan Kornblihtt y Rolando Astarita.

Por otro lado están los marxistas que consideran que la dinámica de competencia sufrió una transformación desde la época en que el capitalismo fue estudiado por Marx. Estos últimos defienden

que ante la aparición de mercados oligopólicos, y en algunos casos monopólicos, la competencia dentro de una rama productiva ya no es por precio y que el poder de mercado les permitiría a estas firmas fijar el nivel de precios con un margen sobre sus costos. No es que consideren que la competencia dejó de existir, sino que pasó a ser principalmente por sectores de mercado y por publicidad. Este grupo de autores que denotan un cambio en la dinámica de competencia, también conocidos como “Marxistas Monopolistas”, está conformado por Paul Baran, Paul Sweezy, Vladimir Lenin, Howard Sherman y Rudolf Hilferding, entre otros.

II INDUSTRIA ARGENTINA EN EL SIGLO XX

El presente apartado tiene como fin hacer un revisionismo histórico de los diferentes modelos de acumulación vigentes en el territorio argentino a lo largo del siglo pasado, haciendo foco en su implicancia industrial, en los sectores que resultaron beneficiados en cada etapa y en los niveles de producción alcanzados en el sector fabril.

1. MODELO AGROEXPORTADOR

Desde finales del siglo XIX hasta la década del 30 del siglo siguiente estuvo en vigencia en nuestro territorio el modelo de acumulación agroexportador. Este encontraba sustento económico teórico en la escuela neoclásica, donde las premisas se encontraban en liberalizar el comercio exterior y focalizar la producción en los sectores con ventajas comparativas respecto al resto del mundo. Esto derivó en una matriz productiva dominada ampliamente por los bienes primarios, que eran intercambiados en el mercado externo por bienes industriales, siendo Inglaterra el principal socio nacional.

El rol del estado en la economía quedaba limitado a proporcionar la infraestructura y garantizar las condiciones necesarias para que se desarrollara el modelo vigente, dejando libre de obstáculos el intercambio de materias primas por productos industriales y desarrollando la red ferroviaria que permitiera el traslado de las cosechas a los puertos de exportación.

En cuanto a la estructura de la industria, se comprueba, como era de esperar, que las principales actividades se centran en torno a la alimentación, el vestir y el habitar, o sea a la satisfacción de las necesidades vitales más urgentes de la creciente población. Ténganse en cuenta, además, que las importaciones representaban proporciones predominantes en los campos mencionados en segundo y tercer términos, y no faltaban rubros alimenticios traídos del exterior. (Dorfman, 1992, p. 74)

Las características mencionadas permanecerán prácticamente inmutables hasta fines de la década de 1920. Tampoco se pueden percibir grandes cambios en los tamaños de los establecimientos ni en sus propietarios, la mayoría inmigrantes recientes. La matriz industrial estaba compuesta por un número no muy alto de pequeños productores con escasa mecanización, varios a un nivel artesanal, y cuyos principales insumos provenían del sector agropecuario.

Gran parte de los análisis de la industria argentina de la época, lejos de representar un escenario óptimo, se encuentran sustentados en los primeros censos nacionales industriales (1895 y 1914). Debido a la escasez de los registros de la época es que no se encuentran datos fehacientes en lo

que respecta al producto bruto industrial ni producto bruto global nacional. Sin embargo se podría estimar que el primero representaba entre el 5 y el 10% aproximadamente¹³.

Por más incipiente que fuese, ya en ese tiempo empezaba a mostrarse una fuerte presencia del capital extranjero en el proceso de industrialización nacional. Esto queda manifestado en las industrias más desarrolladas del período. Sirven a modo de ejemplo los casos de los frigoríficos Bovril (1889-1993; al mando de capitales ingleses hasta 1973), Swift (1907-presente; de origen sudafricano, poco tiempo después estadounidense para pasar a manos brasileras en el 2005) y Liebigs (1911-1970; de propiedad inglesa desde sus inicios hasta su cierre); como también en el imperio de la producción de tanino (sustancia utilizada para la conversión de piel cruda en cuero) formado por Quebrachales Fusionados “La Forestal” (1906-1963 propiedad de capitales alemanes e ingleses).

Contemporáneamente a los capitales extranjeros netamente industriales empiezan a gestarse los primeros conglomerados económicos, tanto de origen extranjero como local. La particularidad de este sector se encuentra en que los capitales provienen de diversos rubros productivos relacionados al agro y deciden diversificar su producción trasladando parte de su capital a inversiones de tinte industrial liviano, utilizando como principal fuente de recursos su propia producción de materias primas.

Esta fracción empresaria (con sus respectivas incorporaciones y bajas en cada etapa, y con las distinciones impuestas por el origen de sus capitales) se diferenciò claramente tanto de las típicas subsidiarias extranjeras instaladas durante la sustitución de importaciones como de las pequeñas y medianas empresas, e incluso de las grandes firmas locales con las que compartía un poder oligopólico en diversas ramas de actividad. Por su origen, conformación e intereses se la puede considerar como un sector de la oligarquía local con intereses en la industria, el agro y otras actividades económicas. De allí que, de aquí en más, se la denomine: *oligarquía diversificada*.” (Basualdo, 2010, p. 31)

El caso más ilustrativo de esta fracción empresaria es el del grupo económico de origen extranjero Bunge y Born (1884-1998). El mismo comenzó sus actividades dedicándose a la comercialización de productos agrícolas, convirtiéndose en la década del 20 en el principal exportador de cereales. Manteniendo su base en la comercialización en el mercado mundial, el conglomerado a principios del siglo XX decide expandirse a la producción agropecuaria mediante a la compra de terrenos en grandes cantidades. Tanto es así que para 1923 poseía más de 500 mil hectáreas destinadas al agro. Paralelamente comienza a implementar estrategias con proyección industrial. La primera diversificación es la producción de harina mediante la instalación en 1902 de la fábrica Molinos y Elevadores de Granos SA, que en 1931 se transformará en Molinos Rio de la Plata. Su introducción a la producción manufacturera comienza a hacerse más fuerte unos años antes de la crisis del 30, cuando

¹³ DORFMAN, A (1992) y gráfico n° 4 de la presente investigación (ubicado al final de este capítulo).

el grupo económico comienza a instaurar empresas fabriles de gran envergadura. Tal es el caso de Centenera SA Fábrica Sudamericana de Envases (1924; envases); Alba, Pinturas y Barnices SA (1925; pinturas, esmaltes y barnices); Grafa, Grandes Fábricas Argentinas SA (1926; hilandería y tejeduría de algodón); La Fabril, Industrias Argentinas SA (1926; Desmontadora y Prestación de Servicios) y la anteriormente mencionada Molinos Río de la Plata (1931; molinos harineros y fábrica de aceites vegetales). Es así como cada inversión de Bunge y Born tenía como objetivo agregar un nuevo eslabón a su cadena productiva. A modo de ejemplo la producción de algodón en sus tierras del Chaco tenía como destino La Fabril SA, donde era desmontado y acopiado para ser utilizado como materia prima del hilado y tejido de algodón en Grafa SA.¹⁴

Otros ejemplos de la oligarquía diversificada de origen extranjero pueden encontrarse en Alpargatas (1885), Bemberg (1890), Tornquist (1873), Devoto (1864) y Mihanovich (1879). Del lado de los capitales nacionales que integran esta fracción empresaria se pueden mencionar Braun Menendez Behety (1895), Ingenio Ledesma (1913), Terrabusi (1911), Fortabat (1926) y Corcemar (1931).¹⁵

A fines de la década del 20 se empieza a vislumbrar el fin de la hegemonía del modelo agroexportador. Entre las causas explicativas más relevantes se pueden nombrar a las restricciones de la movilidad internacional de capitales y fuertes políticas proteccionistas de los mercados europeos provocadas por la Primera Guerra Mundial y acentuadas en la Gran Depresión. También fue de gran influencia el cambio del poder de la hegemonía mundial que acontece en la postguerra, en el cual Inglaterra, principal socio nacional, deja su lugar de predominio a Estados Unidos, país que a diferencia del líder anterior contaba con producción agropecuaria propia que muchas veces competía en el mercado mundial con la nacional¹⁶.

2. DISPUTA ENTRE LA CONTINUIDAD Y LA IMPOSICIÓN DE UN NUEVO

PROYECTO PRODUCTIVO

Desde el golpe de estado de 1930 hasta el comienzo de la primera presidencia de Perón en 1946 la economía argentina se encuentra en un proceso de transición entre el agotamiento del período agroexportador y el inicio de un nuevo proyecto de acumulación. En esta etapa de conversión se encontraron en disputa las posiciones de los sectores dominantes de la época. Por un lado los grandes productores pampeanos y los capitales ingleses sostenían que la disminución de la renta proveniente de la exportación del agro era consecuencia de circunstancias coyunturales y no de transformaciones

¹⁴ Azpiazu et al. (1989).

¹⁵ Para más información puede consultarse BASUALDO (2004), GAGGERO et al (2014) y BARBERO.

¹⁶ TRAPÉ (2005).

estructurales en la economía mundial. Por otro lado los grupos económicos diversificados originados en la industrialización de la renta agropecuaria buscaban imponer cambios que permitiesen adaptarse a las nuevas condiciones impuestas por el contexto mundial (Estados Unidos como país hegemónico y claras tendencias a políticas proteccionistas por parte de las potencias europeas) entendiendo a la industrialización como un factor esencial para retomar la senda del crecimiento.

Existieron proyectos políticos de ambos lados que buscaron torcer la correlación de fuerzas a su favor en la gestación de un nuevo modelo de acumulación. Por el lado del sector exclusivamente agroexportador el intento más claro de recuperar su prácticamente absoluta hegemonía de años atrás se encontró materializado en “El Pacto Roca-Runciman” (1933). En el mismo Argentina concedía rebajas arancelarias a los productos ingleses a cambio de que Inglaterra mantuviese sus niveles de compra de carne nacional, que estaban disminuyendo considerablemente. Además el pago de las importaciones inglesas tendría carácter prioritario ante cualquier implementación de control de cambio posible en el futuro. En la práctica las ganancias inglesas fueron largamente superiores a las argentinas y los británicos lograron recuperar su posición de principal vendedor en nuestro país.¹⁷

La jugada de la oligarquía diversificada en su forma más clara estuvo en el “Programa de Reactivación de la Economía Nacional”, más conocido como “El Plan Pinedo”¹⁸ (1940). El mismo proponía que el Estado adquiriera los excedentes agrícolas que no fuesen vendidos al resto del mundo y al mismo tiempo fomentara la producción industrial y la construcción. El sector industrial que se buscaba estimular era aquel que no implicase una caída de las importaciones de los principales compradores nacionales y con posibilidades de inserción en el mercado mundial, es decir una industrialización exportadora. La construcción se veía como un factor fundamental a desarrollar por su fuerte efecto multiplicador en el nivel de actividad y la ocupación, además era un sector de poca necesidad de productos importados. En términos de largo plazo la oligarquía diversificada sería el claro sector beneficiario de la ejecución del “Plan Pinedo”, por sus inversiones ya existentes en la fabricación de materiales para construcción y en las industrias procesadoras de materias primas. Las implementaciones del plan fueron escasas, en palabras de Azpiazu (1986, p. 32): “El proyecto propuesto por el sector más moderno del viejo bloque agroexportador es derrotado, al no poder conciliar los intereses que representa con los del resto de los sectores sociales”.

3. MODELO DE INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

Hubo que esperar hasta mediados de la década del 40 para que surgiese el nuevo modelo de acumulación nacional, el de “Industrialización por Sustitución de Importación” (ISI). El mismo se

¹⁷ TRAPÉ (2005).

¹⁸ Haciendo referencia a su autor, el ministro de hacienda de la época, Federico Pinedo

encuentra enmarcado en el proceso desarrollista que se expandía a lo largo de América Latina, con sustentos teóricos en la concomitante escuela económica estructuralista, como respuesta a las nuevas características de la economía mundial. Dicha corriente de pensamiento se focalizaba en la división mundial entre países centrales y periféricos y el lugar que ocupaba cada uno en el comercio mundial. Mientras los primeros compraban materias primas y las transformaban en bienes industriales que luego exportaban los segundos hacían el proceso inverso. Los estructuralistas sostenían que las diferencias de valor entre las manufacturas y los commodities iba a incrementarse con el paso del tiempo, es por ello que entendían a la industrialización como única salida posible del subdesarrollo.

Para el peronismo, en sus primeras dos etapas, el sector que representaba las mejores condiciones para liderar el camino hacia el desarrollo era la por aquel entonces incipiente burguesía industrial de base nacional. El proyecto consistía en un desarrollo de la producción nacional con el objetivo de satisfacer la demanda interna de manufacturas y lograr así una independencia de los países centrales. Esto pretendía lograrse vía una alianza (inestable en esencia por la existencia de intereses contrapuestos) de las empresas fabriles nacionales con una parte de la clase trabajadora (obreros industriales mayoritariamente). Se proponía al Estado como el actor que estando por encima de la sociedad y las contradicciones de clase debía poder regular los intereses de las clases y fracciones de clase (contrapuestas, supuestamente, sólo en el corto plazo) a los fines de lograr un proceso de desarrollo. Durante la primera presidencia se puede decir que la filosofía peronista tuvo fuertes rasgos nacionales y populares, pero luego de las políticas de ajuste en 1952, a través del segundo plan quinquenal, la política argentina emprenderá un camino productivista desarticulado de los intereses de los sectores subalternos.¹⁹ Nos parece importante mencionar que en sus primeros años el movimiento peronista buscó que el Estado tuviese influencia directa sobre el proceso de industrialización a través de la estatización de los ferrocarriles, los teléfonos, los servicios de electricidad y gas y los depósitos bancarios.²⁰

El plan de ajuste del gobierno de Perón fue en respuesta a diversos acontecimientos que mostraban las limitaciones de su planteo original. El PBI permanece prácticamente inmutable entre 1948 y 1952 (aumento aproximadamente un 2% en ese periodo), el déficit fiscal se mantenía en un 6% del PBI, los salarios reales se cayeron en un 15% en el mismo tramo producto de una creciente inflación que alcanzó un nivel cercano al 40% en 52. Además el precio de los términos de intercambio empeoraron considerablemente (bajaron más de un 20%), lo que produjo un fuerte déficit comercial y un consecuente desplome del nivel de reserva, pasando de ser aproximadamente 674 millones de dólares en 1948 a 174 millones en 1952. Ante este claro deterioro macroeconómico el gobierno decide implementar recetas ortodoxas en búsqueda de condiciones que permitiesen una recomposición del capital nacional.

¹⁹ FÉLIZ (2012).

²⁰ TRAPÉ (2005)

En 1953 se sancionó la primera ley de radicación de capitales extranjeros (N° 14.222), pero con fuertes condicionantes, en especial en lo que respecta a la reinversión de sus utilidades. Es por ello que no existió una fuerte llegada de capitales por esa vía. Los militares, adueñándose del gobierno por el golpe de estado al peronismo en 1955, también hicieron su intento para atraer a las inversiones extranjeras. Estas, sin embargo, llegaron recién en el gobierno de Frondizi, a través de la implementación de una nueva ley de aliento a las inversiones foráneas (N° 14.780). Como se observa en Gaggero et al. (2014):

En dicha norma se establecieron beneficios para la radicación de inversiones extranjeras que incluían, entre otros, la realización de estas, además de en divisas, en máquinas y equipos (en buena medida ya amortizados), la libre remisión de utilidades y repatriación de bienes de capital, un tratamiento arancelario y cambiario *ad hoc* el otorgamiento preferencial de créditos, un trato privilegiado en las compras de organismos del Estado, determinadas exenciones o desgravaciones impositivas, etc.

Con el derrocamiento del peronismo también vino la liberación del mercado cambiario y la eliminación de las restricciones al comercio exterior.²¹

Todas estas transformaciones constituyeron una radicalización del proyecto desarrollista y la conformación de una nueva alianza dominante apoyada en el peso creciente de las empresas multinacionales y a la incorporación del capital extranjero como fuente de ahorro y divisas. Los mismos, provenientes en mayor medida de Estados Unidos y en segunda instancia de Europa, aprovecharon las grandes ventajas provistas por el Estado para introducirse en el mercado interno. El 90%²² de las nuevas inversiones extranjeras derivaron en unas pocas ramas oligopólicas como la industria química y petroquímica (Petroquímica Argentina SA, estadounidense), los derivados del petróleo (ExxonMobil, estadounidense), la industria de maquinaria eléctrica (Philips NV, holandesa), el sector automotor y de autopartes (Renault SA, francesa; y Ford Motors Co, estadounidense), la metalurgia (Pechiney Ugine Kuhlman, francesa), la farmacéutica (Warner Lambert, estadounidense) y la de los tractores (John Deree, estadounidense).²³

En 1973, durante la tercera presidencia de Perón, se intentó limitar este ingreso de capitales extranjeros mediante una reformulación del sistema regulatorio de dichas inversiones. Unos años después, ante el posicionamiento del neoliberalismo como nuevo modelo de acumulación, las mencionadas trabas serán destruidas.

²¹ TRAPÉ (2005)

²² GRAGGERO et al. (2014)

²³ Si bien la mayoría de estas empresas ya se encontraban en Argentina desde la década del 30 (algunas incluso antes), es notable el incremento de su capital a partir de esta nueva apertura a las inversiones extranjeras. Para más información véase Azpiazu (1989) y Trapé (2005) e Instituto Petroquímico Argentino (1999).

Las empresas de tinte nacional, sector que se buscó favorecer en primera instancia, presenta desde sus orígenes una diferencia importante respecto a los dos sectores poderosos provenientes de la etapa anterior. La mayoría provienen de un sector social diferente al de las empresas foráneas y a la oligarquía diversificada. Los mismos surgen de una clase media que comenzó a cargo de pequeños establecimientos industriales. Como ejemplos de esta nueva fracción de empresarios encontramos a Manuel Madanes (Fate, 1940, Neumáticos y Aluar, 1970, aluminio, Buenos Aires), Agostino Rocca (Techint, 1945, siderúrgica, Buenos Aires), Fulvio Pagani (ARCOR, 1951, golosinas, Córdoba), Enrique Pescarmona (IMPESA, 1965, maquinaria para la industria vitivinícola, Mendoza) y Franco Macri (Sideco, 1969, constructora, Buenos Aires).

Esta reciente burguesía nacional, además de beneficiarse por un extenso período de magras condiciones para el comercio exterior causado por la Primera Guerra Mundial, la Crisis del 29, la Segunda Guerra Mundial y las condiciones de reestructuración europea impuestas en el Plan Marshall²⁴, contó con la protección estatal durante el proceso de industrialización por sustitución de importaciones. Entre las intervenciones más relevantes de los diferentes gobiernos podemos mencionar el fuerte incremento del gasto público en infraestructura y servicios que favorecieron el desarrollo industrial, la restricción a las importaciones y la política de créditos con fuerte sesgo industrialista en la primera etapa peronista y las fuertes inversiones en transporte, energía y siderúrgica en la segunda etapa. Durante la presidencia de Frondizi se destinaron importantes recursos para el desarrollo de la energía eléctrica y para la construcción de autopistas y aeropuertos, buscando integrar regiones fabriles que hasta el momento se encontraban aisladas por la distancia²⁵. Los gobiernos sucesores siguieron invirtiendo en búsqueda de la industrialización, pero direccionándolos a las empresas que consideraron con ventajas comparativas que les permitiesen competir en el mercado mundial.²⁶

En lo que respecta a la oligarquía diversificada, se puede apreciar que su producción agrícola se ve perjudicada, sobre todo en el peronismo, contrariamente a lo ocurrido a sus capitales manufactureros y en sus actividades comerciales. Debido a su creciente inserción en la producción de alimentos y bienes intermedios se puede decir que salieron beneficiados por la industrialización. Durante esta etapa se suman al mencionado sector los grupos económicos, ambos mayoritariamente petroleros, Pérez Companc (1946) y Bidas (1948).²⁷

²⁴ Para más información del Plan Marshall véase Arrizabalo (2014)

²⁵ Es válido recordar que desde 1952, y con mayor fuerza a partir de 1958, se implementaron varias políticas que favorecieron la inserción de capitales extranjeros, competidores en varios mercados de la burguesía nacional. Las mismas fueron mencionadas en párrafos anteriores.

²⁶ TRAPÉ (2005)

²⁷ BASUALDO (2004)

Analizando el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones de una manera global es indiscutible que durante todo el proceso, y de manera casi interrumpida, las manufacturas fueron ganando terreno en el mercado a costa de una menor participación del sector primario. Las manufacturas registraban una participación del 15% del producto bruto a mediados de la década del 40 y al término de esta etapa superaba el 22%, techo histórico del rubro en Argentina. Debido a las características presentadas se puede afirmar los diversos poderes monopólicos u oligopólicos que se gestaron en el periodo analizado se debe en gran medida a un proceso de acumulación económica y no a la compra-venta de empresas, fusiones, etcétera.

El modelo de la ISI llega a su fin con el golpe de estado de 1976 producto de presiones internas y externas. La crisis del petróleo de 1970 produjo con un paso atrás en la filosofía del Estado benefactor y las potencias vuelven a fomentar la liberación de los mercados y del comercio exterior. EL cambio de la coyuntura internacional y el avance de las contradicciones al interior del país llevaron a la desarticulación del proyecto y su progresivo reemplazo, a través de la crisis y la reproducción ampliada de la violencia, por una nueva estrategia, el neoliberalismo.

4. MODELO NEOLIBERAL

La instauración del neoliberalismo como nuevo modelo de acumulación no fue un suceso a nivel nacional ni latinoamericano, sino un proceso mundial. Este nuevo mecanismo surge como el resultado de haber llevado a la práctica las políticas propulsadas por el monetarismo y el racionalismo económico (o nueva macroeconomía clásica que, como su nombre lo indica, representa la modernización de la teoría neoclásica) que con sus grandes similitudes y pequeñas diferencias formaron el nuevo *mainstream* de la ciencia económica.²⁸ El neoliberalismo derivó en un mundo manejado por grandes capitales, altamente globalizado y en donde la explotación de los recursos naturales alcanzó un nivel extremo. A nivel nacional las políticas aperturistas aplicadas durante la última dictadura militar e intensificadas en el menemismo marcaron un claro proceso de desindustrialización, centralización, privatización de empresas estatales y, especialmente en el último decenio, de extranjerización en nuestra economía.

La sanción de la ley N° 21.382 de “Inversiones Extranjeras: Derechos y Obligaciones” sancionada en 1976²⁹, aún vigente, representa un punto de inflexión en la participación del capital foráneo en la economía argentina. La implementación de esta ley, entre muchas otras cosas, buscó destruir cualquier tipo de privilegio del capital nacional por sobre el capital extranjero. Los militares complementaron esto con la eliminación del control oficial a la tasa de interés, la liberalización el

²⁸ FABRIS et al. (2007)

²⁹ Poder Ejecutivo Nacional (1976)

comercio exterior y la devaluación escalonada, con conocimiento previo de la sociedad, del tipo de cambio en aras de igualar la inflación interna a la externa.³⁰

La convergencia inflacionaria no se logró, provocando un fuerte atraso cambiario que permitió la entrada masiva de productos importados. El sector industrial se vio inmerso en una crisis producto de una caída drástica de la demanda tanto interna, por la competencia de los productos importados, como externa, por la pérdida de competitividad generada por la apreciación del tipo de cambio real.

La apertura financiera también trajo sus consecuencias. Al liberalizarse la tasa de interés local se disparó, en parte por la creciente demanda de financiamiento interno por parte del Estado y por el incremento de las tasas pasivas como estrategia de las entidades financieras para captar clientes, superando ampliamente a la internacional y toda posibilidad de rentabilidad productiva. Al carecer de regulación alguna sobre los mercados financieros los grupos económicos, tanto extranjeros como transnacionales, incurrieron en grandes endeudamientos sin fines productivos sino para la obtención de rentas mediante colocaciones financieras para luego remitir los recursos al exterior y reiniciar el ciclo. La crisis de 1981 con su respectiva devaluación dejó a los privados con una deuda externa que en gran parte de los casos superaba los activos de las empresas.³¹

Durante el gobierno de facto, más allá del clima de inversión sumamente atractivo para los capitales foráneos, debido a las concesiones dadas en la mencionada ley de inversiones extranjeras, el volumen de IED³² en los mercados productivos no tuvo grandes variaciones. Las inestabilidades macroeconómicas hicieron de las entidades financieras y bancarias el destino optado por las transnacionales.³³

En lo que respecta a los capitales locales concentrados (ya sean pertenecientes a la oligarquía diversificada o a la burguesía nacional) encontraron respaldo en la participación de obras públicas y en la tercerización de actividades que llevaban adelante empresas estatales (sobrepeso mediante). También, ante la retirada de los capitales extranjeros, muchas de estas firmas aprovecharon su posibilidad para expandirse y diversificarse mediante la compra de empresas, absorciones y fusiones. Además el gobierno militar lanzó una serie de medidas de rescate a este sector por sus altos niveles de endeudamiento, lo que terminó generando una estatización de la deuda privada.³⁴

Las políticas introducidas por el gobierno de facto, y continuadas durante el gobierno radical, encontraron en el plan de convertibilidad de los 90 un complemento que cambiaría sustancialmente las

³⁰ TRAPÉ (2005)

³¹ Para más información sobre las políticas implementadas por el gobierno de facto de 1976 véase KOSACOF (1984) y BASUALDO (2011).

³² Inversiones Extranjeras Directas.

³³ Véase GAGGERO et al. (2014).

³⁴ TRAPÉ (2005).

reglas de juego en la carrera hacia la acumulación de capital. Como señala Gaggero et al. (2014, p. 97):

A comienzo de los años 1990 puede considerarse el inicio de en el país de lo que se conoce como un “shock competitivo” o, más precisamente, de un “shock institucional neoliberal”, en el cual coinciden diversos hechos significativos como, en particular, el lanzamiento del plan de convertibilidad y la aceleración de los programas de privatización de empresas públicas, desregulaciones y liberalización comercial y financiera. Las reformas significaron un punto de inflexión en la historia de los grandes conglomerados de capital nacional en la medida en que modificaron varias de las instituciones que habían permitido su crecimiento y su consolidación, generando un nuevo contexto que conllevó desafíos y oportunidades.

Debido a la estabilidad económica generada por el plan de convertibilidad y a los altos niveles de apertura en los mercados la estrategia de los grupos económicos nacionales debió cambiar radicalmente. Al no poder enfrentarse a los capitales extranjeros altamente competitivos optaron por consolidarse mediante integraciones verticales, asegurándose así la provisión de insumos esenciales en los sectores en los cuales tenían poder de mercado. La integración de los conglomerados económicos no vino solo por la compra de firmas privadas, sino que la adquisición de empresas públicas jugó un rol fundamental en este proceso. A modo de ejemplo se puede mencionar la compra por parte de Techint de Somisa, la integración de la represa hidroeléctrica de Futaleufú y las líneas de alta tensión al grupo Madanes para transportar la energía a su fábrica de aluminio en Puerto Madryn (Aluar) y la venta de parte del mercado de YPF a Pérez Companc³⁵. Por otra parte Ferrosur, línea de ferrocarriles, pasó a manos del conglomerado Fortabat, comunicando así sus plantas cementeras con los principales centros de consumo del país. En una estrategia de integración similar Urquía compró la línea de ferrocarril que comunicaba su fábrica de derivados de la soja (Aceitera General Deheza) con el puerto.

³⁶

A fines de la década del 90 nos encontramos que la especialización como estrategia de supervivencia ante la arrasante llegada de los capitales extranjeros funcionó para aquellas empresas que habían logrado algún grado de competitividad internacional previo a la convertibilidad o estaban insertas en sectores no transables (servicios públicos). Entre los sobrevivientes se encuentran los mencionados Techint, Arcor, Madanes y Urquía, que lograron persistir a la crisis que puso fin al modelo de acumulación neoliberal en gran medida por su presencia en el mercado mundial, ya sea mediante exportaciones o por inversiones en el extranjero. Hubo varios casos que concluyeron en la venta de sus firmas a transnacionales, como Terrabusi, Bagley, Acindar, Peñaflor y Loma Negra

³⁵ El proceso de privatización de YPF, la empresa más grande del país, iniciado en 1992 se completó en 1999, cuando el Estado argentino vendió a REPSOL un 15% de las acciones de YPF. La transacción le permitió a REPSOL convertirse en la octava productora de petróleo y la decimoquinta compañía energética del mundo.

³⁶ GAGGERO et al. (2014).

(Fortabat) y otros que optaron por vender sus principales firmas para instalarse en rubros que consideraron estratégicos. En el último grupo se puede mencionar como los casos más relevantes a Pérez Companc y Macri.

El neoliberalismo provocó una clara desindustrialización, hecho que puede apreciarse en la caída de la producción manufacturera como porcentaje del PBI, pasando de más del 20% a aproximadamente un 15% durante los 25 años del régimen. También nos dejó como legado una matriz industrial altamente extranjerizada y concentrada (mediante fuertes procesos de centralización económica) alcanzando los niveles históricos de 61% y 46.5% respectivamente a principios del siglo XXI, en el marco de la crisis más grande de la historia Argentina.³⁷

5. DATOS DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL SIGLO XX

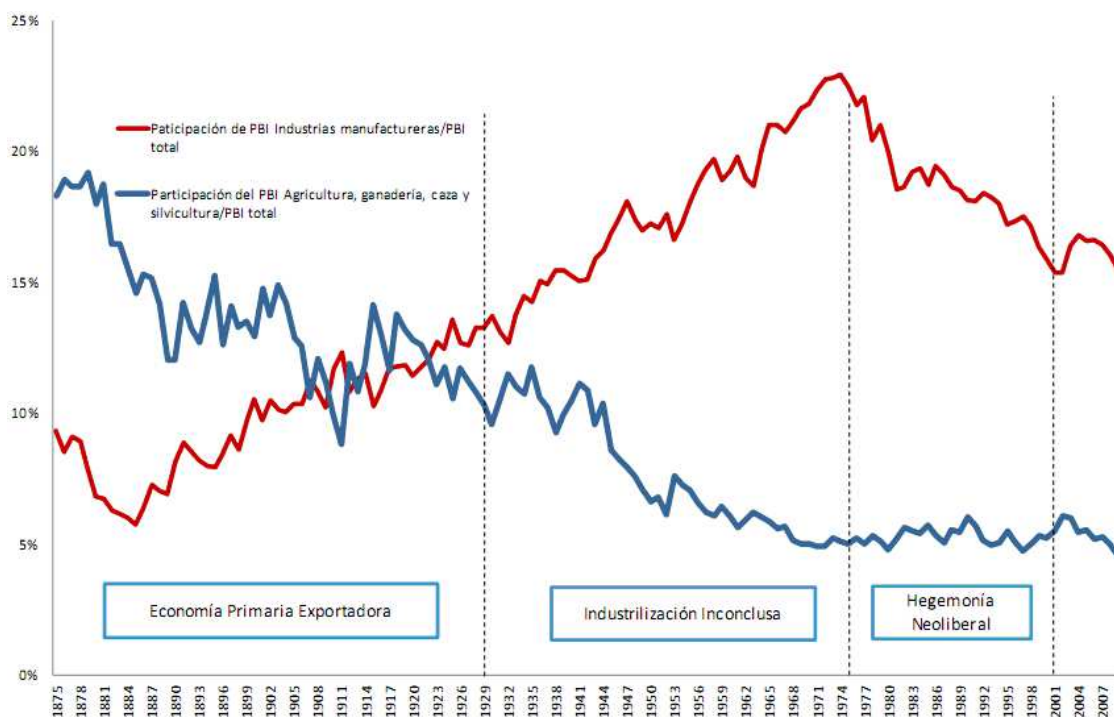
En este apartado analizaremos empíricamente tanto el proceso de industrialización como la evolución del nivel de concentración y la participación de los diferentes capitales en la producción fabril. Si bien en el apartado anterior presentamos algunos datos que respaldan lo expuesto, consideramos de fundamental importancia visualizar las mutaciones en el tiempo de los factores mencionados para esclarecer sus comportamientos en los diferentes modelos de acumulación.

5.1. Participación de la Industrial en el PBI

En el Gráfico N° 4 podemos observar como la participación manufacturera como porcentaje del PBI superó la del sector primario unos años antes del fin de la fase agroexportadora. Durante toda la etapa de transición al modelo de sustitución de importaciones y en su llevada a la práctica (lo que los autores referenciados denominan “industrialización inconclusa”) los datos muestran un claro avance del sector industrial en desmedro del agropecuario, llegando el primero a su tope histórico en el año 1973. A partir de la consolidación hegemónica del neoliberalismo el sector manufacturero comenzará a perder injerencia en la producción nacional, sin implicar un reposicionamiento del sector primario, que mantendrá su participación en el PBI durante esta etapa.

³⁷ Gráficos n° 5 y 6 (final del capítulo).

Gráfico N° 4: Participación en el Producto Bruto Interno a precios constantes de 1993 del sector Industrias Manufactureras y del sector Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura en porcentajes del PBI (1875-2009).



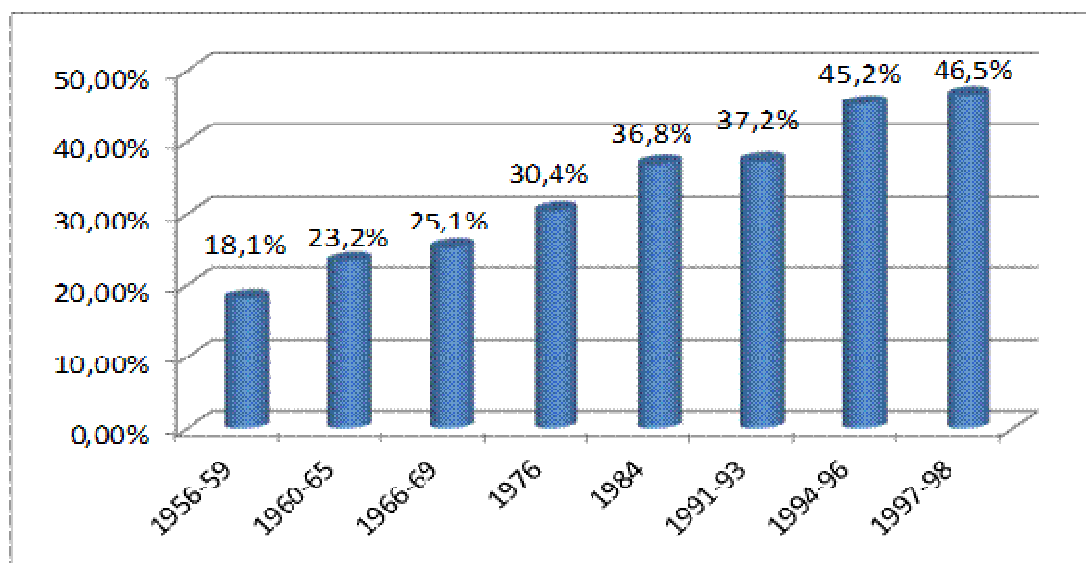
Fuente: LISSI, J y LOSI, L (2011), en base a Ferreres, O y otros (2010), “Dos Siglos de Economía Argentina 1810-2010”, Buenos Aires, El Ateneo.

5.2. Evolución de la concentración industrial

Como se puede apreciar en el gráfico n° 5 a lo largo de la segunda mitad del siglo XX la concentración en la matriz productiva manufacturera nacional fue en aumento constantemente. Previo a cualquier tipo de análisis al respecto es necesario aclarar que la tendencia a la atomización lejos está de ser una característica de la industria nacional, ya que es un comportamiento que se repite a nivel mundial en las diferentes ramas productivas. Una vez dicho esto, es una realidad que poco se intentó hacer para revertir o frenar esta tendencia. Ya sea por la poca relevancia del sector en la fase agroexportadora, por la necesidad de la consolidación de una burguesía nacional en la etapa de sustitución de importaciones o por la liberalización de los mercados en búsqueda de una “eficiencia productiva” en el neoliberalismo la concentración industrial no tuvo un lugar importante en la agenda de la política económica. La última etapa cuenta con el condimento de, a su vez, haber llevado adelante un proceso de desindustrialización, como puede verse en el gráfico n° 4. Este comportamiento encuentra respuesta en el marcado proceso de centralización de capitales en el último modelo de acumulación analizado, donde la compra-venta y fusiones empresariales se dieron a montones.³⁸

³⁸ NOCHTEFF, H (2003)

Gráfico n° 5: Evolución de la Concentración Industrial Argentina en promedios anuales (1956-1998)



Fuente: Elaboración propia en base a AZPIAZU, D; BASUALDO, E Y SCHOR, M (2001).

Respecto a la metodología utilizada para establecer el índice de concentración industrial, en palabras de Azpiazu et al. (2001):

Se trata del denominado “índice de concentración industrial global” (ICIG). A pesar de que no permite determinar el grado de concentración que prevalece en cada rama de actividad, el indicador mencionado constituye una adecuada herramienta analítica para captar, en forma dinámica, las tendencias a la oligopolización global de la producción fabril que se manifiestan en un período determinado. El mismo surge a partir de la comparación entre las ventas realizadas por las 100 firmas manufactureras de mayor tamaño del país (elite industrial) y el valor bruto de la producción fabril para un mismo período (la facturación total de dicho agregado de empresas es tomada como un indicador de la producción realizado por las mismas). De este modo, puede obtenerse una medida aproximada respecto de la proporción de la producción industrial del país que es generada por las principales empresas oligopólicas que operan en el mercado local, accediendo, en consecuencia, a un indicador del grado de concentración existente en el sector manufacturero argentino en su conjunto (medido por la participación de las ventas de las 100 empresas industriales más grandes en el total de la producción del sector).”

El índice elaborado es un caso particular del Índice Discreto de Concentración, tomando como universo la industria manufacturera en su conjunto y para un $K=100$.

5.3. Distribución de la Cúpula Empresarial Según el Capital Social

Uno de los acontecimientos mencionados en el análisis de la fase neoliberal es la mayor participación del capital extranjero en la rama industrial. Para respaldar lo expuesto mostraremos la participación del capital nacional, el extranjero y las asociaciones (mixto) en las 100 empresas fabriles nacionales de mayor tamaño. Para el análisis tomaremos el número de empresas de cada sector en la mencionada cúpula y el porcentaje de las ventas totales que representa.

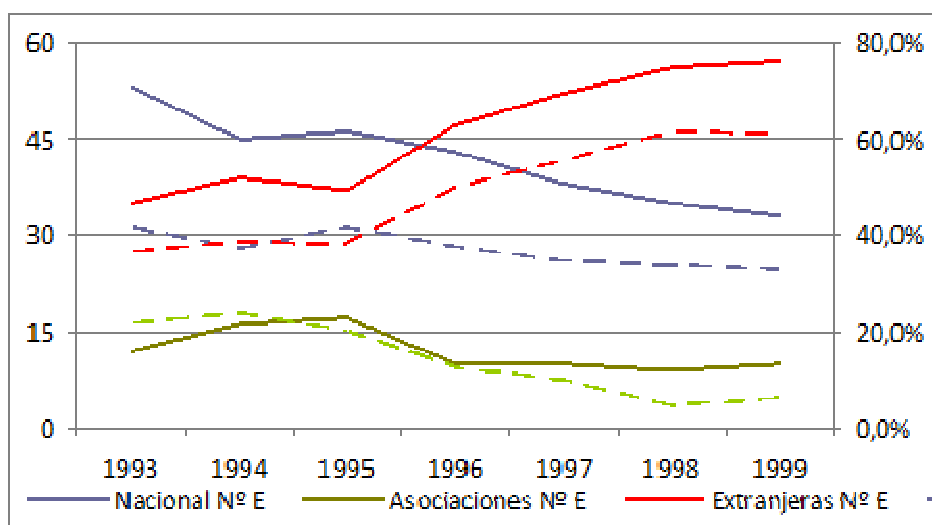
Tabla n° 1. Composición de las 100 firmas de mayor tamaño del país según el origen de su capital (1993-1999).

Año	Privada Nacional		Asociaciones		Extranjera		Total	
	Nº Emp	% Vtas	Nº Emp	% Vtas	Nº Emp	% Vtas	Nº Emp	% Vtas
1993	53	41,5%	12	21,8%	35	36,7%	100	100,0%
1994	45	37,3%	16	23,9%	39	38,8%	100	100,0%
1995	46	41,5%	17	20,1%	37	38,4%	100	100,0%
1996	43	37,7%	10	12,4%	47	49,9%	100	100,0%
1997	38	34,8%	10	9,8%	52	55,4%	100	100,0%
1998	35	33,8%	9	4,7%	56	61,5%	100	100,0%
1999	33	32,8%	10	6,2%	57	61,0%	100	100,0%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de balances empresarios y revistas Mercado y Prensa Económica.

De los datos expuestos en la Tabla n° 1 podemos visualizar el avance o retroceso de los diferentes capitales a lo largo de la década del 90 en el siguiente gráfico:

Gráfico N° 6. Composición de las 100 firmas de mayor tamaño del país según el origen de su capital (1993-1999).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de balances empresarios y revistas Mercado y Prensa Económica.

El gráfico n° 6 nos muestra el claro incremento del capital extranjero en desmedro de la participación del capital nacional. Mientras el número de empresas de capital nacional pertenecientes a la cúpula bajan de 53 a 33 cuando el de extranjeras sube de 35 a 57 entre 1993 y 1999. En cuanto a la participación de las ventas las primeras pierden un 10% mientras que las firmas foráneas la incrementan en un 25%.

III LA LEY DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA EN ARGENTINA

Los Estados contemporáneos pueden combatir la concentración de los mercados utilizando un diverso instrumental, en el que puede incluirse la creación y correcta aplicación de una ley de defensa de la competencia.

Argentina fue el primer país en América Latina en crear una Ley de Defensa de la Competencia en 1923³⁹ y actualmente es, junto con Brasil, el que cuenta con la legislación antitrust más desarrollada del subcontinente.⁴⁰ Sin embargo la matriz productiva nacional, como vimos en el capítulo anterior se encuentra altamente concentrada.

En el presente capítulo buscaremos hacer un análisis crítico de dicha ley, haciendo hincapié en sus debilidades y virtudes, y buscaremos algunas explicaciones a la contradicción antes mencionada. Comenzaremos repasando sus antecedentes, cuyos comienzos se remontan a principios de siglo XX, buscando entender su evolución y su estrecha relación a los cambios políticos que sufrió Argentina en el último siglo. Seguiremos con un análisis de sus características generales, que delimitan su campo de aplicación y reflejan en gran medida cómo se pretende defender la competencia actualmente en Argentina. El siguiente apartado del capítulo tratará del órgano encargado de la protección de la competencia creado por la referida ley y su contraposición con el que realiza dicha actividad realmente. Por último analizaremos las sanciones que puede imponer el mencionado organismo a aquellos que realicen actos prohibidos según lo especificado en la ley y mostraremos algunos datos de su puesta en práctica.

1. ANTECEDENTES

La primera data sobre una ley en búsqueda de la defensa de la competencia a nivel nacional la encontramos en 1923. Durante ese año se sanciona la ley N° 11.210 de Represión de los Monopolios. Sin embargo esto es prácticamente solo un dato anecdótico, ya que en sus veintitrés años de vida, dentro de una Argentina con gobiernos de tinte claramente liberal y conservador, resultó ser prácticamente inaplicable debido a su falta de precisión en la tipificación.⁴¹

Fue modificada en 1946, con la aparición de un gobierno más intervencionista como fue el de Perón, por la ley N° 12.906, la cual introdujo ciertas mejoras que la tornarán más precisa. La misma

³⁹ Véase Londoño, A y Gutiérrez, J (2006)

⁴⁰ Véase Petrecolla, D (2007)

⁴¹ Véase Peña, J (2003)

fue aplicada en unos cien casos en sus treinta y cuatro años de existencia, aunque solo hubo dos sentencias condenatorias.⁴²

La siguiente modificación normativa sucedió en agosto de 1980 cuando la dictadura militar promulgó el Decreto-Ley 22.262 de Defensa de la Competencia, donde se produjeron cambios sustanciales respecto a sus antecesoras. En primer lugar se amplió el campo de aplicación dejando de ser una ley antimonopolios pasando a prohibir “Los actos o conductas (...) que limiten, restrinjan o distorsionen la competencia o que constituyan abuso de una posición dominante en el mercado, de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general” (Art. 1 Ley 22.262). La ley también crea la Comisión Nacional de Defensa de la Competencias (CNDC), el primer órgano que tiene como fin específico garantizar el cumplimiento de la ley. La CNDC se encontraba dentro del ámbito de la Secretaría de Comercio y Negociaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Economía. La nueva legislación no comprendía la prohibición “per se” de ciertos actos o conductas anticompetitivas sino que adoptó el sistema de la “regla de la razón”, que implicaba tener que probar en cada caso la existencia de un perjuicio al interés económico general para prohibir el acto. La normativa no definió qué se entiende por “interés económico general”, pero la jurisprudencia de la CNDC dio a entender que el mismo se asimilaba con el concepto económico de bienestar general.⁴³

La ley 22.262 fue derogada en 1999, entrando en vigencia la actual Ley de Defensa de la Competencia de Argentina, la ley N° 25.156. Como vimos en el capítulo anterior Argentina venía de una década caracterizada por desregulaciones en los mercados, privatizaciones de empresas y activos estatales, apertura de los mercados a la competencia internacional y un buen control inflacionario. Una de las consecuencias de dejar a los mercados actuar libremente fue la concentración en la producción de bienes y servicios sufrida debido a las aproximadamente mil operaciones de fusiones y adquisiciones que se produjeron durante ese período. Para poder controlar esto el gobierno decidió actualizar la ley antitrust vigente.⁴⁴

2. CARACTERÍSTICAS GENERALES

La nueva ley produce mejoras respecto a su predecesora en lo que respecta a la defensa de la competencia, incorporando el control previo a fusiones y adquisiciones y dando lugar a la creación del Tribunal de Defensa de la Competencia. En este apartado haremos un análisis de sus objetivos y de en lo que en ella se considera como actos anticompetitivos, abuso de la posición dominante y concentración económica.

⁴² Véase De Quevedo, M (2000)

⁴³ Véase Coloma, G (1997)

⁴⁴ Véase Tartarolo, M

2.1. Objetivos

La Ley 25.156 no define explícitamente sus objetivos o propósitos generales, aunque los mismos pueden deducirse de los contenidos de sus artículos 1 y 7. El objetivo implícito de la legislación argentina vigente es el de asegurar el buen funcionamiento de los mercados evitando que tanto los comportamientos anticompetitivos de los agentes económicos como las concentraciones económicas puedan perjudicar el “interés económico general”.

El concepto “interés económico general” puede tener diferentes connotaciones según la posición de análisis. Sin embargo, al igual que con la ley anterior, la jurisprudencia dio a entender que el mismo se asimilaba a la obtención de un mayor excedente total, proveniente de la suma de los excedentes de los productores y de los consumidores.⁴⁵ Desde nuestro punto de análisis, la concepción del interés económico general debería ser mucho más profunda que la mera suma de los mencionados excedentes. Además es válido recordar que debido a los innumerables mecanismos de propagación que se generan en la economía contemporánea y a la considerable falta de información en lo que respecta a las curvas de demanda y oferta de los diversos mercados, necesaria para calcular los excedentes, los resultados obtenidos a través de este método pueden ser bastante erróneos.

2.2. Actos o conductas anticompetitivas

Existen dos alternativas para el tratamiento de los actos o conductas anticompetitivas: la ilegalidad *per se* o intrínseca y la ilegalidad condicionada. La ilegalidad *per se* o intrínseca –que es el criterio adoptado por la legislación norteamericana y alemana- supone la prohibición general de ciertas conductas sin necesidad de evaluar el impacto económico de las mismas, con lo cual solo debe demostrarse su existencia para entonces activar los procedimientos destinados a imponer las sanciones correspondientes. No obstante generalmente se contempla un mecanismo de autorización por el cual puedan exceptuarse determinados actos o conductas que redunden en un beneficio común o bien no produzcan daño a la comunidad.⁴⁶

En cambio, según el criterio de ilegalidad condicionada no existen actos en sí que debido a su carácter anticompetitivo vayan en contra del “interés económico general”. Es por ello que se debe aplicar la “regla de la razón” (ya explicada anteriormente) en cada caso. La legislación argentina ya en

⁴⁵ Véase Coloma, G (1997)

⁴⁶ La legislación norteamericana considera que ciertas conductas que son ilegales *per se* (prohibidas absolutamente, sin posibilidad de excepciones) en tanto que otras quedan sujetas a la “regla de la razón”, y por ende son pasibles de excepciones. En cambio no se hace esta distinción en la legislación de la Comunidad Europea siendo que es posible solicitar excepciones para aquellas conductas que son prohibidas *per se*. Véase UNCTAD (2000)

su primer artículo, donde se establece que para prohibir un acto este tiene que ser anticompetitivo e ir en contra del interés económico general, deja claro que adoptará el último criterio.

Es importante reconocer que en ambos casos el organismo de aplicación cuenta con un margen para autorizar o prohibir un acto acusado de ser anticompetitivo, sin embargo la diferencia radica en que en el primer caso el organismo determinaría autorizar un acto a priori ilegal y en el segundo se determinaría la ilegalidad del acto. Esta discrepancia no es menor, ya que es razonable concluir que para la primera alternativa es más importante que no se escapen prácticas nocivas para la competencia a que no se limiten prácticas con posibles efectos favorables al interés económico general, todo lo contrario para la segunda.

En este sentido, García (2000) señala que “dada la debilidad institucional que caracteriza a la Argentina por la ausencia secular de una política antimonopólica, por la capacidad lobbyista que tienen los grupos económicos más concentrados, un tratamiento *per se* de las conductas prohibidas hubiera dado mayor fortaleza a un régimen antimonopólico”. Reflexión en el que coincidimos plenamente.

2.3. Abuso de posición dominante

El concepto de “abuso de posición dominante” es otro de los heredados de la ley 22.262 que se utiliza para considerar ciertos actos o conductas como anticompetitivos. Ninguna de las dos leyes lo define, sino que solo precisa lo que se considera “posición dominante”.⁴⁷ En Argentina se ha tendido a interpretar que el “abuso de posición dominante” se equipara con el concepto económico de “ejercicio de poder de mercado” a través del cual las empresas pueden adoptar decisiones que incrementen sus beneficios a través de acciones que influyen sobre los precios del mercado.⁴⁸

2.4. Concentración económica

Una de las mejoras más sustantivas de la Ley 25.156 es que introduce el control de fusiones y adquisiciones en línea con las tendencias observadas en las legislaciones de los países desarrollados y en desarrollo. De esta manera se permite actuar preventivamente ante la conformación y/o consolidación de estructuras (en tanto vayan contra el objetivo o propósito de la ley) que fortalezcan la posibilidad de que se ejerza el poder de mercado. Las concentraciones económicas a las que se refiere la ley pueden ser horizontales, verticales, mixtas o de conglomerado.

En el artículo 8 de la ley sancionada en 1999 se establece que se deben notificar las fusiones económicas que se encuentren dentro de los siguientes umbrales:

⁴⁷ Sin embargo la ley no sanciona la existencia o uso de posición dominante sino que lo hace cuando se trate de un abuso de la posición dominante, siempre que pueda resultar en perjuicio para el interés económico general. Véase Quaglia, M (2006)

⁴⁸ Véase Coloma, G (1997)

➤ **Participación en el mercado:** actos que impliquen la participación de empresas o grupos de empresas en una cuota igual o superior al 25% o más del mercado relevante, de una parte sustancial del mismo.

➤ **Volumen de negocio total en el ámbito nacional:** cuando la suma del volumen de negocio total del conjunto de empresas afectadas supere en el país la suma de \$ 200 millones.

➤ **Volumen de negocio en el ámbito mundial:** cuando el volumen de negocio total a nivel mundial, del conjunto de las empresas afectadas supere los \$2.500 millones.

Sin embargo el artículo 10 de la ley 25.156 establece que se encuentran exentas de la notificación obligatoria las siguientes operaciones:

a) Las adquisiciones de empresas de las cuales el comprador ya poseía más del cincuenta por ciento (50%) de las acciones.

b) Las adquisiciones de bonos, debentures, acciones sin derecho a voto o títulos de deuda de empresas.

c) Las adquisiciones de una única empresa por parte de una única empresa extranjera que no posea previamente activos o acciones de otras empresas en la Argentina.

d) Adquisiciones de empresas liquidadas (que no hayan registrado actividad en el país en el último año).

Estas excepciones permitieron que a pocos días de sancionarse la ley 25.156, la empresa norteamericana Chevron adquiriera la Petrolera San Jorge, segunda exportadora de crudo del país y con una facturación de cerca de u\$s 300 millones anuales, sin que la operación pasara por el escritorio de la CNDC.

Hacia el año 2001 se habían sancionado dos decretos, el 1019/99 y el 396/01, que modificaron sustancialmente estos artículos. El primero implicó la eliminación del criterio basado en la participación en el mercado, argumentando que “no son datos objetivamente disponibles”⁴⁹ y el segundo eliminó la prohibición de concentraciones económicas cuyo objeto sea o pueda disminuir la competencia, dejando solo las que restrinjan o distorsionan la misma, como también el criterio del volumen de negocios en el ámbito mundial y estableció una cláusula de volumen mínimo de los activos transferidos para el requerimiento de notificación de la operación⁵⁰. Todas estas

⁴⁹. Esta “preocupación” de las autoridades económicas argentinas que se refleja en la versión promulgada no parece haber sido identificada por otros países, como Brasil, España, Francia y Gran Bretaña, que mantienen este criterio como umbral para determinar las notificaciones obligatorias. Véase UNCTAD (2000)

⁵⁰ Cuando el monto de la operación y el valor de los activos (en el país) que se absorban, adquieran, transfieran o se controlen no superen, cada uno de ellos, respectivamente, los \$ 20 millones, salvo que en el plazo de 12 meses anteriores se hubieran efectuado operaciones que en conjunto superen dicho importe, o el de \$ 60 millones en los últimos 36 meses, siempre que en ambos casos se trate del mismo mercado. Véase Petrecollo, D (2007)

modificaciones representan una flexibilización de las fusiones económicas, lo que fomenta una mayor concentración en la matriz productiva nacional.

Es importante señalar que pueden darse concentraciones que no se encuentren comprendidas por la obligatoriedad de notificación, pero esto no implica que no estén prohibidas si por objeto u efecto puedan resultar perjudiciales al “interés económico general”. En estos casos se pueden activar tanto los procedimientos de oficio o por denuncia de parte.

En lo que respecta al momento de la notificación, el artículo 8 establece que puede hacerse hasta una semana después de efectuada la conclusión del acuerdo, aunque los actos sólo producirán efectos entre las partes o en relación a terceros una vez cumplidas las previsiones referidas a la resolución del organismo de aplicación de la ley. En la práctica permitir que la notificación sea posterior a la consumación de la unión ha generado grandes inconvenientes en los casos en que se decidió prohibir o condicionar la fusión. Esto se debe a la falta de incentivos que tienen las empresas para cumplir con la resolución, los grandes costos que acarrearán el retroceso de los actos y la gran extensión de plazos que todo esto implica.⁵¹

3. ÓRGANO DE APLICACIÓN⁵²

Un avance importante de la Ley 25.156 respecto al Decreto Ley 22.262 de la dictadura militar es la creación de un órgano de aplicación de naturaleza autárquica e independiente –el Tribunal Nacional de Defensa de la Competencia (TNDC) –, acompañando la tendencia internacional en la materia.

El TNDC tendría la facultad de emitir resoluciones de carácter obligatorio (aunque apelables en instancia judicial). Los miembros del TNDC serían designados por el Poder Ejecutivo y oposición a través de un concurso público de antecedentes con la participación de un jurado especial integrado por representantes del Poder Ejecutivo, del Congreso Nacional, de la Justicia y del sector académico. Los miembros serían siete profesionales “con suficientes antecedentes e idoneidad para ejercer el cargo”, de los cuales dos deberán ser abogados y dos profesionales en ciencias económicas con más de cinco años en el ejercicio profesional.

Varios países –más que razonablemente- establecen como condición para ocupar el cargo que los intereses de las personas no se encuentren en contradicción con las funciones que tienen que desempeñar, lo cual no está contemplado ni en la legislación argentina ni en las condiciones definidas en el reglamento del concurso público (Resolución 29/02, artículo 12). Por ejemplo, en Alemania los

⁵¹ Véase Petrecolla, D (2007) y Gaggero, A (2006)

⁵² En septiembre de 2014 el artículo 65 de la ley 26.993 sustituye el artículo 17 de la Ley de Defensa de la Competencia que determina su órgano de aplicación, estableciendo que el Poder Ejecutivo nacional determinará la autoridad de aplicación de la ley, atribuyéndole todas las disposiciones que originalmente se referían al TNDC y otorgándole a la CNDC un rol de asesora de la nueva autoridad.

miembros del tribunal no pueden ser propietarios, presidentes ni miembros del consejo de administración o de la junta de ninguna empresa o asociación empresaria o profesional.

Quince años después de la sanción de la ley 25.156 el tribunal todavía no se ha instaurado. La CNDC sigue siendo la “autoridad de aplicación” en el marco de la nueva ley. La comisión dispone de un menor grado de autonomía respecto al Poder Ejecutivo en comparación con el TNDC. En la actualidad los dictámenes de la CNDC no son vinculantes y necesitan el aval del secretario correspondiente para la resolución final, quien podría modificar, aceptar o rechazar la decisión de la CNDC. Además sus miembros son nombrados por el Ministerio de Economía.

La CNDC funciona con un presidente (con rango de subsecretario desde el decreto 660/96) y tres de los cuatro vocales que establecía la ley en 1980.⁵³ Según lo establece la ley 22.262, los vocales deben ser economistas o abogados y tener al menos cuatro años de ejercicio profesional para poder desempeñarse en estos cargos.⁵⁴ Además la CNDC cuenta con un *grupo* de profesionales (economistas y abogados) que generalmente trabajan conformando equipos multidisciplinarios con cierta especialización sectorial (aunque dependiendo de la cantidad de casos que se encuentran bajo análisis). Los economistas y abogados asignados a cada expediente realizan el análisis correspondiente con algunos lineamientos definidos por los vocales que son los que toman las decisiones en última instancia. La cantidad de miembros ha sido bastante volátil, yendo en correlación con la cantidad de casos que se están analizando.

4. SANCIONES

Según el artículo 46, el incumplimiento de las disposiciones de la ley faculta al TNDC (a la CNDC en la práctica actual) a imponer sanciones de naturaleza pecuniaria y de “condicionamiento” tanto a las personas físicas como jurídicas. En esta legislación, a diferencia de la vigente anteriormente, no se contemplan sanciones penales, que de hecho nunca fueron aplicadas.

Las sanciones de naturaleza pecuniaria consisten en multas para cuya determinación el TNDC deberá considerar “la gravedad de la infracción, el daño causado, los indicios de intencionalidad, la participación del infractor en el mercado, el tamaño del mercado afectado, la duración de la práctica o concentración y la reincidencia o antecedentes del responsable, así como su capacidad económica”. Las multas pueden ir desde 10.000 pesos a 150 millones de pesos.⁵⁵ En la ley no se establece ningún

⁵³ La ley 22.262 creó la CNDC como un anexo administrativo dependiente de la Subsecretaría de Comercio Interior. El subsecretario era el que presidía la CNDC. A partir del decreto 660/96 se le otorgó a la CNDC un rango similar al de una subsecretaría. Véase Nochteff, H y Soltz, H (2003)

⁵⁴ De los tres vocales que ejercen las funciones en la actualidad dos son abogados (al igual que el presidente), siendo el restante vocal un economista. Véase Nochteff, H y Soltz, H (2003)

⁵⁵ Véase Petrecolla, D (2007)

método de actualización de las mencionadas cifras, lo cual genera que su peso relativo vaya disminuyendo debido a la inflación.

5. RESOLUCIONES DE LA CNDC

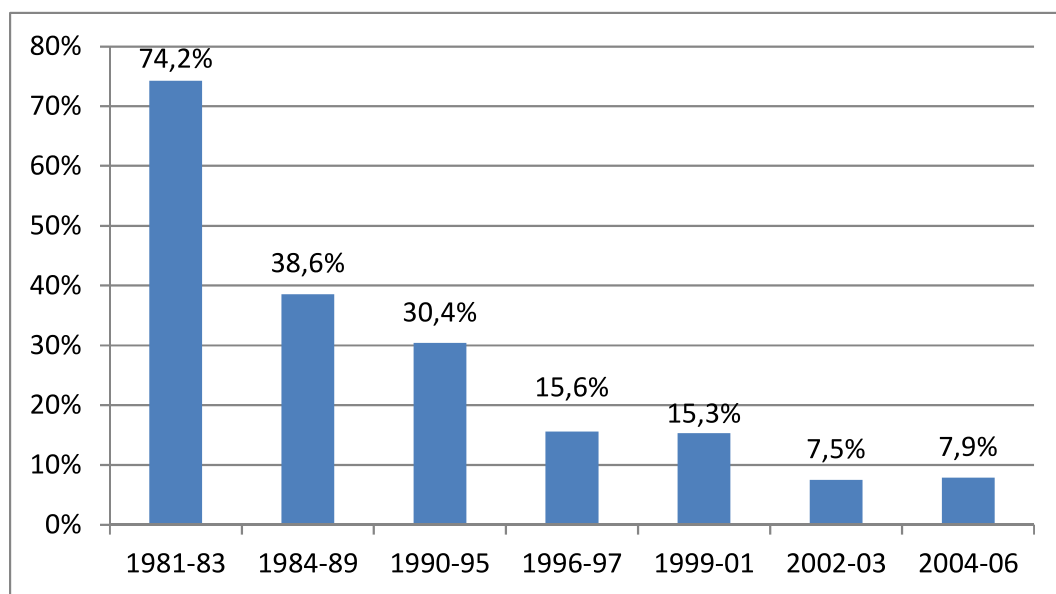
Según los informes de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia en los 80 fueron analizados 75 casos de conductas anticompetitivas por el órgano de aplicación de la ley de defensa de la competencia, en los 90 fueron 72 y entre el 2000 y el 2006 177. En la tabla nº 2 podemos apreciar la evolución de estas resoluciones en las tres décadas y en el gráfico nº 4 como ha ido decayendo el número de casos sancionados. Mientras en sus primeros años el CNDC sancionó más del 70% de los casos a fines de los 80 penó menos del 40%, en los 90 promedió un 20% y en los 2000 ni siquiera alcanzo un 10%. Esto denota la cada vez menor influencia de la CNDC como ente controlador de los mercados nacionales. Los datos, tanto de la tabla número 2 como de la número 3, llegan hasta el 2006 porque a partir de allí el CNDC dejó de realizar sus informes anuales a cambio de boletines en los que comunica de los acontecimientos más relevantes en lo que respecta a la ley de defensa de la competencia de manera muy sucinta, sin informe estadístico de todas las resoluciones de mencionada institución.

Tabla nº 2. Evolución de las conductas anticompetitivas evaluadas por la CNDC (1981 - 2006).

Años	Nº de casos	Resolución CNDC		
		Sancion	Desestimación	Compromiso
81-83	31	23	6	2
84-89	44	17	24	3
90-95	23	7	13	3
96-97	32	5	25	2
99-01	52	8	42	2
02-03	53	4	46	3
04-06	89	7	78	4
Total	324	71	234	19
Porcentajes				
81-83	100,0%	74,2%	19,4%	6,5%
84-89	100,0%	38,6%	54,5%	6,8%
90-95	100,0%	30,4%	56,5%	13,0%
96-97	100,0%	15,6%	78,1%	6,3%
99-01	100,0%	15,4%	80,8%	3,8%
02-03	100,0%	7,5%	86,8%	5,7%
04-06	100,0%	7,9%	87,6%	4,5%
Total	100,0%	21,9%	72,2%	5,9%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CNDC.

Gráfico 7. Porcentaje de sanción de conductas Anticompetitivas en el total de los casos analizados por la CNDC (1981-2006).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de CNDC.

Desde el año 1999 la CNDC, hasta que se efectuó la conformación del TNDC, debe controlar las fusiones y adquisiciones que encajan en las características establecidas en la ley n° 25.156 y descriptas anteriormente. La comisión realizó un informe sobre los acontecimientos de concentración económica que tuvo que resolver. La información se encuentra resumida en la tabla n° 3:

Desde que se decretó la ley 25.156 hasta diciembre de 2006 la CNDC examinó un total de 489 casos de concentración económica. En el 51 % de las operaciones las empresas estaban relacionadas horizontalmente, en el 9% lo estaban verticalmente, en el 19% primaba la relación horizontal/vertical de manera conjunta mientras que el 21% restante provenía de la unión en conglomerados económicos. Llevando el plano de análisis a la postura tomada por la Comisión, observamos que durante el lapso mencionado el 94% de las operaciones fueron autorizadas, el 5% condicionadas y menos del 1% denegadas, solo 4 en el transcurso de los 8 años estudiados.

Algo importante de destacar es que durante el trienio de la crisis (1999-2001) el promedio de operaciones rondó las 118 anuales, mientras que en el resto del período la media disminuyó a 42.

Tabla n° 3. Fusiones y adquisiciones por categoría y resolución CNDC (1999 - 2006).

AÑOS	1999-2001*	2001**	2002	2003	2004	2005	2006	Total
Tipo de Fusiones y Adquisiciones								
Horizontal	154	22	10	9	23	12	17	247
Vertical	14	3	6	8	7	5	3	46
Conglomerado	52	7	4	7	8	10	13	101
Horizontal/Vertical	12	11	6	12	6	19	26	92
Horizontal/Vertical/ Conglomerado				2				2
Vertical/Conglomerado					1			1
Total	232	43	26	38	45	46	59	489
Resolución de la CNDC								
Autorizadas	225	40	24	33	41	44	55	462
Condicionadas	6	3	1	4	4	2	3	23
Denegadas	1		1	1			1	4
Total	232	43	26	38	45	46	59	489

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CNDC.

* Septiembre 1.999 a Marzo 2.001

** Abril 2.001 a Diciembre 2.001

IV CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL EN EL SIGLO XXI

1. LA CRISIS DEL 2001⁵⁶

La crisis económica sufrida por nuestro país, que comenzó en 1998 y de la cual se pudo salir a mediados del 2003, marcó un quiebre en la política económica argentina y el agotamiento del régimen neoliberal como modelo de acumulación nacional. El punto más crítico de la misma se alcanzó el 19 y 20 de diciembre de 2001, con la renuncia del presidente Fernando de la Rúa en el medio de innumerables revueltas sociales.

De la Rúa asume la presidencia el 10 de diciembre de 1999 y nombra Ministro de Economía a José Luis Machinea, ex gerente de Finanzas Públicas del Banco Central durante la última dictadura militar. El objetivo propuesto era la reducción del déficit fiscal manteniendo el sistema de convertibilidad, mostrando una clara continuidad de las políticas neoliberales de los últimos veinticinco años. Para lograrlo Machinea rebaja por decreto el sueldo de los jubilados y de los trabajadores estatales que cobraran más de \$1000 en un 12%, la extensión de la aplicación del IVA, un aumento del impuesto a las ganancias y de los bienes personales. Mientras tanto se decretaba PROMULGABA la ley 25.250, que incrementaba la flexibilidad laboral impulsada en los 90⁵⁷.

Ante el fracaso de la gestión de Machinea el ejecutivo nombra, con un paso fugaz de López Murphy en el medio, a Domingo Cavallo como ministro de economía en la búsqueda de consolidar el plan de ajuste. El presidente del Banco Central durante la dictadura militar en el año 1982 y ministro de economía durante los primeros cinco años del menemismo determinó una rebaja del 13% a los jubilados y empleados estatales que cobrasen más de \$500, afectando al 16% y el 92% de los mismos respectivamente.

El atentado a las torres gemelas de Nueva York, símbolos de poderío económico estadounidense por funcionar oficinas de algunas de las compañías más importantes del país, y la posterior invasión a Afganistán por parte del mencionado país inunda de incertidumbre a los grandes capitales internacionales. Esto acelera la fuga de capitales por parte de los grandes grupos económicos residentes en Argentina, especialmente los de origen extranjero, generando grandes pérdidas de

⁵⁶ La reconstrucción analítica de los acontecimientos políticos, económicos y sociales de la época surge de los informes económicos sobre ese período elaborados por el Ministerio de Economía de la Nación, las reformas legislativas realizadas y la sistematización de la información desplegada por los medios de comunicación de alcance nacional y provincial.

⁵⁷ La aprobación en el Senado de la ley 25.250 contó con numerosas denuncias de sobornos a los legisladores. Ante la postura del poder ejecutivo de pasar por alto las fuertes acusaciones hacia la legislatura, mostrando así un fuerte grado de complicidad, el vicepresidente Carlos Álvarez decide renunciar.

liquidez. Una vez que los poderosos lograron sacar gran parte de sus riquezas al exterior el gobierno intervino para salvar a los bancos congelando las cuentas corrientes, las cajas de ahorro y los depósitos a plazo fijo permitiendo un retiro de solo \$250 por semana. Esta medida, que se conocerá popularmente como “el corralito”, imposibilitó que varios pequeños ahorristas pudiesen afrontar sus deudas y disminuyó el consumo generalizado en la clase media. La falta de liquidez golpeó fuerte a los sectores más vulnerables, que dependían de la venta de su trabajo diario, y los cuentapropistas.

A fines del 2001 El PBI acumulaba una caída del 14% desde el inicio de la fase recesiva a mediados de 1998, la inversión retrocedió un 44% y el desempleo llegaba a un 18,3%. En ese contexto la Encuesta Permanente de Hogares establecía que uno de cada tres argentinos era pobre y el 12,2% de la población se encontraba por debajo de la línea de indigencia.

El 19 de diciembre comenzó una serie de saqueos a supermercados de una población desesperada por comida. Ese día y el siguiente miles de personas llevaron a cabo diversas marchas reclamando a gritos “que se vayan todos” debido a la situación de miseria que tenía que afrontar gran parte de la población argentina, enfatizando en la renuncia de Cavallo y de De la Rúa. La respuesta del poder ejecutivo a las demandas populares no se hizo esperar, mandando a las fuerzas policiales a reprimir sanguinariamente a los protestantes. El 20 de diciembre del 2001 dejó un saldo de 39 muertos, cientos de heridos y a un país sin ministro de economía, sin presidente y sin proyecto político.

2. FIN DE LA CONVERTIBILIDAD: ¿DOLARIZACIÓN VS. DEVALUACIÓN?

Ante la implosión de la convertibilidad dos grupos de poder se enfrentan para imponer un modelo de acumulación que les permitiese adueñarse de la mayor parte del excedente económico posible. En palabras de Martín Schorr (2005, p.38) “En términos generales se pueden distinguir dos grandes protagonistas de esta puja de intereses: por un lado están los sectores del empresariado productivo, mayormente nucleados en la Unión Industrial Argentina (UIA); del otro encontramos a buena parte del sector financiero local (bancos y AFJP) y de las empresas privatizadas.”

Si bien ambos sectores impulsaban políticas que implicaban que la clase trabajadora asumiese la mayoría de los costos de la crisis, debido a la dimensión de los mismos era imposible que los sectores populares se hiciesen cargo de todos ellos. Necesariamente parte del sector dominante también iba a tener que afrontarlos.

Este enfrentamiento queda explícito en las declaraciones del por aquel entonces presidente de la de los Unión Industrial Argentina, Osvaldo Rial:

Existen diferencias de intereses muy fuertes entre el sector industrial y el financiero, ya que además del perjuicio que ocasionan las altas tasas de interés, existen dos proyectos distintos de país. La UIA quiere un modelo productivo de fuerte generación de empleo, priorizando las

pequeñas y medianas empresas, con un fuerte sentido social. En cambio los bancos priorizan un esquema de concentración de la riqueza y extranjerización del capital, que genera exclusión. (Clarín, 22/08/1999)

Los industriales transferimos gran parte de nuestro esfuerzo y patrimonio a otros sectores, en especial el financiero [...] Tengamos claro que la actual situación exige una brusca e inmediata reducción de costos en materia financiera, impositiva, de cargas sociales y de los precios de los servicios. (UIA, agosto 1999)

Debe existir una reasignación de recursos cuyo financiamiento debe provenir de aquellos sectores que han contado con ganancias extraordinarias durante el Plan de Convertibilidad, consecuencia de reglas de juego privilegiadas (ciertos sectores de servicios privatizados, sistema financiero, cadenas comerciales, acreedores externos). (Discurso por el día de la Industria, 02/09/1999, citado en “La Dictadura económica”, p. 66)

Las palabras de Rial representan el pensamiento de la cúpula industrial. De repasar las declaraciones de otros representantes de peso del sector fabril, tales como Sebastiani, Mendiguren y Rocca encontramos un reclamo común, un cambio de precios relativos que favoreciera al sector⁵⁸. Durante los primeros años de la crisis no se pedía una devaluación por el amplio consenso del que todavía gozaba la convertibilidad. Los reclamos venían por una disminución de la tasa de interés, subsidios a los sectores productivos y un menor precio de los servicios. Obviamente reclamaban, a su vez, un conjunto de medidas que les permitiesen abaratar sus costos laborales, como la flexibilización del mercado de trabajo y una suspensión de los aportes patronales.

Con el correr del tiempo y a medida que el respaldo al sistema convertible comenzaba a resquebrajarse los reclamos por parte de la UIA (unidos con el campo y el sector de la construcción) comenzaron a encaminarse a una flexibilización del tipo de cambio. De concretarse un tipo de cambio alto se abrirían las puertas al comercio exterior de los grandes productores de bienes, en su mayoría aglutinados en la agroindustria, ya que generaban una reducción inmediata de los contratos salariales vigentes que permitía bajar los costos a niveles competitivos a escala mundial. Esta disminución de costos laborales implica que la clase trabajadora asuma el mayor peso de la crisis.

La devaluación generaría, además, una seria licuación de los activos de los bancos, imposibilitados de recuperar sus créditos en dólares, y cuantiosas pérdidas para las empresas privatizadas, ya que sus ganancias en dólares serían menores como consecuencia de la necesidad, para

⁵⁸ Para un análisis exhaustivo del enfrentamiento entre los sectores dominantes durante la crisis del 2001 y el posicionamiento de los diferentes referentes se recomienda leer: Basualdo (2002); Schorr (2005); Gálvez (2013) y Salvia (2014).

que la devaluación fuese efectiva, de que esta no se trasladara enteramente a los precios del mercado interno. Esto para el sector industrial se traducía en una disminución instantánea de sus obligaciones financieras en pesos y una caída en el costo de los servicios. A su vez es importante recordar que varios capitales pertenecientes a la burguesía nacional habían vendido una buena parte de su engranaje productivo a capitales extranjeros en los 90. Un incremento en el tipo de cambio generaría una valorización instantánea en las divisas obtenidas unos años antes, en su mayoría resguardados en el exterior. Todos estos intereses estaban ocultos bajo la bandera “recuperar la competitividad”.

El incremento del tipo de cambio también implicaría complicaciones para el sector público en materia de deuda, debido a un incremento relativo del peso de las obligaciones en dólares en relación a los ingresos tributarios en pesos. Para llevar a cabo esta salida el Estado debía concretar un considerable ajuste fiscal y una importante renegociación de la deuda. Esto afectaría no solo a buena parte de los prestamistas extranjeros, sino también, nuevamente, al sector bancario local y a las AFJP, titulares de una porción importante de bonos de la deuda externa argentina.

Por el lado del sector financiero y de las empresas privatizadas⁵⁹ les sobraban razones para estar en contra de la devaluación. Sostenían que el Estado debía en primera instancia ordenar sus cuentas fiscales mediante una brutal reducción del gasto público (principalmente los destinados a salud y la educación), disminución de salarios estatales y despidos masivos de empleados públicos para luego consolidar los avances conquistados en la convertibilidad. Esto queda explícito en las declaraciones de Eduardo Escasany, presidente de la Asociación de Bancos de la Argentina:

Lo que se logró en la década del '90 fue enorme, pero sin ninguna duda, todavía queda un buen camino por recorrer para consolidar este nuevo modelo de crecimiento. Porque los mercados saben que si bien es mucho lo que se hizo, también es bastante lo que falta por hacer. A este respecto, y si deseamos que la década que está próxima a iniciarse sea tan exitosa como la que está terminando, debemos avanzar decididamente en las reformas estructurales pendientes. En este orden de cosas, un punto central es el déficit fiscal -nacional y provincial- aquí debemos proponernos alcanzar lo más rápidamente posible el equilibrio de las cuentas públicas, lo que indudablemente provocaría un descenso en la tasa de riesgo país, favoreciendo la inversión, el crecimiento y el empleo. (Discurso de apertura del presidente ABA. Reunión anual 1999).

En efecto, para la consecución de este objetivo, se dispuso una reforma tributaria para incrementar los ingresos fiscales y medidas destinadas a lograr una reducción del gasto público [haciendo referencia al ajuste impulsado por Machinea]. [...] Señor Presidente: deseamos manifestarle nuestro firme respaldo a su gestión de gobierno, por haber eludido el

⁵⁹ Al hablar de empresas privatizadas nos referimos a las empresas de servicios públicos que en los 90 fueron vendidas a capitales privados.

fácil camino de la demagogia, encarando los problemas de frente. (Discurso de apertura del presidente ABA. Reunión anual 2000).

Las medidas anunciadas hace pocos días [haciendo referencia al ajuste impulsado por Cavallo en el 2001], apuntan a completar el Plan de Competitividad que se está llevando a cabo. El objetivo de este Plan lo compartimos plenamente. A nuestro juicio, y con el fin de reforzar el mismo, es necesario encarar, con convicción y seriedad, una reforma del Estado, lo que permitiría, en un tiempo prudencial, una disminución significativa del gasto primario consolidado [...] Además de la mencionada reforma del Estado, son necesarias modificaciones en el ámbito de la Salud y en el de la Educación, en los que hay que dejar de lado viejas consignas, para encarar su modernización [...] Es muy importante, además, que los genuinos empresarios actualicen sus planes de inversión, con el fin de ponerlos en práctica a la brevedad, dadas las nuevas circunstancias que vive el país. (Discurso de apertura del presidente ABA. Reunión anual 2001)

De lograrse el equilibrio fiscal y una marcada caída de los costos laborales el sector financiero se beneficiaría con un contexto favorable para el cumplimiento del pago de deudas vigentes tanto del sector público como del privado. Ante la cada vez más notoria debacle del sistema convertible el mencionado grupo de poder buscará ganarle la disputa hegemónica a los devaluacionistas propulsando la salida de la crisis mediante la dolarización. Una vez más sería Escasany, todavía presidente de la ABA, uno de los principales voceros del sector.

Desde su lanzamiento, el plan de convertibilidad fue superando satisfactoriamente distintos desafíos que hacían a la base misma de su sostenimiento en el largo plazo. [...] En cuanto a las cuestiones pendientes se destacan la necesidad de revertir la situación actual de bajo nivel de actividad, de alto desempleo y de problemas de competitividad derivados de la secuencia que originó la crisis internacional de 1998 y 1999. [...] la forma de enfrentar esta situación es profundizar los fundamentos que le dan sustentabilidad a la convertibilidad para incrementar la productividad media de la economía y volver a la senda del crecimiento sostenido. [...] En cuanto al futuro del régimen de convertibilidad, sin perjuicio de mantener internamente los fundamentos que lo hacen sostenible, estará determinado por los avances que se logren en la integración regional. Desarrollar un mercado común con políticas macroeconómicas coordinadas y entes supranacionales de control podría derivar con el tiempo en el establecimiento de una moneda única, que sólo podría ser una moneda de calidad como el dólar estadounidense, al estilo de lo sucedido en la comunidad europea con el marco y el euro. (La Nación 02/04/2000).

La dolarización le permitiría preservar en moneda dura los ingresos y beneficios de las empresas que impulsaban esta salida, así como el valor de sus activos físicos. Un movimiento de este estilo eliminaría el fantasma de una devaluación y facilitaría la reanudación del flujo de capitales hacia nuestro país. De esta forma se volvería al equilibrio macroeconómico. Siguiendo la línea de Schorr (2005, p. 39) “Se trataba de una política que hacía recaer el grueso del costo de la crisis sobre los sectores populares; en ese marco una gran parte de las actividades productivas debería subsistir durante un largo período en la recesión. Lo que se esperaba así era que la disminución de los salarios inducida por el aumento de la desocupación y la caída de la tasa de interés hiciera posible una reactivación de la economía”.

3. MODELO NEODESARROLLISTA

3.1. Características

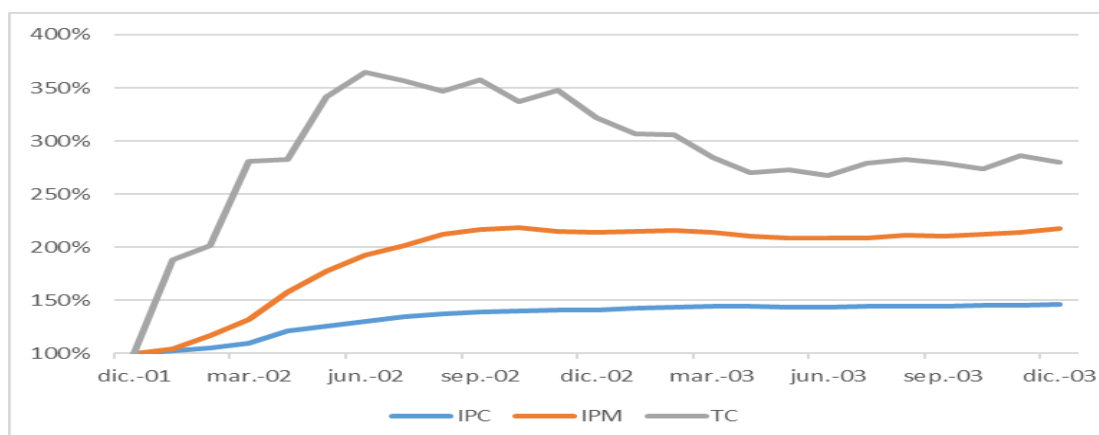
En el inicio del 2002 se comienza a vislumbrar al ganador de la disputa hegemónica, dando lugar a la gestación de un nuevo modelo de acumulación nacional. Así lo hacía saber el nuevo presidente de la nación, Eduardo Duhalde, en sus primeras declaraciones:

Mi compromiso a partir de hoy es terminar con un modelo agotado, que ha sumido en la desesperación a la enorme mayoría de nuestro pueblo, para sentar las bases de un nuevo modelo capaz de recuperar la producción, el trabajo de los argentinos, el mercado interno y promover una distribución más justa de la riqueza. (Discurso de asunción ante la Asamblea Legislativa, publicado en La Nación 01/01/2002)

Mi gobierno pondrá fin a la alianza del poder político con el poder financiero, que perjudicó al país, para sustituirla por una alianza con la comunidad productiva. (Primer discurso público como presidente, publicado en Clarín 05/01/2002)

El fin de la puja entre el sector industrial y el financiero y empresas privatizadas se concretó mediante la sanción de la Ley N° 25.561, de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario, el 6 de enero de 2002. En el artículo 3° de dicha norma se deroga los artículos 1° y 2° de la Ley de Convertibilidad del Austral, por lo que se dispuso suprimir el vocablo “convertibles de curso legal” en los billetes de la línea peso. Pocos días después comenzó la abrupta subida del tipo de cambio.

Gráfico N° 8. Evolución del TC, IPC e IPM (2002 - 2003).

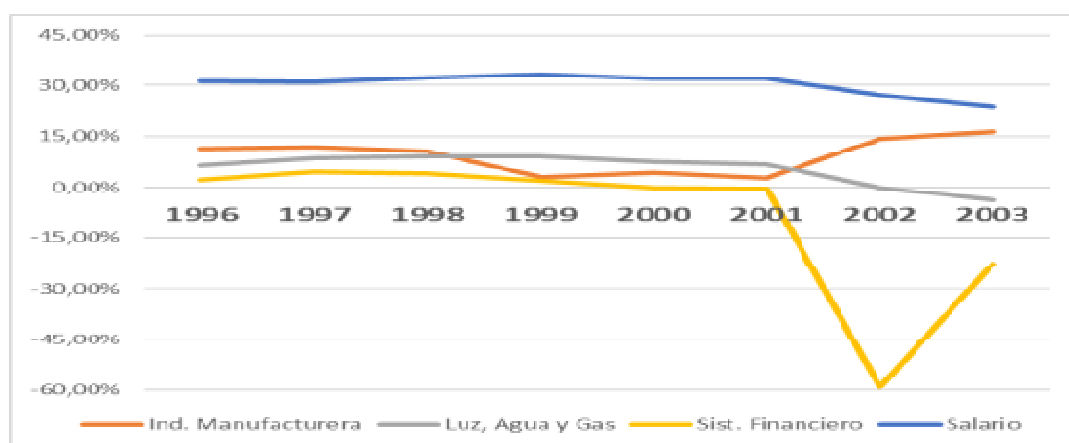


Fuente: Elaboración propia sobre la base de CEPAL y BCRA

Como se puede apreciar en el gráfico n° 8 el pronunciado encarecimiento del dólar no generó una corrida inflacionaria de igual dimensión. Tanto el índice de precios al consumidor (IPC) como el índice de precios al mayorista (IPM) mostraron un crecimiento marcadamente menor, permitiendo así el cambio en los precios relativos buscado por el sector exportador, mayoritariamente agroindustrial. Esto fue posible debido a la gran depresión y alto desempleo concomitante, que ponían un techo a los precios internos, y al congelamiento de las tarifas de los servicios públicos privatizados.

Como explicamos en la sección anterior, el marcado cambio de los precios relativos traería ganadores y perdedores en la salida de la crisis del 2002. El lugar que ocupará cada uno de los sectores podrá apreciarse en el siguiente gráfico.

Gráfico N° 9. Rentabilidad sobre el Capital Propio por Sector y Participación del Salario en el PBI. (1996 - 2003)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de BCRA, INDEC y Graña et al.

*Los salarios no son valorados según su rentabilidad sino por su participación en el PBI.

Como bien habían anticipado los grandes capitalistas industriales, la devaluación permitió que su rentabilidad pasara de un 2% en el 2001 a un 16 % en el año 2003⁶⁰. Mientras tanto los servicios, que venían sosteniendo un nivel de ganancia de alrededor del 7% durante todos los años previos al estallido de diciembre del 2001, pasaron a tener pérdidas de aproximadamente el 4% dos años después y el sector financiero tuvo cuantiosas pérdidas que alcanzaron el 60% del patrimonio neto de las entidades durante el 2002. Mientras tanto los trabajadores perdieron una participación del 5% del PBI durante los dos años siguientes a la devaluación. Si tenemos en cuenta que la participación ya era baja (rondaba el 50% hasta el comienzo del neoliberalismo) y que el PBI de la Argentina disminuyó un 3% en el período analizado no existen dudas de que gran parte de los costos de la crisis fueron afrontados por las clases populares.

Así comienza el nuevo modelo de acumulación nacional. El neoestructuralismo, sostén teórico del neodesarrollismo, reconoce la necesidad de sostener la acumulación ya no sobre la base del mercado doméstico (como se pensaba en el desarrollismo original) sino fundamentalmente sobre la base del crecimiento exportador. Los recursos naturales y el tipo de cambio jugarán un papel central en esta nueva etapa. En palabras de Bresser-Pereira:

En este nuevo contexto, el tipo de cambio no debería equilibrar intertemporalmente la cuenta corriente como propone la ortodoxia neoliberal o garantizar las divisas demandadas por el proceso de industrialización – como proponía el viejo estructuralismo – sino que debe asegurar la viabilidad competitiva de las industrias de intercambio que emplean tecnología avanzada. (Extraído de Féliz¹, 2012).

Para que el aumento del tipo de cambio genere una “viabilidad competitiva” es necesario que este sea mayor que el incremento de los precios. En otras palabras, es necesaria una depreciación del tipo de cambio real.

Sostener una matriz productiva exportadora con el simple argumento de contener un tipo de cambio real devaluado necesariamente implica una contención de los ingresos para la clase trabajadora, que de obtener una mejora salarial implicaría un menor “nivel de competitividad” para los sectores exportadores. Esto no es ignorado por la escuela neoestructuralista “En la era de la globalización, el crecimiento liderado por las exportaciones es la única estrategia sensata para los países en desarrollo, siempre y cuando cuenten con la ventaja competitiva de la mano de obra barata” (Bresser-Pereira, 2010, extraído de Féliz¹, 2012).

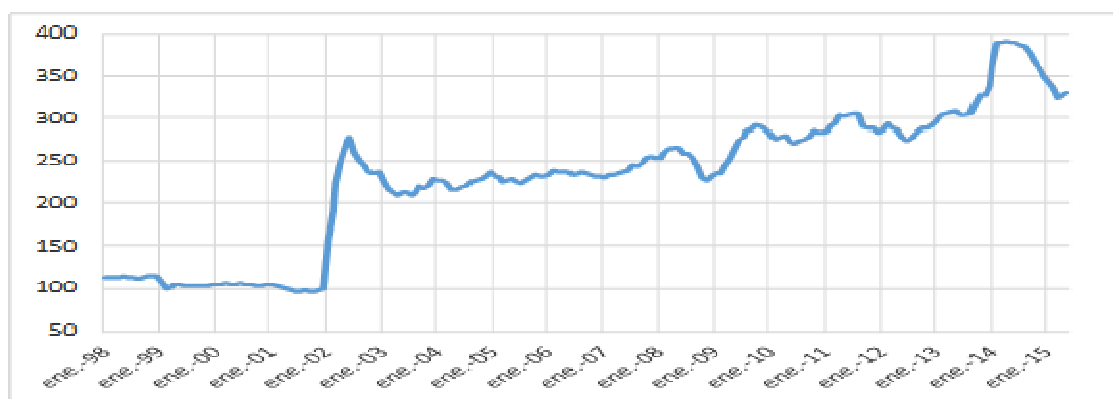
⁶⁰ En este caso los niveles de rentabilidad referenciados son de las industrias manufactureras pertenecientes al grupo de las 500 empresas más grandes de Argentina, excluyendo el sector financiero y el agropecuario.

3.2. El Tipo de Cambio Real en el nuevo modelo

Como vimos anteriormente para que el modelo neodesarrollista pueda generar las condiciones necesarias para el crecimiento económico debe contar con un tipo de cambio real bajo. Luego de la mega devaluación del 2002 y la mediana contención de los precios internos el tipo de cambio real sufrió una importante depreciación, como podemos ver en el gráfico número 10⁶¹.

El Índice Tipo de Cambio Real Multilateral del Banco Central de la República Argentina mide el precio relativo de los bienes y servicios de nuestra economía con respecto a los de un grupo de países con los cuales se realizan transacciones comerciales. A diferencia de los tipos de cambio real bilaterales, el tipo de cambio real multilateral mide el valor real del peso en relación a las monedas de sus principales socios comerciales. La ponderación de cada socio dentro del índice refleja su participación en el comercio total (exportaciones más importaciones) de nuestro país. El índice mide el valor de una canasta amplia de bienes del conjunto de los socios comerciales de Argentina expresada en términos del número de unidades de una canasta similar de bienes consumidos en el país.

Gráfico N° 10. Evolución del Índice del Tipo de Cambio Real Multilateral con base a diciembre del 2001 del BCRA (1998 - 2015).



Fuente: Elaboración propia sobre la base del BCRA.

Para que sean comparables, los precios de los bienes de los socios comerciales de Argentina se expresan en pesos multiplicándolos por los tipos de cambio nominales (pesos por unidad de moneda extranjera) respectivos. Actualmente los países con mayor peso ponderativo en el ITCRM son Brasil, la Zona del EURO, China y USA, en ese orden.

La intervención del Poder Ejecutivo en el INDEC en el año 2007, a partir de la cual el organismo empezó a subestimar los índices de inflacionarios, podría generar una sobreestimación del

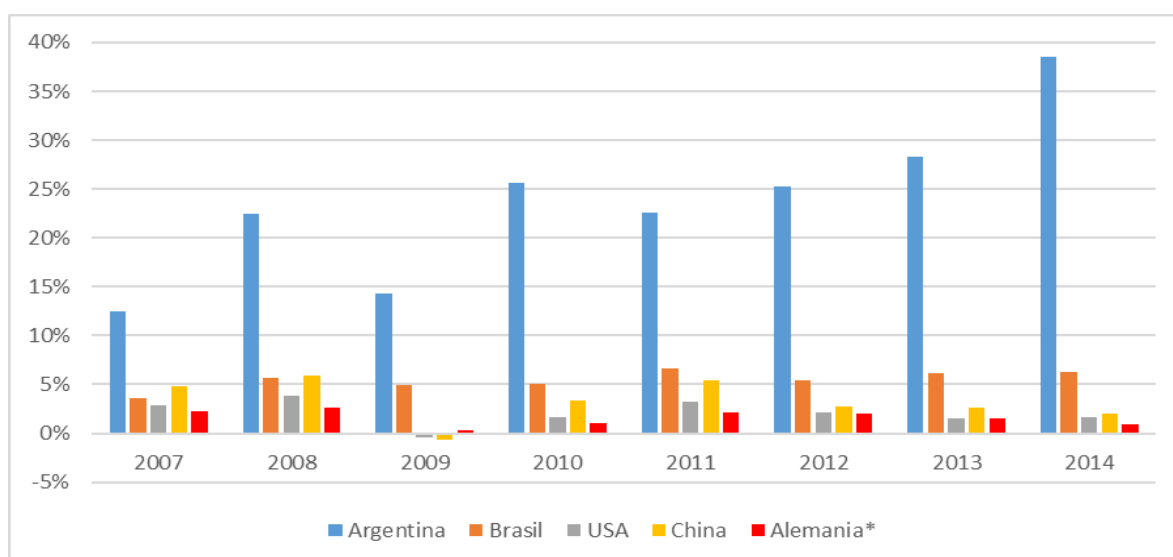
⁶¹ Recordemos que el TCR se calcula de la siguiente manera: $TCR = TCN * P^{ex} / P^n$ donde TCR es Tipo de Cambio Real, TCN es Tipo de Cambio Nominal, P^{ex} es el nivel de precios del país extranjero y P^n es el nivel de precios del país desde donde se hace el análisis.

ITCRM confeccionado por el Banco Central. Siendo una canasta de bienes el punto de referencia, en primera instancia no podemos saber hasta qué punto fue afectado el índice.

Según el gráfico 10 el TCRM se ha mantenido en la última década, con una leve tendencia a la suba. Si hacemos un análisis de los niveles inflacionarios principales socios comerciales de Argentina y de la evolución del precio de sus respectivas monedas en pesos argentinos (representados en los gráficos número 11 y 12) podemos observar que mientras dichos países muestran índices inflacionarios considerablemente menores al argentino a partir del 2007, entre ese año y el 2009 el valor de las diversas divisas se encuentran relativamente inmutables. Esto denota una importante apreciación del tipo de cambio en esos años, contradiciendo fuertemente lo expresado por el BCRA.

Debido a la distorsión de los datos utilizados, es que decidimos elaborar un índice propio del tipo de cambio real multilateral a partir del año 2007, tomando como base el elaborado por el Banco Central y usando índices de precios más cercanos a la realidad argentina⁶².

Gráfico N° 11. Inflación anual de Argentina y sus principales socios comerciales (2007 – 2014).

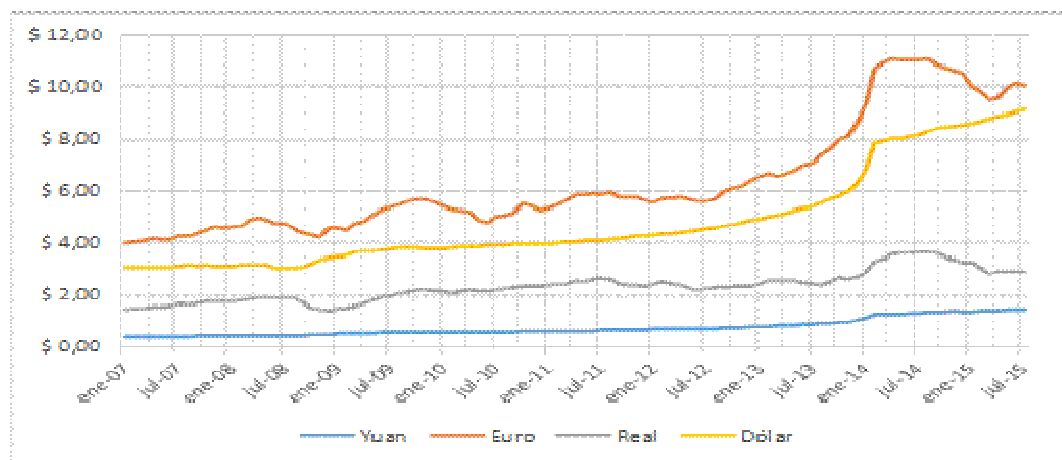


Fuente: Elaboración propia sobre la base del Banco Mundial, IPC de la provincia de Santa Fe e IPC del Congreso.

* Se toma a Alemania como referente de la Zona del Euro por ser la economía de mayor tamaño del mercado común europeo.

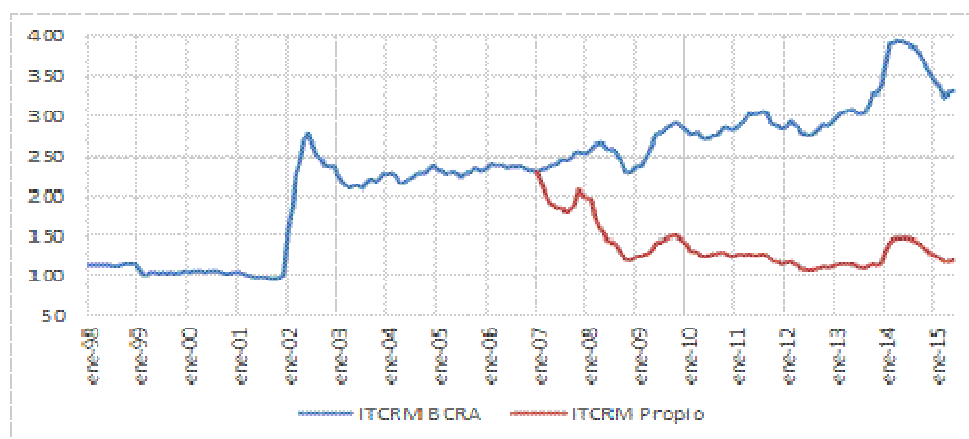
⁶² También es posible que luego del cepo al dólar en noviembre del 2011 un considerable número de exportadores lograran intercambiar sus dólares al precio blue o al del contado con liquidación, lo que podría generar una subvaluación del ITCRM.

Gráfico N° 12. Tipo de Cambio Nominal en pesos argentinos de los principales socios comerciales del país (2007 – 2014).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de <http://fxtop.com>⁶³

Gráfico N° 13. Evolución del Índice del Tipo de Cambio Real Multilateral con base a diciembre del 2001 del BCRA y Propio (1998 – 2015).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de BCRA, IPC de la provincia de Santa Fe y del Congreso.

La fuerte apreciación del TCRM que comenzó en el 2007 generó una importante pérdida de “competitividad” para las empresas exportadoras. Las sucesivas devaluaciones a partir del año 2009 impidieron una baja aún mayor, pero lejos estuvieron de recomponer las condiciones propicias del 2002 para una renta extraordinaria a favor del sector transable. En el 2012 la variable analizada alcanzó un nivel peligrosamente cercano a los de la convertibilidad y es justamente ese año, como veremos en el gráfico número 8, donde comienzan a vislumbrarse las consecuencias de las

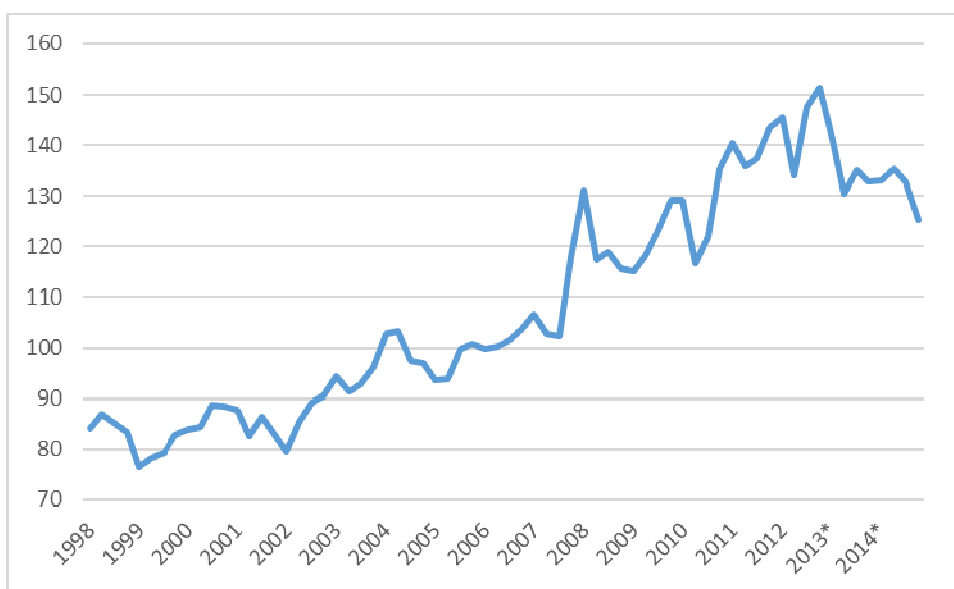
⁶³ Extraído el 02 de Junio de 2015.

inconsistencias internas del modelo planteado. Luego de una fuerte devaluación a principios del 2014 el valor del TCRM actualmente es un 19% más alto que en diciembre del 2001.

Otro factor de peso que favoreció largamente al sector exportador fue la increíble mejora en el valor de los términos de intercambio nacionales, producto en gran medida de la voraz creciente de demanda china por los productos agropecuarios y agroindustriales de América Latina. En el gráfico número 14 puede apreciarse como esta tendencia comienza a retrotraerse en el 2012.

Luego de un prometedor comienzo del modelo⁶⁴, con tasas de crecimiento anuales superiores al 8% anual, el 2008 no alcanzó el 3% y hubo un leve decrecimiento en el año 2009. Las causas de esto fueron en gran parte la crisis mundial más grande de las últimas décadas, de la cual todavía siguen

Gráfico N° 14. Evolución de los Términos de Intercambio argentino a precios constantes, base 2004=100 (1998 - 2014).

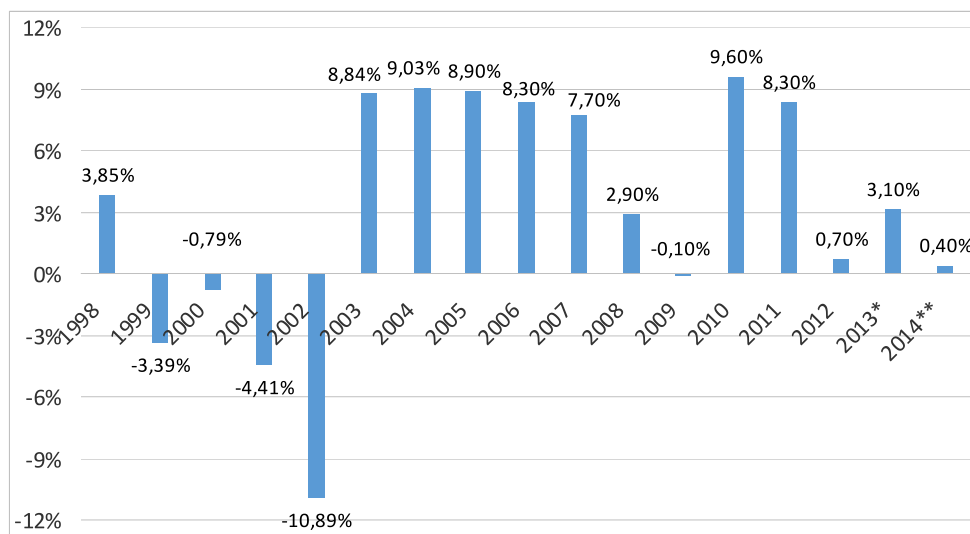


Fuente: Elaboración propia sobre la base del INDEC.

* Datos provisorios

⁶⁴ Si bien consideramos totalmente absurdo limitar el éxito o fracaso de un modelo a los niveles de crecimiento del PBI el objetivo de esta investigación no es hacer un análisis exhaustivo del neodesarrollismo como proyecto económico. Es por ello que nos limitaremos a realizar una breve descripción del mismo enfocándonos en las variables relacionadas con la Concentración Industrial Argentina en el siglo XXI. Para un estudio más profundo del modelo se recomienda leer “Proyecto Neodesarrollista en Argentina” de Mariano Féliz² (2012).

Gráfico N° 15. Evolución del PBI argentino a precios constantes (1998 - 2014)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC y CEPAL.

* Datos provisorios

** Datos provisionales

habiendo secuelas, y el conflicto con el agro⁶⁵. Los siguientes dos años volvieron a mostrar tasas de crecimiento extraordinarias. A partir del año 2012 es cuando comienzan a denotarse con fuerza los problemas intrínsecos del modelo tales como un freno a la recuperación de los ingresos de los sectores populares, una inflación muy por arriba de los estándares mundiales, un creciente déficit fiscal y una marcada caída de las reservas internacionales. Además para el mencionado año y para el 2014 el incremento en la producción no llegó al 1%, siendo de 3% en el interludio.

Una vez disminuidas las ventajas extraordinarias a favor de la producción de bienes exportables, porque tanto los TI como el TCR siguen teniendo valores marcadamente mejores que en el 2001, es cuando se denota la ineptitud de la industria exportadora como motor de crecimiento nacional. Si bien es bastante acotado hacer un análisis de la evolución del PBI basándose en estas dos variables, es innegable su importante relevancia en el desarrollo del mismo.

En el siguiente apartado analizaremos la injerencia de la concentración fabril en el desarrollo del sector para los últimos quince años. Veremos porqué estas dos condiciones exógenas altamente favorables durante más de diez años, una por derivación de una anomalía en el comercio mundial y la

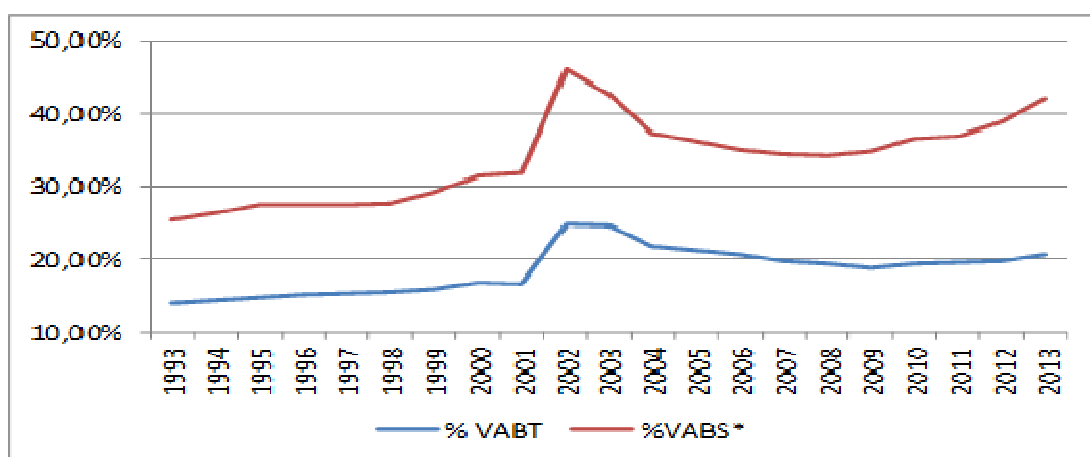
⁶⁵ En búsqueda de una apropiación estatal de parte de la renta extraordinaria que gozaban los grandes terratenientes, en especial los dedicados a la soja, desde el gobierno impulsaron un proyecto de retenciones móviles. Luego de ser aprobado en la cámara de diputados y obtener la misma cantidad de votos a favor que en contra en la de senadores, el vicepresidente Julio Cobos, con el poder para resolver la paridad alcanzada en la cámara alta, resolvió terciar a favor del sector primario.

otra por un favoritismo del gobierno a costa de otros sectores (como vimos en el gráfico 5) entre ellos el de los trabajadores, no bastaron para fomentar un progreso en la rama industrial.

4. EVOLUCIÓN DE LA CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL

Si tomamos los datos brindados por la Encuesta Nacional de Grandes Empresas elaborada por el INDEC nos encontramos que la participación relativa del valor agregado bruto de las 500 empresas más grandes de Argentina, excluidos los sectores financieros y agropecuarios, fue incrementando incesantemente en los 90, aumentó precipitosamente durante la crisis, luego comenzó a perder protagonismo en los primeros años de recuperación para volver a aumentar su participación desde el 2009 a la fecha. Como se puede apreciar en el gráfico número 16 esto acontece tanto a comparación del VAB total como del obtenido considerando solo a los sectores comprendidos en la encuesta.

Gráfico N° 16. Participación del valor agregado bruto de las 500 empresas más grandes del país en el valor agregado bruto total y el de sectores equivalentes (1993 - 2013).



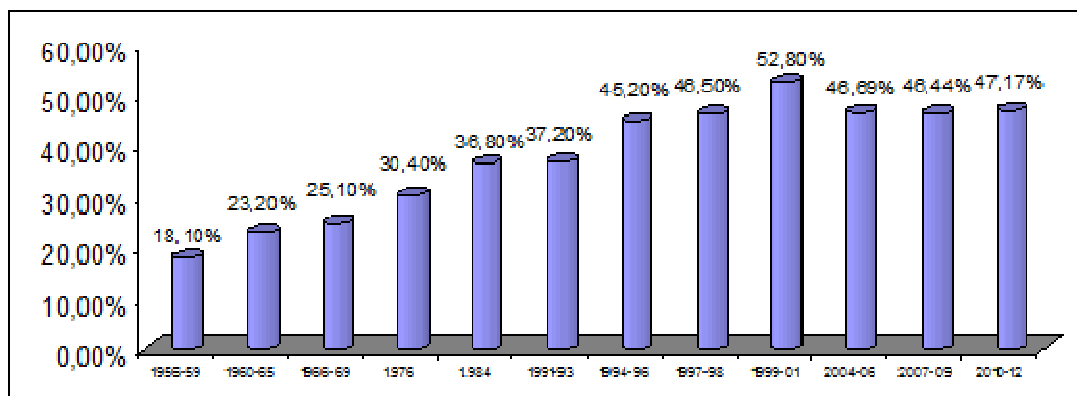
Fuente: Elaboración propia sobre la base del INDEC

* Se excluye el VAB de las actividades agropecuarias, de pesca, de intermediación financiera, de servicios personales, de servicios de vivienda imputados y del sector público.

Dejando fuera de análisis el período 2002-2003, por tratarse de niveles atípicos debido a la crisis, nos encontramos que para la proporción de la participación de la cúpula empresaria en relación al sector analizado pasó de un 28% promedio entre los años 1993 y 2001 a una media del 37% para el 2003 en adelante. Si tomamos el Valor Agregado Bruto Total la evolución fue de un 15% a un 20% respectivamente. Esto denota un claro incremento de la concentración económica en este tipo de actividades. De todas formas la encuesta toma los datos tanto de la industria manufacturera como los provenientes de la explotación de minas y canteras, de la construcción, del comercio y de los servicios de luz, gas, electricidad y transporte. Para contemplar la evolución exclusivamente de la concentración industrial y recreamos un índice histórico de la participación de las ventas de la cúpula

manufacturera, representado por las 100 firmas de mayor tamaño, en relación al resto de las empresas del sector.

Gráfico N° 17. Evolución de la concentración industrial en promedios anuales (1956 - 2012)⁶⁶.



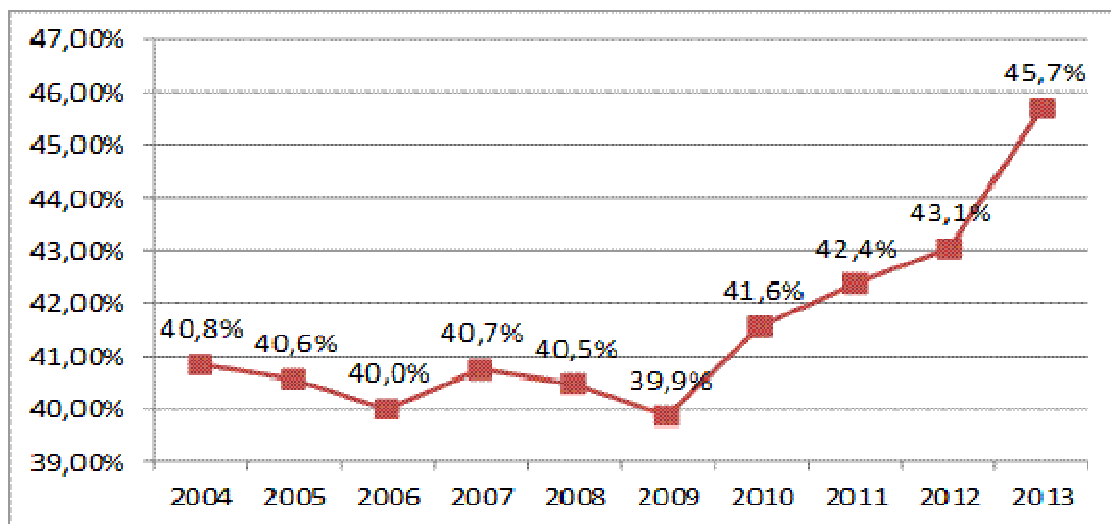
Fuente: Elaboración propia sobre la base de Azpiazu et al. (2001) e información de balances empresarios y revistas Mercado y Prensa Económica.

En el gráfico número 17 podemos apreciar que el nivel de concentración industrial, luego de haber aumentado en el período de crisis, se mantuvo en niveles levemente superiores a los del final del 90. Esto quiere decir que si bien la concentración de la rama productiva se encuentra en un nivel alarmantemente alto, este no se ha incrementado durante el neodesarrollismo.

En el gráfico número 18 podemos ver que de realizar la comparación del Valor Bruto de Producción de las 500 firmas más grandes tomadas en la ENGE y lo comparamos con el del total de los sectores incluidos en la misma obtenemos un valor de concentración cercano al 41,5% en la Posconvertibilidad. Esto nos permite asegurar que el nivel de aglutinamiento productivo de la industria es muy superior al resto de los sectores. Mientras en el primero las 100 firmas más grandes explican el 47% de las ventas manufactureras, si contemplamos el resto de los sectores, menos el financiero y el agropecuario, las 500 empresas más grandes son responsables del 41,5% de lo producido promedio durante el neodesarrollismo

⁶⁶ El índice surge a partir de la comparación entre las ventas realizadas por las 100 firmas manufactureras de mayor tamaño del país (élite industrial) y el valor bruto de la producción fabril para un mismo período (la facturación total de dicho agregado de empresas es tomada como un indicador de la producción realizado por las mismas)

Gráfico N° 18. Valor Bruto de la Producción de las 500 empresas de mayor tamaño residentes en Argentina en comparación al Valor Bruto de la Producción total, excluidos los sectores agropecuario y financiero, en promedios anuales (2004 - 2013).



Fuente: Elaboración propia sobre la base del INDEC.

Entre las principales razones de la marcada concentración en la rama fabril encontramos el fuerte proceso de concentración económica sufrido desde principios de los 90 hasta el año 2001. Durante la década menemista primó la estrategia de desmembramiento manufacturero que conllevó a la apropiación de gran porción del engranaje productivo por parte de los capitales foráneos⁶⁷. En un período en donde según la Encuesta Nacional de Grandes Empresas un 20% de las 500 firmas de mayor tamaño tenía pérdidas en el año 1993, duplicándose el número en el 2001, los capitales más fuertes avanzan sobre los más pequeños en la búsqueda de consolidar un entramado acumulativo que les permitiese afirmar e intensificar su nivel de ganancia. El número de empresas con resultados desfavorables descendió a un 14% entre el 2004 y el 2013, mostrando una desaceleración a la atomización industrial mediante la compra-venta de compañías, de asociaciones, fusiones, absorciones, etc.

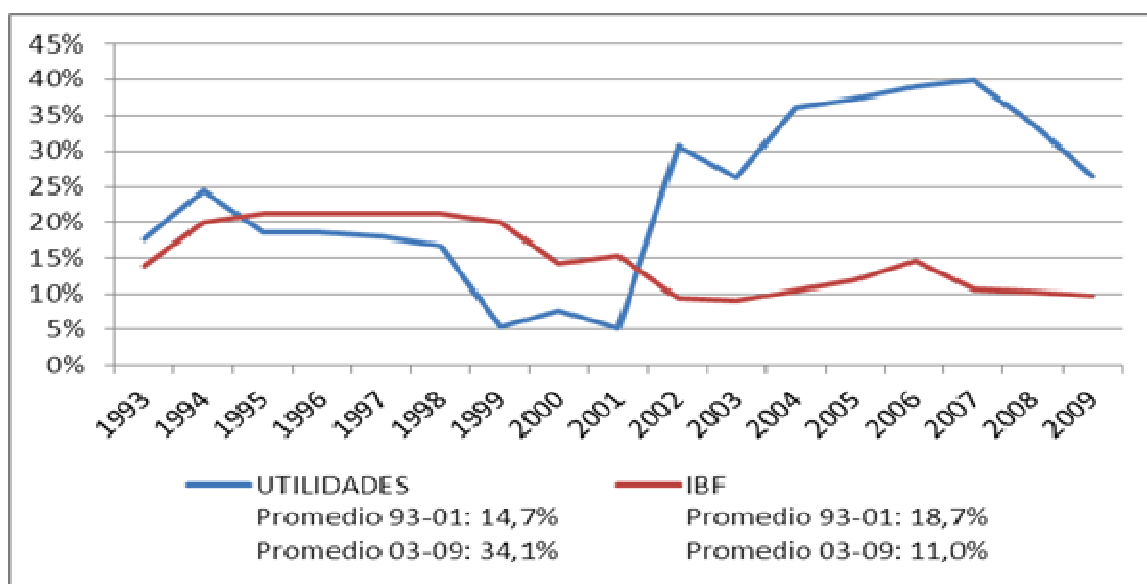
Siguiendo en la línea de pensamiento mencionada, una vez terminada la época de crisis debería comenzar a incrementarse la concentración mediante el proceso de acumulación, o de reinversión de utilidades. Los datos expuestos en el gráfico 14 muestran un congelamiento en los niveles de concentración, contrariando la intensificación predicha por la teoría marxista.

En el gráfico número 19 podemos apreciar como el promedio de las inversión bruta fijas de la cúpula empresaria manufacturera respecto al valor agregado fue de 18,7% en la convertibilidad y de

⁶⁷ Para una mayor comprensión de lo ocurrido en los 90 respecto a la extranjerización productiva se recomienda leer Gaggero et al (2014).

11% en la etapa siguiente; mientras las utilidades pasaron de representar un 14,7% a un 34,1% del valor agregado en los periodos respectivos.

Gráfico N° 19. Argentina. Participación de las utilidades y de la inversión bruta fija en el valor agregado de las firmas industriales que integran el panel de las 500 empresas de mayor tamaño del país (1993 -2009).⁶⁸



Fuente: Elaboración propia sobre la base del INDEC.

La respuesta a este suceso la podemos encontrar en algunas particularidades del modelo productivo neodesarrollista. En primera instancia se debe contemplar el altísimo nivel de concentración de la industria a comienzos de la posconvertibilidad y que si bien no hubo un incremento del mismo tampoco existió un descenso. Otro aspecto a tener en cuenta es que en el análisis marxista se contempla el desenvolvimiento del capital en función de la tasa de ganancia en el largo plazo. El incremento de la misma para las grandes empresas exportadoras de bienes fue producto de una política económica y de una anomalía en el comercio mundial, no por un aumento de la rentabilidad propia del sector. Nada garantizaba el mantenimiento del nivel alto del TCR en el tiempo y la posibilidad de que se esfumaran las condiciones para la obtención de ganancias extraordinarias estaba latente. Esto aconteció en la apreciación del TCR en los años 2007 y 2008 producto de las presiones sociales por una recomposición del ingreso perdido en las clases populares producto de la última crisis en particular y del neoliberalismo en general. Si a esto le sumamos el condimento de la enorme transnacionalización del capital en el siglo XXI, el incremento de la presencia de empresas extranjeras en la cúpula a lo largo de los últimos 25 años y las grandes libertades de movilidad con la

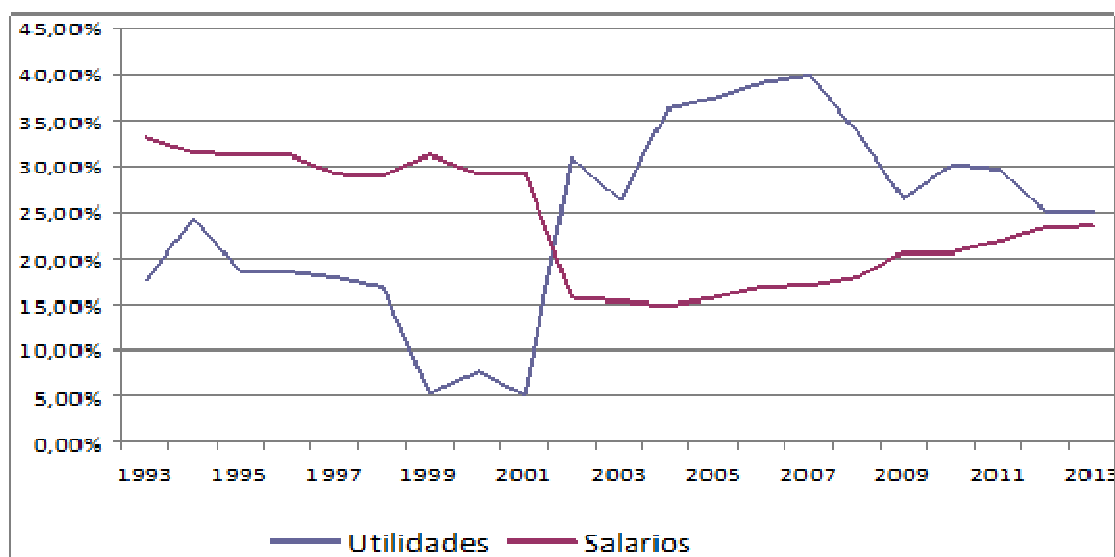
⁶⁸ El horizonte de investigación concluye en el 2009 debido a que el INDEC dejó de mostrar el valor de las IBF en la ENGE a partir de ese año.

que contaban los capitales⁶⁹ no resulta sorprendente la masiva fuga de divisas al exterior destinadas a abastecer a casas matrices (muchas de ellas en pérdidas por la crisis financiera mundial del 2008), en búsqueda de proyectos productivos foráneos o consignadas al consumo improductivo lujoso de la clase dominante.

5. IMPLICANCIAS DE LA CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL PARA LOS TRABAJADORES

Como vimos en el gráfico número 9 la salida de la crisis mediante la cuantiosa devaluación de la moneda nacional significó una caída de la participación de los salarios en el PBI un poco menor al 5%. Esta caída en la cúpula empresaria manufacturera representó 13,65%. Como se puede ver en el gráfico número 20 el incremento de las utilidades del sector durante el neodesarrollismo fue en desmedro de la participación de los salarios en el valor agregado de la producción. Actualmente la obtención del excedente por parte de los trabajadores continúa en un nivel inferior a la del 2001 en más de 5 puntos.

Gráfico N° 20. Argentina. Participación de las utilidades y de los salarios en el valor agregado de las empresas manufactureras que integran el panel de las 500 firmas de mayor tamaño del país (1993 - 2013).



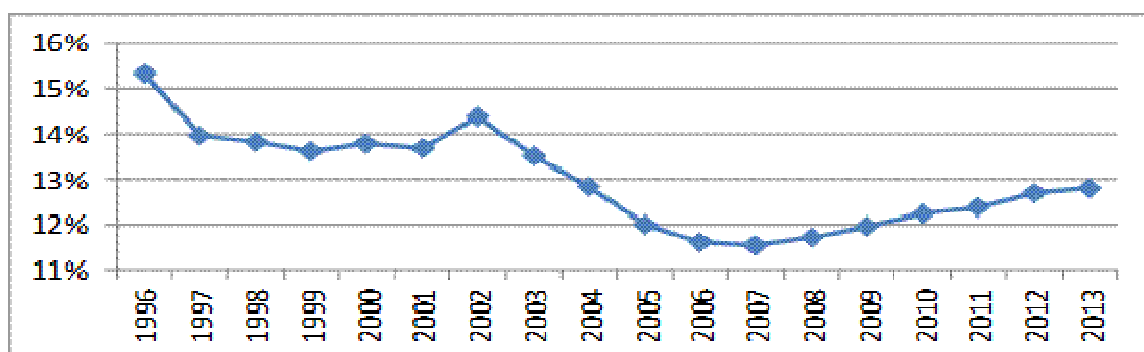
Fuente: Elaboración propia sobre la base del INDEC.

Los problemas del obrero industrial debido a la concentración manufacturera no terminan en su escasa participación del excedente generado en la cúpula empresarial. En el gráfico número 18

⁶⁹ Por lo menos hasta el cepo cambiario implementado por el gobierno a partir de noviembre del 2011.

puede verse que la generación de empleo en las 500 firmas más grandes del país, excluidos el sector agrario y el financiero, comparado con el total de los asalariados formales del sector privado promedió un 12,2% en la posconvertibilidad, aproximadamente el 5% del total de los trabajadores, cuando la relación del valor agregado en relación al total de los mismos sectores fue del 37.2%.

Gráfico N° 21. Argentina. Proporción de la cantidad de asalariados de las 500 empresas más grandes del país en relación al total de asalariados formales del sector privado (1996 - 2013).

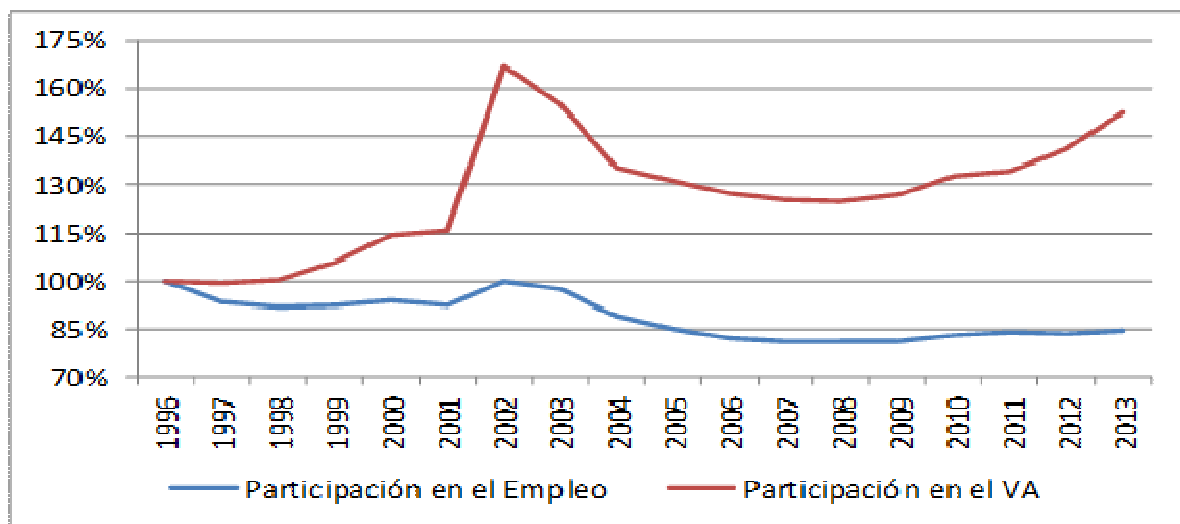


Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC y Ministerio Nacional de Trabajo.

En el gráfico número 22 podemos apreciar que más allá del cambio de modelo de acumulación la tendencia de concentración económica por parte de las 500 firmas de mayor dimensión en Argentina ha ido en aumento mientras que su peso en la participación de los asalariados formales del sector privado fue decreciendo en los últimos veinte años. Esto demuestra la influencia de la concentración de los medios productivos en la concentración del ingreso. A medida que los capitales aumentan no solo se incrementan las cuantiosas ganancias de la clase dominante sino que mientras el valor agregado generado en dichas firmas aumenta proporcionalmente en relación al total de la economía la influencia de dichas firmas en la masa salarial (cantidad de trabajadores por sueldo promedio) muestra una tendencia a la baja con el correr de los años.

Los gobiernos neodesarrollistas optaron por recomponer los ingresos de las clases populares impulsando diversos subsidios masivos, tales como los planes jefes y jefas de hogar, la asignación universal por hijo y las jubilaciones para las amas de casa. Esto si bien produce una mejora en la distribución del ingreso nacional, no genera el mismo fortalecimiento de la clase trabajadora como sería una obtención de ingresos genuinos.

Gráfico N° 22. Argentina. Índice de participación de la masa salarial y del valor agregado de las 500 empresas más grandes del país en relación al total de asalariados formales del sector privado y al valor agregado total de la economía de los mismos sectores (1996 - 2013).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC y Ministerio Nacional de Trabajo.

6. COMPOSICIÓN DE LAS FIRMAS DE LA ENGE

Nuestros análisis de datos obtenidos sobre la base de la Encuesta Nacional de Grandes Empresas pueden estar condicionados por las diversas modificaciones sufridas en la muestra a lo largo de las últimas décadas. Al tomar las 500 firmas de mayor tamaño del país, excluidos los sectores agropecuario y financiero, las empresas incluidas en la encuesta han ido cambiando notablemente⁷⁰ y con ellas la composición de la cúpula en lo que respecta a las actividades principales de las firmas que la integran y al origen de su capital. Existen actividades capital intensivas que de incrementar su participación significativamente podrían afectar las conclusiones obtenidas en la sección anterior. Lo mismo ocurre con las empresas extranjeras que tienden a contratar menos empleo que aquellas de capitales nacionales. Es por ello que para verificar si los efectos observados tienen su explicación en los altos niveles de concentración en los sectores estudiados necesitamos analizar la composición de la muestra.

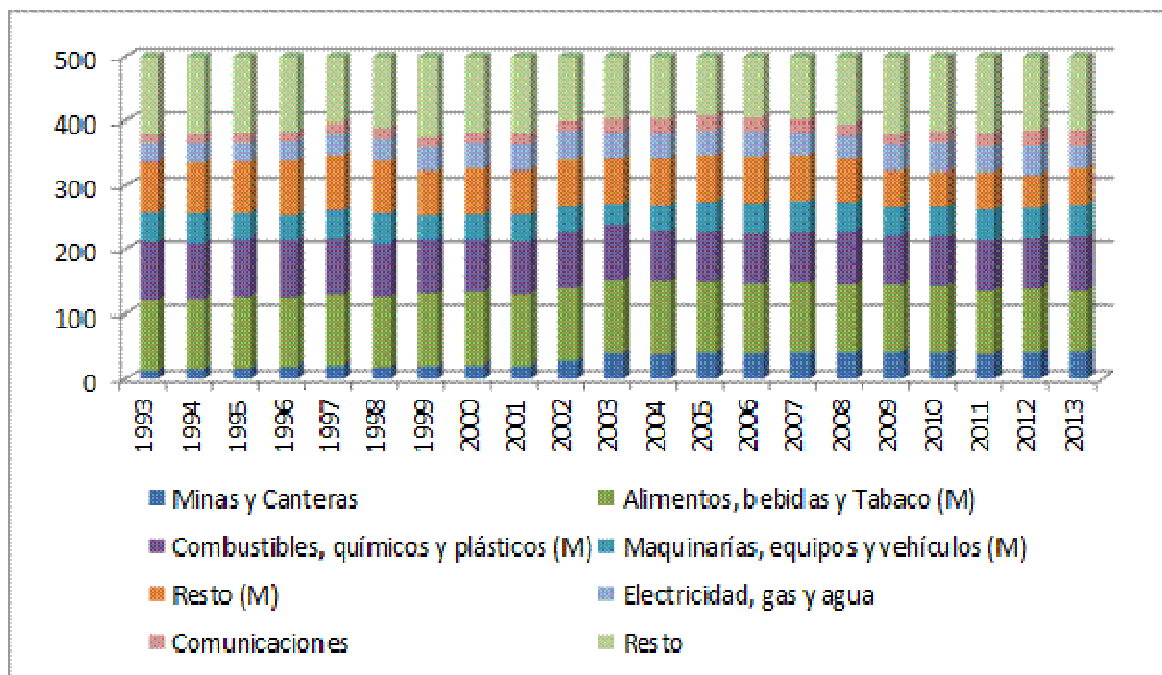
6.1. Composición según actividad principal

En primera instancia veremos cómo está compuesta la cúpula empresaria en lo que respecta a la actividad principal desarrollada por la firma incluida en la encuesta. En el gráfico número 23 podemos observar que la actividad con más peso es la producción manufacturera de alimentos, bebidas y tabaco seguida por la de combustibles químicos y plásticos. Luego en un segundo escalafón

⁷⁰ Según el informe de la ENGEE para los años 1993-2004 solo se mantuvieron 44,2% de las empresas a lo largo de estos años.

se encuentran aquellas destinadas a las maquinarias, equipos y vehículos; a la minería y a las comunicaciones. A lo largo del periodo esta distribución sufre pocas modificaciones, siendo un aumento de participación por el lado de las empresas mineras el único cambio apreciable, pero siempre con una participación menor al 10% en la muestra.

Gráfico N° 23. Conformación de las 500 firmas de mayor tamaño del país según su principal actividad según la cantidad de empresas (1993-2013).

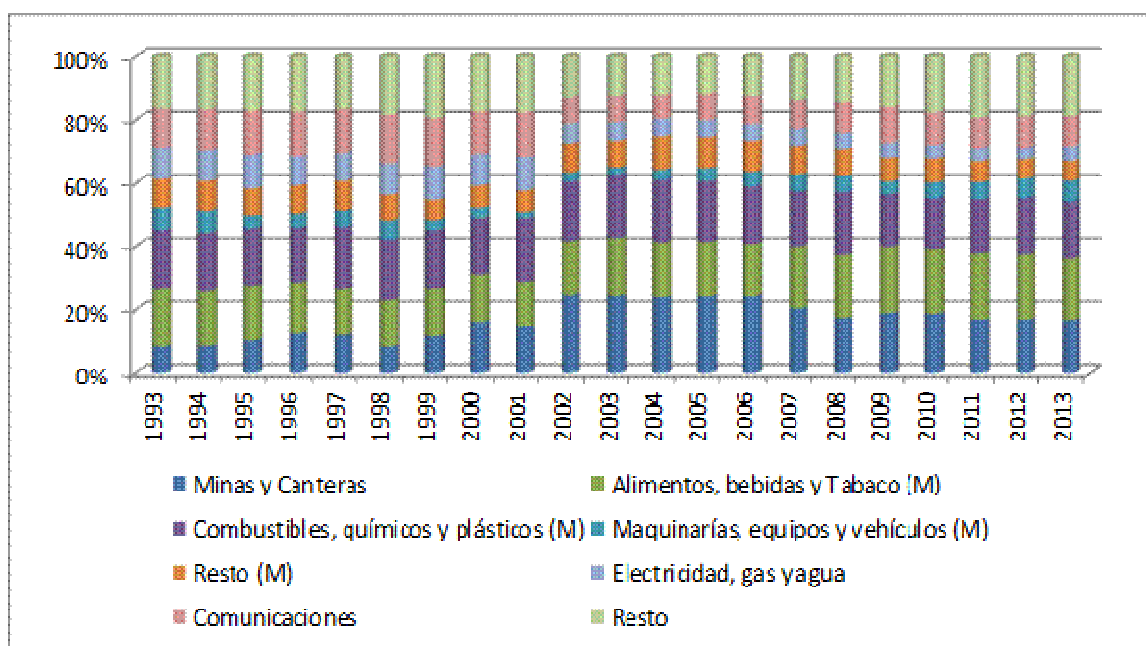


Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC.

* Aquellas referenciadas con (M) son los subgrupos de las empresas consideradas manufactureras.

Si bien no existen cambios relevantes en cuanto a la cantidad de empresas aportadas existe la posibilidad que el resultado sea diferente si se analiza el valor agregado de cada uno de estos rubros en la muestra. En el gráfico 24 podemos apreciar que se mantienen los niveles de los mencionados subgrupos, siendo la minería el único sector que ganó algo de terreno en relación al resto. Sin embargo este incremento se dio fuertemente en el año 2002, cediendo participación desde ese año, y actualmente representa solo un 16% del valor agregado total de las 500 empresas. Esto nos permite confirmar que no existen variaciones en cuanto a la actividad principal de las firmas contempladas en la ENGE que hayan causado una mal interpretación de los datos en la sección anterior.

Gráfico N° 24. Conformación de las 500 firmas de mayor tamaño del país según su principal actividad según el valor agregado (1993-2013).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC.

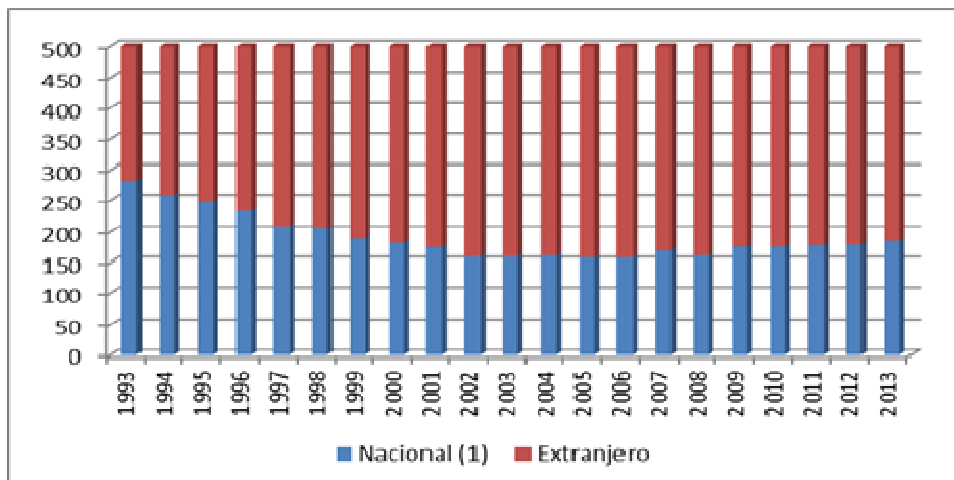
* Aquellas referenciadas con (M) son los subgrupos de las empresas consideradas manufactureras.

6.2. Composición según el origen del capital

Numerosos estudios establecen que las empresas extranjeras tienden a incorporar menos trabajadores que aquellas de origen nacional. Al momento de analizar la conformación de las 500 firmas de mayor tamaño nacional notamos un predominio de las empresas de origen extranjero que se acentuó en los 90 y tuvo un leve retroceso a partir del 2005. Esto puede apreciarse en el siguiente gráfico.

Al mover el análisis al campo de la participación del valor agregado la hegemonía de los capitales foráneos es aún mayor. En el gráfico número 26 puede observarse como el valor agregado de las empresas extranjeras representa más del 80% del generado en la cúpula empresaria en prácticamente todo el periodo analizado.

Gráfico N° 25. Conformación de las 500 firmas de mayor tamaño del país por el origen de su capital según la cantidad de empresas (1993-2013).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC.

(1) Incluye hasta un 10% de participación de capital de origen extranjero, que es inversión de cartera y que no está discriminada del total.

Gráfico N° 26. Conformación de las 500 firmas de mayor tamaño del país por el origen de su capital según el valor agregado (1993-2013).



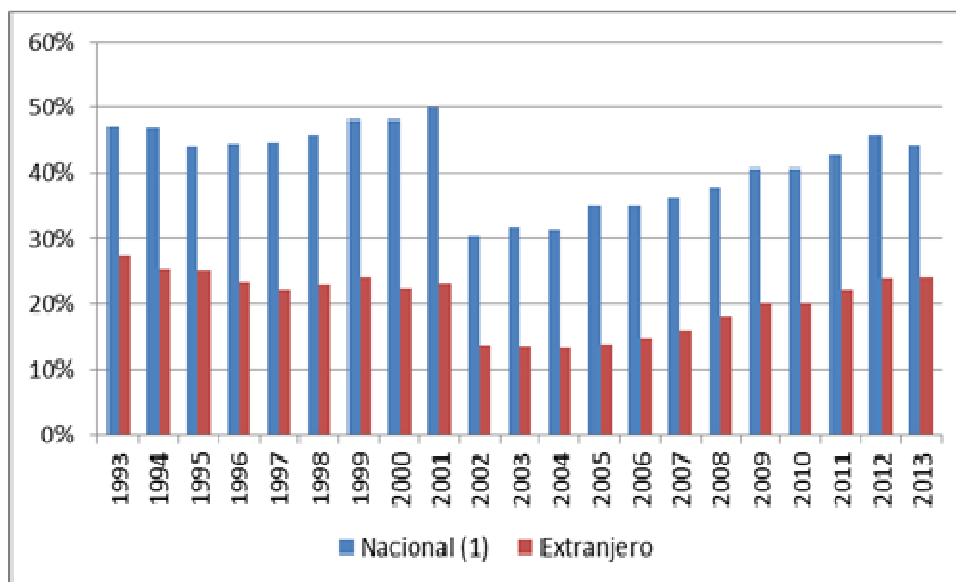
Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC.

(1) Incluye hasta un 10% de participación de capital de origen extranjero, que es inversión de cartera y que no está discriminada del total.

En el gráfico número 27 nos muestra como las empresas de origen nacional destinan una proporción notablemente mayor del valor agregado al pago de salarios que las firmas extranjeras. Debido a estos resultados es que nos vemos en la obligación de realizar el índice de participación de la masa salarial y del valor agregado de las 500 empresas más grandes del país en relación al total de asalariados formales del sector privado y al valor agregado total de la economía de los mismos

sectores separándolas por el origen de su capital para corroborar si los resultados obtenidos se deben a la concentración del sector o a su extranjerización.

Gráfico N° 27. Participación de los salarios en el valor generado de las 500 firmas de mayor tamaño del país según el origen de su capital (1993 - 2013).



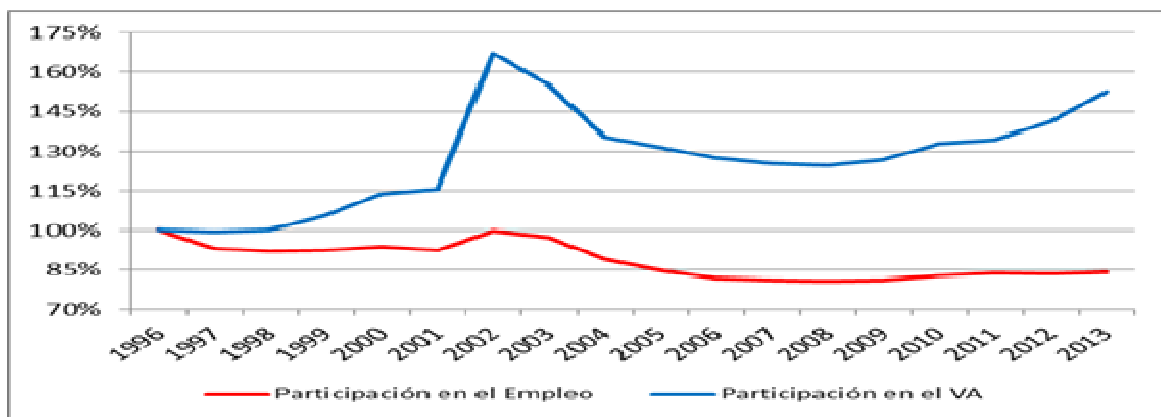
Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC.

(1) Incluye hasta un 10% de participación de capital de origen extranjero, que es inversión de cartera y que no está discriminada del total.

Para replicar el índice promediaremos el valor agregado y el monto destinado a salarios para que el cambio en la cantidad de empresas distorsione los resultados. En el gráfico número 28 se puede ver la evolución del mismo para las empresas foráneas, donde se repite el comportamiento de la cúpula en su conjunto. Mientras la participación en el valor agregado total de los sectores equivalente aumenta, su aporte a la masa salarial del sector formal privado disminuye.

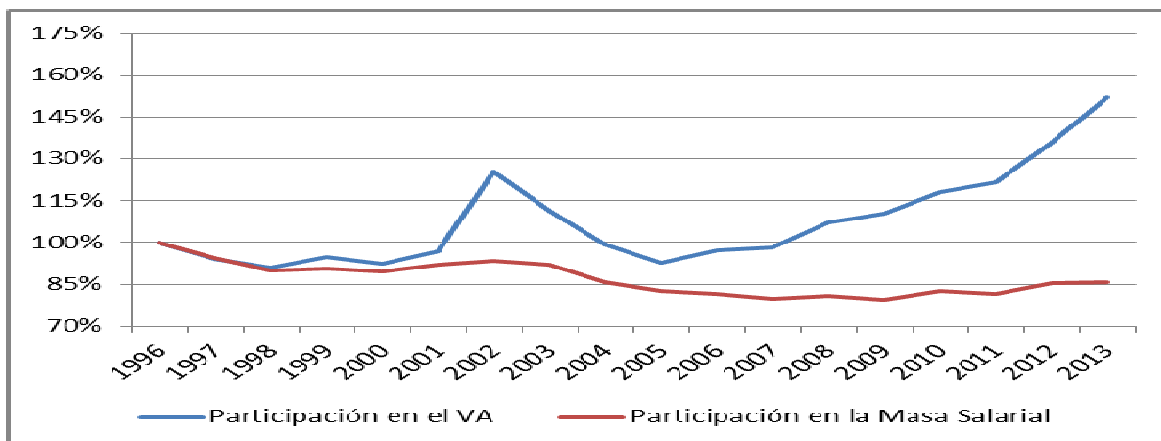
En el gráfico número 29 se puede observar que las tendencias vuelven a repetirse para las empresas de capital nacional. Esto nos permite concluir que si bien los niveles de participación salarial en el valor agregado de este grupo de empresas es mayor, la tendencia muestra que con el correr de los años aumenta la concentración y disminuye la influencia de estas empresas en la masa salarial total de los asalariados privados formales. Esto puede encontrar explicación en la transnacionalización de los capitales actuales, donde las conductas de las empresas nacionales se asemejan a las extranjeras.

Gráfico N° 28. Argentina. Índice de participación de la masa salarial y del valor agregado de las empresas extranjeras que forman parte de las 500 firmas más grandes del país en relación al total de asalariados formales del sector privado y al valor agregado total de la economía de los mismos sectores (1996 - 2013).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC y Ministerio Nacional de Trabajo.

Gráfico N° 29. Argentina. Índice de participación de la masa salarial y del valor agregado de las empresas nacionales que forman parte de las 500 firmas más grandes del país en relación al total de asalariados formales del sector privado y al valor agregado total de la economía de los mismos sectores (1996 - 2013).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC y Ministerio Nacional de Trabajo.

V REFLEXIONES FINALES

La primera conclusión obtenida en la presente investigación es que estamos en presencia de un sector altamente concentrado. En la Posconvertibilidad las 100 firmas más grandes de carácter industrial concentraron el 47% del Valor Agregado de origen fabril, mientras que las 500 empresas de mayor nivel de facturación, excluidos los sectores agropecuario y financiero, concentran el 37% del total del Valor Agregado del total de la economía argentina en los sectores equivalentes para el mismo período.

En lo que refiera a las causas de la mencionada concentración consideramos relevante destacar la prácticamente nula intervención del CNDC desde 1990 hasta la fecha y la no aplicación de los cambios establecidos en la nueva ley de Defensa de la Competencia. También notamos una inexistencia de una política económica fuerte que fomente el desarrollo productivo a pequeña y mediana escala en la historia argentina. Además los capitales de mayor tamaño pueden renovar su proceso productivo acorde a la constante innovación tecnológica más fácilmente, lo que les permite incrementar su participación en el mercado y las firmas más grandes cuentan con mejores condiciones para afrontar periodos recesivos o de crisis, lo que les permite no solo perdurar en el tiempo sino que pueden adquirir a un precio de mercado depreciado a aquellas compañías de menor tamaño a las que les sea imposible sostenerse. Otro factor encontrado en la presente investigación es la influencia del poder económico sobre el poder político. Es innegable como estos grandes capitales direccionan la política económica en búsqueda de incrementar el poder que ya poseen.

Si bien los datos utilizados no nos permiten verificar si los mercados tienden a concentrarse por una dinámica intrínseca en el sistema capitalista resulta llamativo como puede apreciarse una tendencia a la concentración económica en el largo plazo más allá del modelo económico nacional en vigencia.

Las consecuencias del fenómeno de estudio pueden ser varias y al demostrar su nivel preocupante de concentración en la rama fabril se abre la posibilidad de diversas investigaciones. En el presente trabajo nos concentramos en sus implicancias sobre la creación de empleo y la retribución del trabajo en relación al resto del sector formal privado. La creación de empleo por parte de las empresas de mayor tamaño muestra una marcada tendencia a la baja en proporción a la totalidad de asalariados formales del sector privado. Además notamos que mientras su participación en la producción del valor agregado total de los sectores analizados se incrementa, la masa salarial correspondiente a la cúpula empresaria es cada vez menos representativa de la generada en el sector privado formal. Esto nos permite afirmar que la concentración en los medios de producción genera necesariamente una desmejora en la distribución del ingreso primaria, lo que debilita a la clase trabajadora. Es importante referenciar que estos sucesos acontecieron tanto durante épocas de crisis (1998 - 2003) como de

crecimiento (2004-2011) y durante la implementación de dos modelos económicos a nivel nacional como son el neoliberalismo y el neodesarrollismo.

Cuando analizamos la composición de la muestra utilizada en la Encuesta Nacional de Grandes Empresas, fuente principal de esta investigación, notamos que no existe un cambio relevante en cuanto a su composición histórica en lo que refiera a la actividad principal de las empresas contempladas más allá de un leve incremento del sector de minas y canteras. En lo que respecta al origen del capital de las firmas estudiadas, notamos un marcado incremento de aquellas cuyos capitales provienen de afuera de la frontera Argentina por sobre los nacionales en los años noventa y un leve recupero de estos últimos a partir del años 2005. Estas variaciones en la muestra no afectan las conclusiones obtenidas debido a que al replicar el análisis a ambos subgrupos obtuvimos los mismos resultados que los observados para las 500 firmas en su totalidad.

De pensar en políticas que ayuden a contrariar la concentración industrial contemporánea debemos comenzar realizando la creación del Tribunal Nacional de Defensa de la Competencia conjunto a la aplicación efectiva de la ley n° 25.156. Una vez garantizado esto se debería apostar a la conformación de nuevos emprendimientos productivos y la consolidación de aquellos ya existentes. Algunas medidas concretas que pueden fomentar lo expuesto son el abaratamiento de los costos de servicios públicos para los pequeños productores, facilitarles el acceso al crédito mediante la creación de un banco nacional de fomento industrial que asigne el crédito en función de la calidad de las inversiones a financiar, el cumplimiento efectivo de las leyes de Compre Argentino y de Contrate Nacional (otorgándoles a las firmas de menor tamaño un margen de preferencia en precios). También nos parece importante disminuir la complejidad de las normativas para la creación y desarrollo de los pequeños proyectos productivos, ya que actualmente es más complejo llevar la contabilidad de una pequeña cooperativa que la de una sociedad anónima de tamaño medio. Asimismo consideramos que desde la universidad se puede enfrentar la problemática tratada mejorando la formación profesional del estudiante universitario en lo que respecta a las problemáticas y realidades de los procesos productivos de menor escala, como también su compromiso con el territorio que le permitió educarse.

BIBLIOGRAFÍA

- ARRIZABALO, Xabier (2014). *Capitalismo y Economía Mundial*. Madrid: Instituto Marxista de Economía.
- ASIAÍN, Andrés (2012). “*El Fantasma de la Inflación*”. Cátedra Nacional de Economía Arturo Jauretche. Argentina. Extraído el 20 de marzo, 2015 de http://jauretche.weebly.com/uploads/5/9/6/3/5963196/inflacion_jauretche__2_.pdf.
- AZPIAZU, Daniel; BASUALDO, Eduardo y KHAVISSE, Miguel (1989). *El Nuevo Poder Económico en la Argentina de los Años 80*. Buenos Aires: Legasa.
- AZPIAZU, Daniel; BASUALDO, Eduardo y SCHORR, Martín (2001). *La Industria Argentina Durante los Años 90: Profundización y consolidación de los rasgos centrales de la dinámica sectorial post-sustitutiva*. Buenos Aires: FLACSO.
- BAIN, Joseph (1951). “*Relation of Profit Rate to Industry Concentration*”. Quarterly Journal of Economics, 65: 293-324.
- BARBERO, María. *Los Grupos Económicos en la Argentina en una Perspectiva de Largo Plazo (Siglo XIX y XX)*. Extraído el 10 de febrero, 2015 de <http://www.udesa.edu.ar/files/UAHumanidades/EVENTOS/Grupos%20econ%C3%B3micos.pdf>.
- BASUALDO, Eduardo (2002). “*Entre la dolarización y la devaluación: la crisis de la convertibilidad en Argentina*”. Íconos, 13: 14-20.
- BASUALDO, Eduardo (2004). *Los Primeros Gobiernos Peronistas y la Consolidación del País Industrial: Éxitos y Fracasos*. Buenos Aires: La Página SA y FLACSO.
- BASUALDO, Eduardo (2010). *Estudios de Historia Económica Argentina (2da ed.)*. Buenos Aires: Siglo XXI y FLACSO.
- BASUALDO, Eduardo (2011). *Sistema Político y Modelo de Acumulación*. Buenos Aires: Atuel.
- BERTRAND, Joseph (1883). “*Théorie Mathématique de la Richesse Social*”. Journal des Savants, 68: 499-508.
- BUTERA, Mauricio (2006). “*Reforma de la Ley de la Competencia ¿Reforma del Decreto Reglamentario?*”. Boletín Latinoamericano de Competencia, 21: 23-25.
- CARCANHOLO, Reinaldo (2000). *Mercancía y valor-trabajo: Guía de lectura de Marx*.
- COLOMA, Germán (1997). “*La Ley Argentina de Defensa de la Competencia*”. Ponencia Presentada en XXXII reunión de la AAEP. Buenos Aires, Argentina.
- COLOMA, Germán (2002). *Apuntes de Organización Industrial*. Buenos Aires, Universidad del CEMA.
- COLOMA, Germán (2007). “*La Ley Argentina de Defensa de la Competencia: Cinco Predicciones Acerca de su Aplicación*”. Universidad del CEMA. Buenos Aires, Argentina. Extraído de <http://www.ucema.edu.ar/u/gcoloma/predicciones.pdf>.

- Comisión Nacional de Defensa de la Competencia. Informe Anual 1997, 1998, 1999-2001, 2002-2004, 2005 y 2006. Extraídos el 11 de abril, 2015 de <http://www.cndc.gov.ar/biblioteca/documentos.htm>.
- De QUEVEDO, María (2000). “Reformas a la Legislación de Defensa de la Competencia Argentina – Ley 25.156”. Boletín Latinoamericano de Competencia, Nro. 9.
- DICHIARA, Raúl Oscar (2005). Economía Industrial. Conceptos y Aplicaciones. Bahía Blanca: Ediuns.
- DORFMAN, Adolfo (1992). “La industrialización Argentina en una Sociedad en Cambio”. Realidad Económica, 112: 69-160.
- DUHALDE, Eduardo (2002). Discurso de asunción ante la Asamblea Legislativa. La Nación 01/01/2002. Extraído el 27 de mayo, 2015 de <http://www.lanacion.com.ar/363496-este-modelo-arraso-con-todo>.
- DUHALDE, Eduardo (2002). Clarín 05/01/2002. Extraído el 27 de mayo, 2015 de <http://edant.clarin.com/diario/2002/01/05/e-00301.htm>.
- ESCASANY, Eduardo (1999). Discurso de apertura del presidente ABA. Reunión anual de la Asociación de Bancos de la Argentina. *La tercera vía: ¿alternativa válida o última utopía del siglo XX?*, Buenos Aires, Argentina.
- ESCASANY, Eduardo (2000). Discurso de apertura del presidente ABA. Reunión anual de la Asociación de Bancos de la Argentina. *Argentina en el Mundo: Consolidar la Globalización*, Buenos Aires, Argentina.
- ESCASANY, Eduardo (2000). Empezar de Nuevo. La Nación 02/04/2000. Extraído el 27 de mayo, 2015 de <http://www.lanacion.com.ar/11382-empezar-de-nuevo>.
- ESCASANY, Eduardo (2001). Discurso de apertura del presidente ABA. Reunión anual de la Asociación de Bancos de la Argentina. *Argentina en el Mundo: Profundizar la modernidad*, Buenos Aires, Argentina.
- FABRIS, Julio; LÓPEZ Pablo y VILLADEAMIGO, José (2007). “Una Aproximación del Pensamiento Económico Heterodoxo Actual Frente a la Crisis de la Ortodoxia”. En: Jornadas de Economía Crítica (I, La Plata, Argentina).
- FÉLIZ, Mariano¹ (2012). “Sin Clase. Neodesarrollismo y Neoestructuralismo en Argentina (2002-2011)”. Século XXI, 2 (2): 09-43.
- FÉLIZ, Mariano² (2012). Proyecto Neodesarrollista en Argentina. Buenos Aires: Ediciones Herramienta.
- FILADORO, Ariel (2005). “El Concepto de Excedente Económico”. Realidad Económica, 214: 36-60.
- Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (1998). La regulación de la competencia y de los servicios públicos. Teoría y experiencia argentina reciente. Buenos Aires, Argentina.
- GAGGERO, Alejandro (2006). “Estado y Comportamiento Empresario: el caso del Cártel de la Industria Cementera durante la Convertibilidad y Postconvertibilidad (2002-2005)”. Revista Realidad Económica, Nro. 224, IADE. Buenos Aires, Argentina.
- GAGGERO, Alejandro; SCHORR, Martín y WAINER, Andrés (2014). Restricción Eterna: El Poder Económico durante el Kirchnerismo. Buenos Aires: Futuro Anterior.

- GALETTI, Pablo (2000). “*Líneas Contrapuestas en la evolución de las entidades empresarias*”. Realidad Económica, 174: 88-102.
- GÁLVEZ, Eduardo (2013). “*Divisiones y conflictos dentro de la elite empresaria argentina durante el modelo de valorización financiera*”. Trabajo Social, 21: 91-100.
- GARCÍA, Américo (2000). “*¿Habrá una política antimonopólica?*”. Revista Realidad Económica, Nro. 170, IADE. Buenos Aires, Argentina.
- GARCÍA, Gustavo (2013). “*Una Aproximación a la Discusión sobre Inflación en la Postconvertibilidad*”. Ponencia presentada en VI Jornadas de Economía Crítica, Mendoza, Argentina
- GRAÑA, Juan; KENNEDY, Damián; LINDENBOIM, Javier y PISSACO, Carlos (2005). “*La distribución funcional del ingreso en Argentina: Incidencia de los precios relativos en la última década*”. Ponencia presentada en el VII Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires, Argentina
- Instituto Petroquímico Argentino (1999). *La República Argentina y su Industria Petroquímica*. Buenos Aires: La Barrosa.
- KOSACOFF, Bernardo (1984). “*Industrialización y Monetarismo en Argentina*”. Economía de America Latina, 12: 69-80.
- KORNBLIHTT, Juan (2008). *Crítica del Marxismo Liberal. Competencia y Monopolio en el Capitalismo Argentino*. Buenos Aires: Razón y Revolución.
- Ley 25.156 de Defensa de la Competencia de la República Argentina (1999), Extraído de <http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/60016/texact.htm>.
- LISSI, Jonatán y LOSI, Ludmila (2011). “*La Evolución del Sector Agropecuario en Argentina (1860-2009)*”. Dimensión Económica, 4.
- LONDOÑO, Alfonso y GUTIÉRREZ, Juan (2006). “*Fundamentos Económicos del Derecho de la Competencia: Los Beneficios del Monopolio versus los Beneficios de la Competencia*”. Revista de Derecho de la Competencia, Centro de Estudios de Derecho de la Competencia, Vol.2, Nro. 2. Bogotá, Colombia.
- MACHADO GOUVÊA, Marina (2012). “*Financiarização, Globalização e Imperialismo no Século XXI. Apontamentos sobre o Total Padrao de Acumulação de Capital*”. Ponencia presentada en V Jornadas de Economía Crítica, Buenos Aires, Argentina.
- MANDEL, Ernest. (1974). *Iniciación a la economía marxista*. Barcelona: Nova Terra.
- MANZANELLI, Pablo; BARRERA, Mariano; BELLONI, Paula y BASUALDO, Eduardo (2014). “*Devaluación y Restricción Externa. Os Dilemas de la Coyuntura Económica Actual*”. Cuadernos de Economía Crítica, 1: 37-74.
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas Argentino. “*La Economía Argentina durante 2001 y evolución reciente*”. Argentina. Extraído el 25 de mayo, 2015 de <http://www.mecon.gov.ar/informe/informe40/introduccion.pdf>.

- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas Argentino. “*La Economía Argentina durante 2002 y evolución reciente*”. Argentina. Extraído el 27 de mayo, 2015 de <http://www.mecon.gov.ar/peconomica/informe/informe44/introduccion.pdf>.
- MOCHÓN, Francisco y BEKER, Víctor (2008). *Economía: Principios y Aplicaciones* (4ta ed.). Buenos Aires: McGraw-Hill.
- NOCHTEFF, Hugo y SOLTZ, Hernán (2003). “*Defensa de la Competencia: Lineamientos para una Reforma de las Políticas y Prácticas Vigentes*”. *Realidad Económica*, 197: 59-80.
- OCHOA, Mauricio (2008). “*Análisis del Derecho de la Competencia en Argentina*”. Boletín Latinoamericano de Competencia, Nro. 24.
- Organización de Cooperación y Desarrollo económicos (2006). *Derecho y Política de la Competencia en Argentina*.
- PASTERIS, Elizabeth; PALAZZO, Romina (2007). “*Estructura – Conducta – Resultados en Mercados Agroindustriales. El rol de la defensa de la competencia y de las políticas industriales*”. Ponencia presentada en XII reunión anual de la Red PYMEs del MERCOSUR, Sao Pablo, Brasil.
- PASTERIS, Elizabeth; y GARRIGA, Pablo (2007). “*Asimetría entre Precios Mayoristas y Minoristas. El caso del vino común en Argentina*”. Ponencia presentada en XLII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, Bahía Blanca, Argentina.
- PASTERIS, Elizabeth y González, Rodrigo (2008). “*Inserción Internacional de la Industria Vitivinícola de Mendoza, al iniciarse el siglo XXI*”. Ponencia presentada en Transformaciones Vitivinícolas Contemporáneas. Historia y Perspectivas, Mendoza, Argentina.
- PASTERIS, Elizabeth; GARRIGA, Pablo y OLGUÍN, Juan (2009). “*Distrito Industrial Vitivinícola: ¿El Despegue?*”. Ponencia presentada en XII reunión anual de la Red PYMEs del MERCOSUR, Santa Fe, Argentina.
- PEÑA, Julián (2003). “*La Defensa de la Competencia en la Argentina*”. Boletín Latinoamericano de Competencia, Nro. 17.
- PETRECOLLA, Diego (2007). “*Mejores Prácticas en Materia de Defensa de la Competencia en Argentina y Brasil: Aspectos útiles para Centroamérica*”. Revista Estudios y Perspectivas, Nro. 72, CEPAL. México, México.
- Poder Ejecutivo Nacional (1976). Ley N° 21.382: Inversiones Extranjeras: Derechos y Obligaciones. Extraído el 22 de Febrero, 2015 de <http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=56254>.
- QUAGLIA, Marcelo (2006). “*La Posición Dominante en el Mercado y la Defensa de la Competencia*”. Boletín Latinoamericano de Competencia, Nro. 22.
- RIAL, Osvaldo (1999). Anuario UIA 1999, Discurso de cierre de la V Conferencia Industrial Argentina, p 63.
- RIAL, Osvaldo (1999). Discurso por el día de la Industria, citado en La Dictadura económica, p. 66. Extraído el 25 DE Mayo, 2015 de <https://books.google.com.ar/books?id=UF9gsibydk4C&pg=PA64&lpg=PA64&dq=Discurso+por+el+>

d%C3%ADa+de+la+Industria+la+dictadura+econ%C3%B3mica&source=bl&ots=vOZ_Vj-6bv&sig=yiwkg4f0RotCmeYR7Oeb8YhEHbY&hl=es-419&sa=X&ved=0CBwQ6AEwAGoVChMIuYiXwJ7ZxgIViSOQCh0GOQUF#v=onepage&q=Discurso%20por%20el%20d%C3%ADa%20de%20la%20Industria%20la%20dictadura%20econ%C3%B3mica&f=false.

- RIAL, Osvaldo (1999). Clarín: “La Unión Industrial cambió su discurso”. Extraído el 25 de Mayo, 2015 de <http://edant.clarin.com/suplementos/economico/1999/08/22/o-00201e.htm>.
- SANTARCÁNGELO, Juan (2013). La dinámica de la Competencia en el Capitalismo: Debates Teóricos entre las Escuelas Neoclásicas, Keynesiana, Postkeynesianas, Neoshumpeterianas y Marxistas. Presentado en II Jornadas de Pensamiento Crítico, Universidad Nacional de Río Cuarto, Argentina.
- SANTARCÁNGELO, Juan (2012). “*Concentración, rentabilidad y extranjerización en Argentina. Una mirada desde la cúpula empresarial*”. Ensayos de Economía, 40: 39-59.
- SANTARCÁNGELO, Juan (2012). “*La cúpula empresarial argentina y su rol en el desarrollo económico*”. Problemas del Desarrollo, 168: 37-62.
- SALVIA, Sebastián (2014). “*Empresarios, Convertibilidad y Crisis. ¿Entre dolarización y devaluación?*”. Íconos, 50: 177-193.
- SCHORR, Martín (2005). Modelo Nacional Industrial: Límites y Posibilidades. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- SCHORR, Martín; CASTELLS, María; FERREIRA, Esteban; MANZANELLI, Pablo y WAINER, Andrés (2013). Argentina en la Posconvertibilidad: ¿Desarrollo o Crecimiento Industrial? Buenos Aires: Miño y Dávila.
- STIGLER, George (1979). Historia del Pensamiento Económico. Buenos Aires: El Ateneo
- TAJAN, Guillermina (2009). “*El Control Judicial de las Concentraciones Económicas*”. Boletín Latinoamericano de Competencia, Nro. 25.
- TARTAROLO, María. Extraído de <http://www.eco.unrc.edu.ar/wp-content/uploads/2011/04/Tortarolo.pdf>.
- TIROLE, Jean (1990). La teoría de la Organización Industrial. Barcelona: Ariel.
- TRAPÉ, Alejandro (2005). “*Política Económica Argentina (1800-1999)*”. Mimeo.
- UNCTAD (2000). “*Ley tipo de Defensa de la Competencia. Proyecto de comentarios sobre los posibles elementos del proyecto de articulado de una o varias leyes tipo*” (TD/RBP/CONF.5/7). Naciones Unidas, Ginebra.
- VARIAN, Hal (1999). Microeconomía Intermedia. Un enfoque actual (5ta ed.). Barcelona: Antoni Bosch.
- VON NEUMANN, John y MORGENSTERN, Oskar (1944). The Theory of Games and Economic Behavior. Nueva Jersey: Princeton University Press.

Declaración Jurada Resolución 212/99-CD

“El autor de este trabajo declara que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no haya dado a conocer en las referencias, que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgredí o afecta derecho de terceros”

Apellido y Nombre	Mendoza, N° Registro	Firma
Olmedo Sosa, Gabriel	26 780	