

## Oligopolio e inflación

# Aproximación al proceso de formación de precios en la industria argentina en la posconvertibilidad\*

*Pablo Manzanelli\*\**  
*Martín Schorr\*\**

A partir de la elaboración de un índice promedio de precios mayoristas industriales, el trabajo analiza el proceso de formación de precios en la industria argentina en la posconvertibilidad, en particular en las diferentes etapas que pueden identificarse en su interior. A través de un abordaje en el que se jerarquiza la trayectoria de los precios relativos entre los distintos tipos de ramas fabriles, se brinda una aproximación a las modalidades y la intensidad de las transferencias intersectoriales del ingreso que se verificaron en el sector manufacturero local tras el abandono de la convertibilidad. Y se aportan variados elementos de juicio que ilustran la estrecha relación existente entre industrias oligopólicas e inflación.

El anexo puede consultarse en <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=4318>

**Palabras clave:** Industria – Inflación – Oligopolio – Argentina.

\* Este artículo se terminó de redactar a fines de diciembre de 2012 y se realizó en el marco del Proyecto PICT 2008-0406 “La industria argentina en la posconvertibilidad: continuidades y rupturas en la dinámica y la estructura del sector”, el cual cuenta con el patrocinio de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica. Se agradecen los valiosos comentarios de Mariano Barrera, María José Castells, Ana Laura Fernández, Esteban Ferreira, Damián Kennedy y Andrés Wainer a una versión preliminar y se los exime de toda responsabilidad en cuanto a los errores y las omisiones que pudieran existir.

\*\* Investigadores del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO. Poco tiempo antes de su inesperado fallecimiento en agosto de 2011, y cuando estaba por finalizar la investigación que dio

## Oligopoly and inflation. An approach to the price formation process in the Argentinean industry during the posconvertibility process

**Based on the elaboration of an industrial average wholesale prices index, the paper analyzes the price formation process in the Argentinean industry during the posconvertibility, particularly in the different stages that can be identified within it. Through an analysis that set up a hierarchy in the path of relative prices between different types of manufacturing industries, it provides an approach to the forms and intensity of intersectoral income transfers that occurred in the local manufacturing sector following the abandonment of convertibility. Last, it provides varied evidence illustrating the close relationship between oligopolistic industries and inflation.**

**Keywords:** Industry – Inflation – Oligopoly - Argentina

Fecha de recepción: diciembre de 2012

Fecha de aceptación: diciembre de 2012

---

lugar a su último libro (*La concentración en la industria argentina a principios del siglo XXI*), Daniel Azpiazu nos propuso: “Tenemos que estudiar la relación entre concentración e inflación en la industria”. A partir de ese planteo, surgió la idea de encarar el estudio cuyas conclusiones centrales se condensan en este artículo. Lamentablemente Daniel no llegó a ver los resultados del trabajo, pero cabe destacar que en él se recogieron muchas de las preocupaciones analíticas, las hipótesis y las preguntas de investigación que guiaron su trabajo académico durante casi cuatro décadas. Es por ello que queremos dedicar este artículo a la memoria de nuestro querido maestro, en el recuerdo permanente de su compromiso militante, su pasión por estudiar la realidad económica de nuestro país y su pensamiento crítico e ineludible en cualquier coyuntura histórica.

*“Las variaciones del grado de monopolio no sólo tienen importancia decisiva en la distribución del ingreso entre trabajadores y capitalistas, sino en ciertos casos también en la distribución del ingreso entre la propia clase capitalista. El aumento del grado de monopolio ocasionado por la expansión de las grandes empresas da lugar a que las industrias en que éstas predominan absorban una proporción mayor de los ingresos totales y las demás industrias una parte menor, es decir, el ingreso se redistribuye de las empresas pequeñas a las grandes” (Kalecki, 1956 [1995]: 19).*

## I. Introducción

El fenómeno de la inflación reciente en la economía argentina ha suscitado, por su importancia, la preocupación de vastos núcleos académicos. El intenso reajuste de los precios relativos tras la megadevaluación de 2002 y, particularmente, la aceleración del nivel general de precios a partir de 2007 fueron los períodos más álgidos de esta problemática y, como tales, se han constituido en el centro de atención de varias investigaciones. Seguramente ello sea uno de los pocos consensos, dado que las diferentes interpretaciones que se ensayaron sobre los factores explicativos del proceso inflacionario estuvieron sesgadas por los diversos posicionamientos en el campo del conocimiento y el instrumental teórico a éstos asociados, a lo cual habría que agregar la adscripción político-ideológica de los distintos autores.

De allí que no debería llamar la atención que las visiones insertas en la escuela neoclásica encuentren en la expansión del gasto público y la emisión monetaria los motores aceleradores de la inflación, generando desequilibrios entre la oferta y la demanda (Bour, 2011). Por su parte, aunque pertenecientes a otra corriente del pensamiento económico, Damill y Frenkel (2009) con otros razonamientos no arriban a conclusiones tan divergentes. Según estos investigadores un régimen de tipo de cambio elevado y competitivo adopta un sesgo expansivo en la demanda agregada y, por ende, en los precios, a menos que sea contenido mediante una política monetaria y fiscal restrictiva (la ausencia de esta última es una de sus críticas principales a la estrategia macroeconómica en curso).

En otro estudio, Amico y Fiorito (2010: 46) refutan esta caracterización y sostienen que “la dinámica de la demanda agregada tiene escasa o nula significación para explicar las variaciones de la tasa de inflación”. Advierten que la política propuesta por Damill y Frenkel “puede tener impactos negativos en el ritmo de crecimiento y de generación de empleo”.

En línea con muchas contribuciones del campo de la heterodoxia económica, los miembros del CENDA (2010) encontraron en la “inflación importada” el principal factor causal del fenómeno<sup>1</sup>. Es decir, el notable incremento de los precios internacionales de los *commodities* implicó un aumento directo de los precios de los alimentos y las materias primas, que resultó amplificado por el “dólar alto” y la imposibilidad de incrementar las retenciones a los principales productos

<sup>1</sup> Véanse también los aportes recientes de Abeles (2009), Amico y Fiorito (2010), Asiain (2011) y Porta y Sanches (2012), aunque en este último trabajo se adiciona como elemento explicativo las rigideces de oferta que son convalidadas por la puja distributiva. Adicionalmente, vale reparar en Kulfas (2009) desde la perspectiva de la “inflación estructural”.

exportados por la Argentina. Desde esta visión, estas subas luego se transmitieron a los precios de la industria “mercado-internista” a través de las variaciones de los costos y, en parte, de los salarios (que se elevaron para compensar el aumento de los bienes de consumo).

Finalmente, en este recorrido acotado y por demás esquemático a través de las visiones más salientes del proceso inflacionario reciente, cabe apuntar el posicionamiento del Plan Fénix (2012), que ha procurado ahondar en las raíces del problema, aunque sin encarar un análisis empírico. Entre los principales factores impulsores del aumento de precios se destacan: a) el incremento de los precios relativos de alimentos, energía y otros insumos en el mercado mundial; b) las deficiencias en la tasa de formación de capital, así como en su asignación; c) las serias inequidades persistentes en el sistema tributario; y d) la puja distributiva y el comportamiento de los grandes formadores de precios.

Es indudable que los aportes provenientes de la vertiente heterodoxa constituyen avances relevantes en la compleja aprehensión de las causas que indujeron la aceleración de los precios en la posconvertibilidad (en particular en el discurrir de la segunda mitad del decenio de 2000). Pero no se debería soslayar que son muy escasas las contribuciones que se han preocupado por abordar empíricamente la cuestión y discernir sobre las implicancias del grado de oligopolización en la elevación de los precios internos. Por ende, como fue expuesto por Kalecki, sobre los efectos que ello tiene en las transferencias del excedente que se derivan del poder dominante que detentan y ejercen las fracciones más concentradas del capital<sup>2</sup>.

Precisamente, en un texto clásico de la literatura económica, el autor polaco aludido demostró cómo en los mercados altamente concentrados el precio establecido por las empresas oligopólicas ( $p$ ) tiende a ser más elevado en relación con el costo medio unitario que el de las restantes firmas, con sus consiguientes derivaciones en materia de apropiación de ganancias extraordinarias. En sus palabras: “El precio medio  $p$  es proporcional al costo primo unitario medio  $\bar{u}$ , dado el grado de monopolio; si éste aumenta,  $p$  se eleva con relación a  $\bar{u}$  ... En consecuencia, los ingresos brutos y los costos primos guardan entre sí una relación estable, creciente o decreciente según cambie el grado de monopolio” (Kalecki, 1956 [1995]: 15).

A esta situación Sylos Labini la denominó “price leadership”, pero estableciendo algunas limitaciones de importancia: por un lado, si bien sólo las grandes empresas tienen poder de fijación del precio, las otras pueden influir por medio de las variaciones en las cantidades que producen; por otro, ya sea que los oligopolios suban o bajen el precio (en este último caso, con la intención de eliminar firmas medianas o pequeñas), siempre deben considerar la posibilidad

<sup>2</sup> El trabajo de Asiain intenta aproximarse a los efectos de la concentración en el proceso inflacionario y llega a la conclusión, observando datos de sectores agregados (a dos dígitos), que hasta 2008 “el incremento de los márgenes como hipótesis explicativa de la inflación parece ser insuficiente” (Asiain, 2011: 43). Sin embargo, con la metodología desplegada por este autor no se puede inferir tal conclusión puesto que la agregación de datos que maneja no permite captar la importante heterogeneidad estructural existente, ni las transferencias de excedente que ocurren en los planos inter e intra-mercados en términos de la relación capital-capital.

cierta de que nuevos actores puedan encontrar lucrativa su inserción en el mercado. Es por ello que concluye que “el poder que tienen las grandes empresas para regular directamente el precio tiene sin embargo efectos notables; si es usado influye en las propias características del equilibrio que se forma en el mercado oligopolístico” (Sylos Labini, 1966: 54).

Las diversas estrategias de las grandes corporaciones persiguen, por ende, el sostenimiento de las barreras al ingreso en los mercados en los que operan, de forma tal de sostener su condición oligopólica y las ganancias extraordinarias que se derivan de su posición dominante<sup>3</sup>. Tales barreras al ingreso resultan principalmente de las economías de escala de cualquier naturaleza (de producción, distribución, ventas, técnicas, etc.), aunque también de las ventajas absolutas de costos (atribuidas al control de los métodos de producción, insumos y/o equipamientos, al usufructo de privilegios institucionales de diversa índole, etc.) y de las ventajas de diferenciación (derivadas de las marcas registradas, patentes de diseño, innovación de productos, etc.)<sup>4</sup>.

Como reflexiona Possas, no se trata de que la política de precios de la firma oligopólica determine las condiciones de entrada a su mercado, sino más bien lo contrario: “os preços podem ser fixados num nível suficientemente acima dos custos precisamente porque existem barreiras à entrada existentes, numa intensidade representada por aquela margem de lucros” (Possas, 1985: 110-111)<sup>5/6</sup>.

Ahora bien, la importancia que tienen los grandes formadores de precios para interpretar las causales del proceso inflacionario en la Argentina no es meramente teórica, sino que cobra suma trascendencia en términos concretos, atento al considerable “salto de nivel” que experimentó la concentración económica en el marco de la posconvertibilidad, que ha sido mucho más acentuado en el ámbito industrial (Azipiazu, Manzanelli y Schorr, 2011).

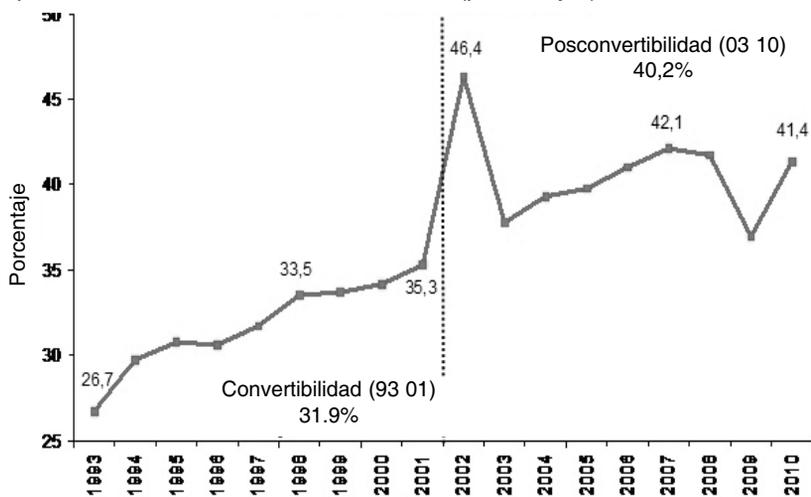
<sup>3</sup> A juicio de Sylos Labini (1966: 68): “Es correcto afirmar que los beneficios, superiores al mínimo, que reciben las empresas mayores tienen un carácter diferencial. Ahora bien, tales beneficios pueden admitirse también en el caso de la competencia. Pero hay una diferencia sustancial entre los dos tipos de beneficio: los de competencia son debidos a ‘disensiones’ y son transitorios; los oligopolistas son debidos, en cambio, a características estructurales y son permanentes”.

<sup>4</sup> Al respecto, consúltese Bain (1956), Nochteff (1994), Possas (1985) y Sylos Labini (1966). A su vez, cabe traer a colación una observación de Merhav, quien estudiando las relaciones entre subdesarrollo, tamaño del mercado y dependencia tecnológica, señaló que “la dependencia tecnológica provoca el surgimiento de una estructura monopólica debido a que las escalas de producción que deben adoptarse para permitir la introducción de los métodos modernos de producción son grandes en relación con el tamaño del mercado” (Merhav, 1972: 91).

<sup>5</sup> “Los precios pueden ser fijados en un nivel lo suficientemente por encima de los costos precisamente porque existen barreras a la entrada previamente, en una intensidad que es representada por los márgenes de beneficio” (traducción propia).

<sup>6</sup> Esta brevísima digresión teórica no pretende abarcar integralmente ni mucho menos ser exhaustiva en cuanto a los aportes teóricos que buscaron entender el fenómeno de la formación de precios por parte de los oligopolios. Por ejemplo, en el campo de las motivaciones de la política de precios algunos estudios han precisado diversos factores significativos, tales como la obtención de una tasa de ganancia deseada de largo plazo, mejorar la posición en el mercado, subordinar los precios a la diferenciación de producto, asegurar el autofinanciamiento de la inversión para expandir la capacidad productiva, etc. (a título ilustrativo, véase Gonçalves da Silva, 2003 y Possas, 1985).

**Gráfico Nº 1.** Concentración industrial: evolución del peso de las ventas de las 100 firmas industriales de mayor facturación anual en el valor bruto de producción de la industria manufacturera (porcentajes), 1993-2010



Fuente: elaboración propia sobre información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

Al respecto, resulta relevante identificar el peso que asumen las 100 empresas manufactureras de mayores ventas en el valor bruto de producción industrial (un indicador *proxy* de la concentración económica global en el sector fabril). Los datos aportados por el **gráfico Nº 1** permiten comprobar que la participación de la elite industrial en el valor de producción de la actividad pasó de un promedio del 31,9% bajo la vigencia de la convertibilidad, a una gravitación media del 40,2% en la etapa 2003-2010. Ello, principalmente en virtud del pronunciado incremento de la concentración en el crítico año 2002 y el posterior afianzamiento, en los años siguientes, de un estadio holgadamente superior al de la década de 1990<sup>7</sup>.

Con referencia a las trayectorias aludidas, cabe destacar que se trata de regímenes económicos con discrepancias sustantivas en cuanto al lugar ocupado por la industria. El aumento de la concentración fabril durante la convertibilidad se inscribió en un agudo proceso de desindustrialización y reestructuración regresiva del entramado manufacturero, a raíz del cual se profundizaron numerosas tendencias iniciadas con la última dictadura militar. En la década de 1990, la caja de conversión fija y la apertura comercial determinaron una *cuasi* igualación del precio local al del mercado mundial, más allá de los efectos que pudie-

<sup>7</sup> En Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011) se pueden encontrar los elementos que, en su interacción, permiten dar cuenta del intenso proceso de concentración económica que tuvo lugar en el sector manufacturero y en el conjunto de la economía argentina en el transcurso del decenio de 1990 y en la posconvertibilidad.

ra haber aparejado el incremento doméstico de la concentración por diversas vías (centralización del capital, reprimarización, retroceso de los segmentos fabriles de mayor complejidad, etc. –Azpiazu y Schorr, 2010 y 2011–).

Por su parte, en la posconvertibilidad la creciente apropiación del mercado industrial por parte de la cúpula empresaria sectorial ocurrió en un escenario de fuerte expansión de la producción, alentada en lo esencial por la elevación de la tasa de cambio en un escenario signado por la ausencia de planificación industrial (se aplicaron algunas medidas puntuales, pero con baja coordinación entre sí y sesgos manifiestos en su aplicación efectiva –Azpiazu y Schorr, 2008 y Gorenstein, 2012–). Por sus rasgos característicos, es posible catalogar al dinamismo manufacturero en la posconvertibilidad como “reindustrialización acotada”, debido a un crecimiento fabril relativamente restringido *vis-à-vis* el PIB global. Y, fundamentalmente, por las dificultades manifiestas que ha tenido para inducir una alteración en el perfil de especialización e inserción internacional resultante de los años de predominio hegemónico del neoliberalismo, así como para avanzar en una reducción de la dependencia tecnológica a instancias de un proceso sostenido de sustitución de importaciones (Belloni y Wainer, 2012a, Fernández Bugna y Porta, 2008 y 2011 y Manzanelli y Schorr, 2012).

Sobre este marco estructural, en esta investigación se procura brindar una visión general y aproximada de la incidencia de las empresas oligopólicas en el proceso de formación de precios industriales en el período 2001-2010. En otros términos, a partir del seguimiento analítico de una serie de evidencias empíricas se busca evaluar la relación existente entre la dinámica inflacionaria reciente y el comportamiento de las fracciones predominantes del capital que se desenvuelven en un sector de actividad que, pese a lo “acotado” de la “reindustrialización”, ha ocupado un lugar destacado en la notable expansión experimentada por la economía argentina en la posconvertibilidad.

Además de estas consideraciones introductorias, el trabajo se estructura de la siguiente manera. En la Sección II se reseñan los criterios metodológicos y las fuentes de información que se emplearon para el armado de un **índice promedio ponderado de precios mayoristas industriales** de acuerdo con el grado de concentración prevaleciente en cada una de las ramas que integran el espectro fabril local. A partir de un procesamiento de datos básicos sumamente arduo, resultó posible contar con un índice de precios al por mayor para el conjunto del sector manufacturero y para cada una de las estructuras de mercado que coexisten en su interior (ramas altamente concentradas, de mediana concentración y escasamente concentradas)<sup>8</sup>. Con este basamento empírico, en la Sección III se aborda la evolución de los precios relativos de las diferentes tipologías con el propósito de aproximarse a las formas, la magnitud y los principales elementos explicativos de las transferencias intersectoriales del ingreso industrial asociadas con el proceso inflacionario que ha tenido lugar en los años recientes, esto es, al esquema de “ganadores y perdedores” en térmi-

<sup>8</sup> Si bien en la próxima sección se ahonda en la materia, vale señalar que esta forma de “recortar” al sector industrial en términos analíticos reconoce una vasta trayectoria en los estudios realizados en el país sobre la problemática de la concentración de la producción fabril. Véase Azpiazu (1998 y 2011), Azpiazu y Khavisse (1983), CEPAL (1988) y CONADE (1973).

nos de captación del excedente por parte de las distintas morfologías de mercado. Uno de los principales hallazgos de estas indagaciones es la asociación estrecha entre ramas oligopólicas y tendencias inflacionarias, de allí que en la Sección IV se avance en el estudio con vistas a cuantificar y problematizar uno de los factores causales más relevantes de la “inflación oligopólica” acaecida en el ámbito industrial doméstico: el *peculiar* comportamiento inversor desplegado por los actores líderes del sector fabril en una etapa de importante apropiación de beneficios extraordinarios al calor de un muy dinámico e intenso proceso inflacionario en una fase de fuerte expansión económica. Cierran el trabajo unas breves reflexiones finales.

## II. Metodología y fuentes de información

La adopción de uno de los insumos básicos para la elaboración de un índice promedio ponderado de precios mayoristas que contemple la evolución diferencial de los mismos según los estratos de concentración de las ramas industriales, conlleva serias dificultades en la actualidad. Ello se desprende de la escasa confiabilidad de los distintos índices de precios elaborados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) a partir de 2007<sup>9</sup>.

Por este motivo insalvable, dado que se trata del único organismo público que calcula precios mayoristas en la Argentina, la presente investigación centrará el análisis sobre la trayectoria de los **precios relativos**, es decir, en las relaciones de los precios entre las ramas fabriles sin hacer mayores precisiones sobre los guarismos de la inflación mayorista. De tal forma, es posible alcanzar una visión **aproximada** del grado en el que las ramas oligopólicas aumentaron los precios por encima/debajo de las que tienen la oferta más atomizada, identificando las tendencias de esas relaciones y, por esa vía, las traslaciones de ingreso subyacentes.

El principal acervo de datos utilizado para la consecución de tales fines es el Índice de Precios Internos Básicos al por Mayor (IPIB), que mide el comportamiento de los precios a los que el productor industrial vende sus mercancías en el mercado doméstico. Se trata de los precios básicos en la puerta de la fábrica, los que naturalmente difieren de los precios al consumidor y excluyen los fletes y los impuestos que gravan los bienes<sup>10</sup>.

A su vez, la necesidad de considerar lo más estilizadamente posible la especificidad de los “mercados industriales” según sus propias morfologías trajo aparejada la necesidad de estructurar el estudio de los precios mayoristas con un grado de apertura de las actividades económicas a cuatro y cinco dígitos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU-Revisión 3).

---

<sup>9</sup> Al respecto, puede consultarse ATE-INDEC (2012), CIFRA (2012) y Lindenboim y Müller (s/f).

<sup>10</sup> Existen algunas excepciones que guardan correspondencia con ciertas especificidades de los productos. Por ejemplo, en el caso del hormigón se incluye el flete, puesto que la mercancía es fabricada mientras se transporta al lugar de consumo (la obra en construcción). O, en el caso de las naftas, los precios son relevados en las estaciones de servicio.



Esa desagregación sectorial es sumamente relevante puesto que permite compatibilizar la información de los precios mayoristas reflejados en el IPIB con la otra fuente fundamental de este estudio: el Censo Nacional Económico 2004/2005 (CNE 04/05) y los resultados de la investigación realizada por Azpiazu (2011).

En este último trabajo se reconocen diferentes niveles analíticos para abordar el fenómeno de la concentración: la “concentración técnica” (definida a partir de la participación en la producción de un número determinado de locales) y la “concentración económica” (aquella que tiene como unidad de observación a la empresa). Sin duda, el grado de concentración económica es el que mejor refleja la morfología real de los mercados, en tanto las posibilidades de ejercicio de prácticas oligopólicas y el abuso de posiciones dominantes por lo general se asocian con las decisiones adoptadas en el nivel de la firma y no de la fábrica. Es más, la difundida presencia en la industria de conglomerados o grupos económicos remite, incluso, a un plano superior en la toma de decisiones<sup>11</sup>.

Sin embargo, el CNE 04/05 no incluye información de base referida a grupos económicos y, por razones de secreto estadístico, la concentración económica de la producción fabril (la que se refiere a las empresas) es presentada con un nivel de desagregación claramente insuficiente para los objetivos propuestos (dos dígitos de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas –CInAE–). Por ello, y pese a que el grado de concentración técnica subestima el nivel de oligopolización realmente existente en las distintas ramas manufactureras, el presente estudio se circunscribe al análisis de este indicador, que no obstante constituye una aproximación de significativa importancia para avanzar en la dilucidación de las principales preguntas e hipótesis de esta investigación.

Otra cuestión no menos relevante es la adopción del “índice de concentración absoluta” para medir el grado de concentración de la producción en las distintas ramas industriales. “El mismo está definido por la participación que tiene una cantidad determinada y pequeña de locales (concentración técnica), o de empresas (concentración económica) en la producción total de cada rama industrial” (Azpiazu, 2011: 121). Esa cantidad fue definida, atento a las formas específicas que adopta la estructura de la oferta en la industria argentina, a partir de la gravitación de los primeros ocho locales en sus respectivas ramas<sup>12</sup>.

Así, la concentración técnica de la producción fabril fue calculada a partir del peso que tenían los ocho mayores locales en los respectivos valores de producción de las ramas industriales en 2003 (año de referencia en la realización del CNE 04/05)<sup>13</sup>. Se delimita el grado o estrato de concentración en los distin-

<sup>11</sup> Sobre los problemas para medir la concentración en el marco de la proliferación de grupos económicos, consúltese Ryten (1996). Véase también Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004).

<sup>12</sup> El tamaño de los locales fue definido en función de su respectivo valor de producción al momento del relevamiento censal.

<sup>13</sup> Si bien la información del CNE 04/05 brinda la posibilidad de captar los grados de concentración en los inicios de la posconvertibilidad, a la luz de los acontecimientos posteriores en cuanto a la dinámica de la concentración económica a partir de 2003 (Gráfico N° 1) y de la ausencia de cambio estructural en el perfil de especialización industrial (Azpiazu y Schorr, 2010), todo hace suponer que no se han producido alteraciones sustanciales en lo que concierne a la estratificación de la concentración por ramas fabriles al cabo de la última década.

tos rubros manufactureros (a cinco dígitos de la ClaNAE) de la siguiente manera:

- **Ramas Altamente Concentradas (RAC):** aquellas en las que los ocho mayores locales generan más del 50% del valor de la producción.
- **Ramas Medianamente Concentradas (RMC):** aquellas en las que los ocho mayores locales explican entre el 25% y el 50% del valor de la producción.
- **Ramas Escasamente Concentradas (REC):** aquellas en las que los ocho mayores locales explican menos del 25% del valor de la producción de la rama<sup>14</sup>.

A partir de estos insumos principales se procedió a estimar el índice de precios mayoristas para cada estrato de concentración, así como un promedio ponderado para el conjunto del sector manufacturero. Los índices se calcularon utilizando una fórmula de promedios aritméticos con ponderaciones fijas del tipo Laspeyres. El universo abarcó a 129 ramas fabriles (a cuatro y cinco dígitos de las ramas homogéneas de la CIU-Rev. 3 y la ClaNAE 04/05), que fueron estratificadas según su grado de concentración (RAC, RMC, REC) en el año 2003. El esquema de ponderaciones se sustentó sobre la importancia relativa de cada actividad a cinco dígitos en el valor de producción de la industria según se desprende del CNE 04/05<sup>15</sup>.

Por su parte, el horizonte temporal abordado contempló el año del estallido de la crisis final del régimen de caja de conversión fija con el dólar estadounidense (2001), su implosión y la resolución devaluatoria de principios de 2002 y la reestructuración de los precios relativos y la instauración del régimen económico de la posconvertibilidad, incluyendo el período de aceleración de precios (partir de 2007) hasta 2010. Tal como surge de los datos aportados por el **gráfico Nº 2**, en el período señalado el índice promedio ponderado de precios mayoristas para el total del espectro fabril (estimación propia) registra una tendencia muy similar al IPIB de la industria manufacturera de acuerdo con los relevamientos del INDEC (la estimación propia es ligeramente superior a la realizada por el organismo oficial atento a la utilización de diferentes ponderadores).

<sup>14</sup> En términos estrictos, no siempre resulta viable asimilar el concepto de “mercados industriales” al que deviene de las clasificaciones sectoriales para delimitar las distintas ramas manufactureras; de todas maneras, con la desagregación utilizada en este estudio (máximo nivel posible) queda minimizada la significación económica real de tales posibles discrepancias (Azpiazu, 2011).

<sup>15</sup> El CNE 04/05 relevó un total de 165 ramas industriales a cinco dígitos de la ClaNAE 04/05, mientras que el IPIB da cuenta de los precios de 88 rubros fabriles a cuatro dígitos de la CIU-Rev. 3. Al respecto, caben dos comentarios en cuanto a los procedimientos metodológicos que se aplicaron. En primer lugar, en el caso de aquellos ámbitos manufactureros que a cuatro dígitos incluyen estratos de concentración homogéneos a cinco dígitos (todas las ramas son RAC, RMC o REC), se decidió darle tal clasificación al respectivo IPIB; por su parte, cuando a cuatro dígitos conviven actividades (a cinco dígitos) con distintas estructuras de mercado, se “abrió” la información del IPIB a un mayor nivel de desagregación a partir de tabulados especiales. De resultados de ello, quedaron delimitadas 129 ramas. En segundo lugar, se homogeneizaron ambas clasificaciones (ClaNAE y CIU), lo cual arrojó como resultado la existencia de discrepancias prácticamente irrelevantes en términos de “representatividad sectorial”. En el Anexo se detallan las industrias que constituyen el universo del estudio, con sus respectivos ponderadores y estratos de concentración.

**Gráfico N° 2.** Evolución del índice promedio ponderado de precios mayoristas industriales y del índice de precios internos básicos al por mayor (IPIB) de la industria manufacturera (índice base 2001=100), 2001-2010



Fuente: elaboración propia sobre información del INDEC, el CNE'04-05 y Azpiazu (2011)

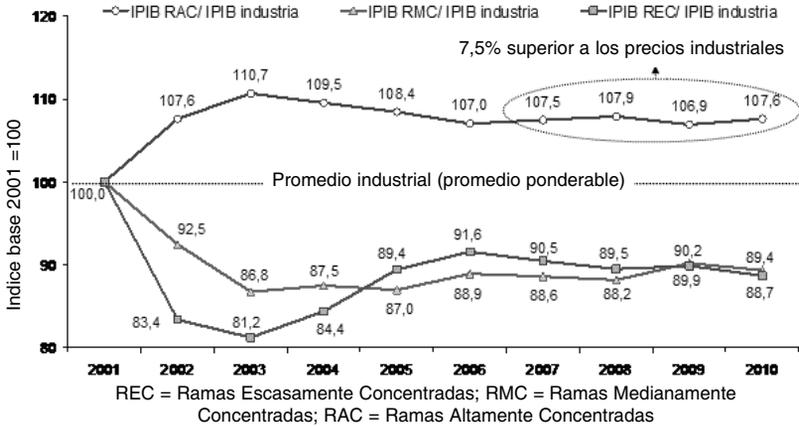
### III. Estructura de los mercados y formación de precios en la industria

A partir de la estimación realizada se puede contar con una aproximación a la evolución relativa de los precios mayoristas industriales de acuerdo con el grado de concentración de los mercados. Al respecto, una primera cuestión a dilucidar es qué tipo de ramas (RAC, RMC o REC) incrementaron sus precios por encima o por debajo del registro medio correspondiente al conjunto del sector manufacturero entre 2001 y 2010.

Los datos suministrados por el **gráfico N° 3** permiten concluir que entre dichos años los precios de las industrias oligopólicas se incrementaron el 7,6% por arriba del promedio sectorial, mientras que los correspondientes a las RMC y las REC retrocedieron, en cada caso, algo más del 10% respecto de la media fabril. Así, de considerar el período en su conjunto se comprueba que el proceso de elevación de precios industriales que se registró fue conducido por las ramas altamente concentradas o, en otros términos, que en la posconvertibilidad tuvo lugar una importante traslación de ingresos desde las manufacturas en las que tienden a prevalecer morfologías de mercado más o menos competitivas hacia los rubros oligopólicas.

Sobre esta visión general, cabe ahora adentrarse en las diferentes subetapas que pueden identificarse a partir del desenvolvimiento que asumió la formación de precios en el sector fabril doméstico. Las evidencias que constan en el gráfico de referencia son indicativas de que la señalada capacidad diferencial para

**Gráfico N° 3.** Evolución de los precios relativos del índice de precios internos básicos al por mayor (IPIB) en la industria manufacturera según estratos de concentración\* (índice base 2001=100), 2001-2010



Fuente: elaboración propia sobre información del INDEC, el CNE 04/05 y Azpiazu (2011).

establecer el nivel de precios de acuerdo con los rasgos morfológicos de los mercados experimentó una marcada intensidad en el marco de la megadevaluación de la moneda en 2002 y la considerable alteración en los precios relativos que ella trajo aparejada (Schorr, Manzanelli y Basualdo, 2012). En tal sentido, a la cuantiosa transferencia de ingresos del trabajo al capital que aconteció en esta fase<sup>16</sup>, se adicionó otro sustancial movimiento de excedentes en el plano inter-capitalista industrial: entre 2001 y 2003 las RAC aumentaron sus precios relativos el 10,7%, al tiempo que los de las RMC declinaron el 13,2% y los de las REC el 18,8%. Todo esto, en un escenario signado por un incremento del 114,3% en el índice promedio ponderado de inflación mayorista en el agregado fabril.

Una vez consumada la reestructuración de los precios relativos a favor de las ramas oligopólicas tras la muy regresiva salida del régimen de convertibilidad, en la fase 2004-2006 se evidencia un cierto reacomodamiento en el posicionamiento de las RMC y, sobre todo, de las REC<sup>17</sup>, aunque los precios ponderados de ambas tipologías se mantienen bastante por debajo del promedio industrial y, mucho más aún, del de las RAC.

<sup>16</sup> Entre 2001 y 2002 el costo medio salarial en la industria medido a precios constantes (salario medio de los trabajadores registrados del sector privado deflactado por la inflación mayorista sectorial) se redujo el 35,8%, mientras que en 2003 declinó el 3,0% adicional. A raíz de ello, y de lo sucedido en el resto de la economía, se elevó notablemente la participación de los beneficios en el producto neto (Manzanelli, 2012). Véase también Lindenboim, Kennedy y Graña (2011).

<sup>17</sup> Estas tendencias resultan consistentes con el perfil que asumió la expansión manufacturera en esos años (Arceo, 2011, CENDA, 2010 y Schorr, 2012).

Posteriormente, en el marco de la aceleración del proceso inflacionario que tuvo lugar a partir de 2007 (**gráfico Nº 2**), se corrobora que desde entonces y hasta el final de la serie bajo estudio se asiste a una estabilización de los precios relativos manufactureros. De todas maneras, las industrias concentradas fijaron sus precios en un nivel sustancialmente superior al del conjunto del sector (en promedio el 7,5% más holgado), mientras que la situación relativa de las REC empeoró y la de las RMC prácticamente no sufrió alteraciones<sup>18</sup>.

De lo hasta aquí analizado se deduce que en un contexto en el que el proceso inflacionario industrial se situó en un umbral elevado, el conjunto de las ramas que integran el espectro fabril local impulsó su crecimiento, fundamentalmente aquellas caracterizadas por estructuras de mercado altamente concentradas. Esto constituye una aproximación de relevancia como para afirmar que numerosas empresas oligopólicas que se desenvuelven en el sector manufacturero doméstico han logrado desplegar con sus más y sus menos su capacidad de fijación del "price leadership". Naturalmente, de ello no se sigue que éste sea el efecto causal excluyente de las tendencias y el nivel de los precios mayoristas en la industria argentina en el transcurso del período 2001-2010, pero sí que es indudable que el mismo desempeña un papel sumamente relevante en la explicación del fenómeno inflacionario en la posconvertibilidad, así como de las importantes transferencias de ingresos a él asociadas y el "salto de nivel" que experimentó la concentración económica *vis-à-vis* los niveles elevados y crecientes del decenio de 1990 (**gráfico Nº 1**).

Luego de identificar los interregnos más relevantes del movimiento de los precios en el interior de la industria (2001-2003 y 2007-2010) y la capacidad diferencial de las RAC para potenciar y sostener su privilegiado posicionamiento en lo atinente a la captación de excedentes, vale la pena enfocar el estudio en las ramas que indujeron ese comportamiento. Es decir, en las RAC que incrementaron sus precios por encima del promedio fabril en ambas fases.

A tales fines, en el **cuadro Nº 1** se consigna la variación entre 2001 y 2003 del IPB en el segmento de las ramas altamente concentradas cuyos precios aumentaron por sobre la media ponderada sectorial. Este subuniverso de las RAC, que constituye el núcleo de "ganadores" de las diversas e intensas traslaciones de ingresos que habilitó el *shock* devaluatorio dentro de la industria, amalgama a un número heterogéneo de actividades con diferentes influencias de escalas, distintos accesos a las ventajas asociadas con la diferenciación de los productos, asimetrías en el grado de madurez sectorial, funciones de producción disímiles, etc.

Al respecto, por su elevada ponderación estructural (en conjunto explicaban alrededor de la cuarta parte de la producción fabril de 2003), vale resaltar los ejemplos que ofrecen la industria aceitera (en el bienio de referencia sus precios mayoristas aumentaron el 188,0%), la de hierros y aceros (178,3%) y la refinación de petróleo (167,4%). También resultaron considerables las subas de precios verificadas en el ámbito de la construcción y la reparación de buques, la fabricación de locomotoras y material rodante, de aeronaves, embarcaciones

<sup>18</sup> A raíz de estos patrones de comportamiento, en 2010 el precio promedio de las RAC fue el 20,4% más elevado que el de las RMC y el 21,3% más alto que el de las REC.

**Cuadro N° 1.** Variación porcentual de los Precios Internos Básicos al por Mayor (IPIB) de las RAC\* cuyos precios aumentaron por encima del promedio ponderado de la industria manufacturera (porcentaje), 2001-2003

	Var. % 2001- 2003	% en VBP indus- trial 2003
Aceites y grasas vegetales	188,0	8,60
Construcción y reparación de buques	181,4	0,10
Fabricación de locomotoras y de material rodante para ferrocarriles y tranvías	181,3	0,10
Fabricación de aeronaves y naves espaciales	181,3	0,10
Construcción y reparación de embarcaciones de recreo y deporte	181,3	0,01
Hierros y aceros en formas básicas	178,3	4,30
Fabricación de tractores	172,7	0,04
Fabricación de productos de hornos de coque	167,4	0,02
Fabricación de productos de la refinación del petróleo	167,4	11,80
Elaboración de combustible nuclear	167,4	0,05
Hilandería de fibras textiles	164,2	0,80
Sustancias químicas básicas	164,2	2,20
Productos de chocolate y golosinas	163,8	0,90
Cubiertas de caucho	162,0	0,50
Preparación de arroz	160,2	0,20
Conductores eléctricos	157,4	0,30
Lavado de lana	154,9	0,02
Sustancias plásticas y elastómeros	151,3	2,10
Abonos y fertilizantes	144,3	0,50
Acumuladores eléctricos	142,5	0,10
Cemento y cal	138,2	0,70
Total RAC con incremento de precios superior al promedio sectorial	137,2	33,60
Total industria (promedio ponderado)	114,3	-

\* RAC = Ramas Altamente Concentradas.

Fuente: elaboración propia sobre información del INDEC, el CNE 04/05 y Azpiazu (2011).

y tractores, aunque la contribución agregada de estos rubros fue mucho menor atento a su escasa gravitación en el entramado manufacturero al momento de realizarse el CNE 04/05. Otras ramas altamente concentradas que contribuyeron de modo destacado al incremento de los precios mayoristas entre 2001 y 2003 fueron la industria de fibras textiles (164,2%), la química básica (164,2%), la de chocolate y golosinas (163,8%), la de neumáticos (162,0%), la productora de arroz (160,2%), de conductores eléctricos (157,4%), de sustancias plásticas y elastómeros (151,3%), de abonos y fertilizantes (144,3%) y de cemento y cal (138,2%).

Por consiguiente, en este primer momento del régimen económico que sucedió a la convertibilidad, las principales RAC que usufructuaron el profundo y regresivo (en muchos sentidos) reordenamiento de precios relativos derivado de la maxidevaluación de 2002 se relacionan estrechamente con el procesamiento de recursos naturales (con una clara impronta exportadora) y/o por detentar elevadas barreras al ingreso derivadas de las economías de escala, ciertas ventajas institucionales de privilegio y/o de las propias indivisibilidades de la inversión (aceites y grasas vegetales, industrias refinadoras, petroquímica básica y productos químicos, siderurgia, aluminio primario, etc.). De allí que si bien la modificación del tipo de cambio y sus efectos sobre los precios locales tuvieron impactos diferenciales conforme las propias características estructurales de las distintas ramas fabriles (por ejemplo, según su coeficiente de exportación, el grado de “determinación” efectiva del precio interno por parte de los mercados internacionales y/o el peso de las importaciones en las relaciones “insumo-producto” de las firmas), la condición oligopólica parece haber actuado como vía inductora de la elevación de los precios industriales, las mutaciones en los precios relativos y la consiguiente captación diferencial de excedente por parte de este número acotado y privilegiado de RAC en la *etapa fundacional* de la posconvertibilidad.

El fenómeno inflacionario de la fase 2007-2010 exhibe algunas discrepancias significativas en relación con 2001-2003. Como se visualiza en el **cuadro Nº 2**, en los últimos años de la década pasada la cantidad de RAC que aumentaron sus precios por encima del índice promedio ponderado de precios industriales al por mayor (36 ramas) fue superior a la de las que lo hicieron en los años inmediatamente posteriores al abandono del esquema convertible (21 ramas –cuadro Nº 1–).

Entre las RAC “nuevas”, aquellas en cuyo ámbito los precios subieron por arriba de la media sectorial en el período 2007-2010 y que no lo hicieron en 2001-2003, se encuentran algunas manufacturas que tienen una vinculación estrecha con el mercado interno y el proceso de acumulación local. Tales son los casos de las industrias elaboradoras de cerámicas, azúcar, alcohol etílico y bebidas alcohólicas, suéteres, lácteos, derivados del almidón, pastas alimenticias secas, molienda de legumbres y cereales, yerba mate, tabaco, paneles de madera, prendas de cuero, edición de periódicos y revistas, somieres y colchones, papel y artículos derivados, jabones y detergentes, instrumentos de óptica y café.

En este subuniverso de RAC, las que más contribuyeron al proceso inflacionario a partir de 2007 (dada su significación en el tejido fabril) fueron las indus-

**Cuadro Nº 2.** Variación porcentual de los Precios Internos Básicos al por Mayor (IPIB) de las RAC\* cuyos precios aumentaron por encima del promedio ponderado de la industria manufacturera (porcentaje), 2007-2010

	Var. % 2007- 2010	% en VBP industrial 2003
Productos de cerámica no refractaria para uso no estructural	90,4	0,10
Azúcar	84,3	0,60
Generadores de vapor	68,6	0,03
Cubiertas de caucho	65,2	0,50
Productos de cerámica refractaria	62,8	0,05
Fabricación de productos de hornos de coque	59,1	0,02
Fabricación de productos de la refinación del petróleo	59,1	11,80
Elaboración de combustible nuclear	59,1	0,05
Alcohol etílico y bebidas alcohólicas destiladas	58,5	0,20
Fabricación de suéteres y artículos similares de punto	58,0	0,20
Preparación de arroz	57,6	0,20
Productos lácteos	56,6	3,10
Construcción y reparación de buques	49,9	0,10
Construcción y reparación de embarcaciones de recreo y deporte	49,9	0,01
Fabricación de locomotoras y de material rodante para ferrocarriles y tranvías	49,9	0,10
Fabricación de aeronaves y naves espaciales	49,9	0,10
Productos derivados del almidón	49,5	0,10
Elaboración de pastas alimenticias secas	48,8	0,20
Abonos y fertilizantes	48,8	0,50
Molienda de legumbres y cereales (excepto trigo)	48,6	0,40
Elaboración de yerba mate	48,5	0,20
Tabacos	48,4	0,70
Fabricación de tractores	48,3	0,04
Acumuladores eléctricos	46,8	0,10
Tableros y paneles de madera	46,7	0,30
Confección de prendas y accesorios de vestir, de cuero	46,7	0,10
Productos de chocolate y golosinas	45,5	0,90
Edición de periódicos, revistas y publicaciones periódicas	45,5	0,80
Cemento y cal	45,3	0,70
Fabricación de somieres y colchones	45,0	0,10
Hierros y aceros en formas básicas	44,9	4,30
Fabricación de artículos de papel y cartón de uso doméstico e higiénico sanitario	43,6	0,80
Fabricación de instrumentos de óptica y equipo fotográfico	42,4	0,04
Jabones y detergentes	41,5	2,00
Tostado, torrado y molienda de café y especias	41,5	0,02
Papeles	40,9	1,00
Total RAC con incremento de precios superior al promedio sectorial	39,3	30,60
Total industria (promedio ponderado)	39,1	-

\* RAC = Ramas Altamente Concentradas.

Fuente: elaboración propia sobre información del INDEC, el CNE 04/05 y Azpiazu (2011).

trias azucarera, láctea, elaboradora de cigarrillos, de jabones y detergentes, pastas alimenticias y la gráfica. Allí conviven grandes capitales oligopólicos del calibre de, por caso, Ledesma, Atanor, Mastellone Hermanos, Massalin Particulares, Nobleza Piccardo, Procter & Gamble, Unilever, Molinos Río de la Plata, Vicentín y el grupo Clarín. Se trata de actores económicos que cuentan con ventajas de diverso tipo (de diferenciación –marcas registradas– y de escala –producción, distribución y comercialización–), las cuales les han permitido incrementar los precios por encima del promedio en el marco de la expansión de la demanda interna y más allá de los intentos gubernamentales por acordar “precios de referencia” en ciertos bienes sensibles de la canasta básica.

Por su parte, en las RAC que permanecieron en ambas etapas desplegando una estrategia de “price leadership” queda incluida una gama heterogénea de industrias: neumáticos, refinerías, hierros y aceros, chocolate y golosinas, cemento y cal, productos de hornos de coque, combustible nuclear, abonos y fertilizantes, tractores y las producciones relativas a la actividad marítima y fluvial, aeronáutica y ferroviaria. De todos modos, como se mencionó, el número de ramas que tienen una influencia mayor en el resultado general de los precios manufactureros es más acotado (principalmente refinerías de petróleo, acero y aluminio primario, chocolate y golosinas y la actividad cementera).

En general, se trata de fabricaciones de insumos básicos de uso difundido o de bienes de consumo final no durable, con escasa complejidad tecnológica, alto aprovechamiento de las ventajas comparativas y/o institucionales de privilegio, y cuya dimensión en el mercado doméstico y su inserción en el mercado mundial las delimita como estructuras de mercado altamente concentradas. Las grandes compañías que se insertan en estos rubros tienen una larga tradición en la elite empresaria del país (Techint, Acindar, Aluar, Molinos Río de la Plata, Arcor, Loma Negra y las petroleras YPF, Petrobrás, Esso y Shell, entre las más relevantes). Adicionalmente presentan ciertos denominadores comunes, como la elevada rigidez en las barreras a la entrada a los respectivos mercados en virtud de la existencia de acentuadas economías de escala de distinta índole. En el caso de las refinerías de petróleo, la industria cementera, la siderúrgica y la de aluminio se adicionan los pronunciados requerimientos de inversión y la elevada relación capital-producto<sup>19</sup>.

<sup>19</sup> La suba de los precios mayoristas en las refinerías de petróleo merece una mención especial, tanto por el modo de influencia de la “inflación importada” como por su menor gravitación en los precios finales al consumidor. En el período 2001-2003 los precios internos al por mayor de los productos de esta rama se incrementaron por el efecto devaluatorio y el aumento de los precios internacionales de estos *commodities*, en un escenario donde las retenciones a la exportación eran fijas y relativamente reducidas (20% en el caso del petróleo y 5% para las naftas). Por su parte, entre 2007 y 2010 el precio internacional del crudo manifestó oscilaciones considerables, pero que en promedio se estabilizaron en un umbral alto. Si bien las retenciones móviles que se aplicaron a partir de 2007 fueron relevantes para contener el impacto que ello trajo aparejado sobre los costos, no fueron suficientes para morigerar el ascenso de los precios domésticos fijados por las refinerías. Ello, pese al acuerdo de precios celebrado con el gobierno. Sobre el particular, cabe destacar que la situación de los oligopolios integrados verticalmente que concentran alrededor del 70% de la refinación de crudo y cuyos costos de extracción de petróleo evolucionaron por debajo del precio de comercialización (YPF y Petrobrás), es diferente de la de los no integrados (Esso y Shell). Al respecto, consúltese Barrera (en prensa).

Por último, resulta interesante mencionar que, sobre la base del importante “colchón de precios” generado entre 2001 y 2007, algunas RAC de relevancia dejaron de ejercer el liderazgo en materia inflacionaria, de allí que no formen parte de las manufacturas que constan en el **cuadro Nº 2**. Entre ellas se destacan la elaboración de aceites y grasas vegetales (retenciones mediante), de sustancias químicas básicas y de plásticos y elastómeros. Se trata de tres ramas fabriles cuyos respectivos precios mayoristas se incrementaron fuertemente entre 2001 y 2007: el 304,5%, el 349,4% y el 294,7% (al cabo de esos años el índice promedio ponderado de precios mayoristas industriales acumuló una suba del 197,9%, porcentual que ascendió al 220,1% en el caso de las RAC).

En definitiva, en su articulación, los desarrollos que anteceden permiten concluir que, más allá de las discrepancias existentes entre las distintas etapas que pueden identificarse a lo largo del período estudiado, en la posconvertibilidad el derrotero de la inflación mayorista manufacturera ha estado estrechamente relacionado con el comportamiento de las industrias altamente concentradas, sobre todo en las dos fases en las cuales el incremento de los precios fue más virulento (2001-2003 y 2007-2010).

Vale la pena enfatizar que la formación oligopólica de precios no constituye la única razón de la inflación en la Argentina, pero sí representa uno de sus principales factores explicativos. Al respecto, y a diferencia de otras interpretaciones que carecen de suficiente demostración empírica, las evidencias analizadas permiten afirmar no sólo que la concentración en la actividad manufacturera es una de las causas salientes de la inflación, sino también que la “inflación oligopólica” se constituye en uno de los elementos centrales para dar cuenta del incremento que experimentó la concentración económica en el sector fabril en el transcurso del decenio pasado, bajo el influjo de una expansión de la producción considerable (por su magnitud y persistencia) y la ausencia de modificaciones relevantes en la matriz de especialización sectorial.

Se trata de cuestiones estructurales para nada desdeñables en una coyuntura como la actual, caracterizada por el hecho de que desde diversos espacios vinculados directa e indirectamente con el poder económico industrial se viene presionando por una devaluación como mecanismo esencial para “ganar competitividad”. Ello, ante el retraso cambiario que se desprendería de las tendencias inflacionarias (en cuya explicación, obviamente, nada se señala en cuanto al componente oligopólico). En términos estratégicos, desde estos sectores se apunta a que con un aumento del tipo de cambio real se logre sentar las bases para reeditar el proceso que tuvo lugar tras la regresiva salida de la convertibilidad, es decir, que las industrias altamente concentradas utilicen su poder de mercado vía la fijación de precios y, por ese medio, se viabilice nuevamente una doble transferencia de ingresos a su favor: a partir de una reducción de los salarios y de nuevas apropiaciones de excedente en detrimento de las industrias menos concentradas, tal como advierte lúcidamente Kalecki en la cita con la que se inicia este trabajo<sup>20</sup>. Y, como corolario, propiciar adicionalmente una concentración económica aún mayor en el sector manufacturero.

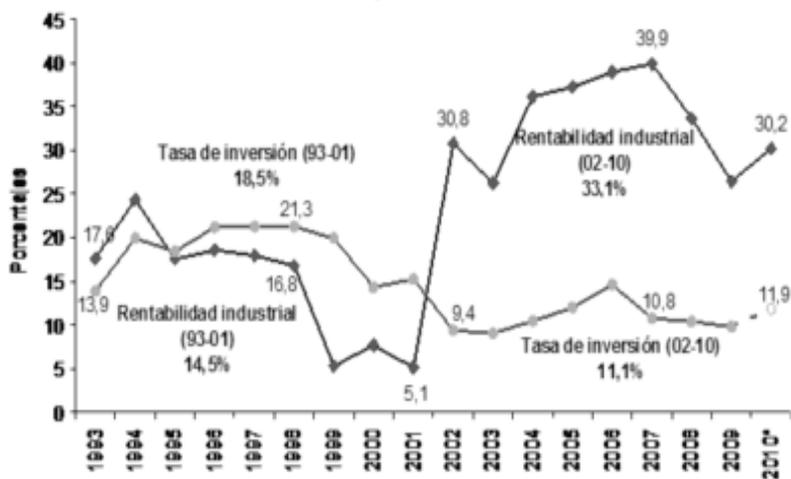
<sup>20</sup> En cuanto a las dos traslaciones de ingresos mencionadas, véase Azpiazu y Schorr (2010) para la primera modalidad, así como Ferreira y Schorr (2012) y Schorr y Castells (2012) para la segunda.

#### IV. Oligopolios industriales, ganancia e inversión

La importancia de la “inflación oligopólica” en el proceso de formación de precios en la industria argentina durante la posconvertibilidad, y la concentración económica con ella asociada, cobra aún más relevancia si se considera que el “esfuerzo inversor” no parece haber sido la estrategia impulsada por las grandes corporaciones fabriles en la búsqueda por incrementar su peso en el entramado manufacturero, incluso en un período en el que internalizaron ganancias extraordinarias.

Esto puede corroborarse con los datos que constan en el **gráfico N° 4**, donde queda de manifiesto en forma elocuente que en la última década las firmas industriales que integran la elite empresaria local (las 500 compañías de mayor tamaño del país), incrementaron notablemente sus niveles de rentabilidad, al tiempo que redujeron su tasa de inversión. Más específicamente, las utilidades sobre el valor agregado de los oligopolios manufactureros alcanzaron el 33,1% en el período 2002-2010, más del doble que bajo el esquema de caja de conversión (14,5% entre 1993 y 2001). A pesar de ello, la inversión bruta sobre el valor agregado se redujo del 18,5% al 11,1% entre ambos períodos.

**Gráfico N°4.** Evolución de las utilidades y la inversión bruta sobre valor agregado en las firmas industriales<sup>a</sup> que integran el panel de las 500 empresas de mayor tamaño (porcentajes), 1993-2010



<sup>a</sup> Las firmas industriales que integran el panel de las 500 empresas más grandes del país fueron: 323 en 1993, 304 en 2001, 307 en 2007 y 287 en 2010.

\* Estimado en función del peso promedio de la inversión de las industriales de la ENGE en la inversión bruta nacional en el período 2005-2009.

Fuente: elaboración propia sobre información de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC

Podría resultar razonable que tras el largo proceso recesivo que marcó el fin de la convertibilidad, las grandes firmas hayan respondido a la expansión de la demanda a través del aumento en el grado de utilización de la capacidad instalada, dado que contaban con elevados niveles de ociosidad hasta, promediando, la mitad del decenio de 2000. Pero posteriormente, funcionando a pleno y en un contexto signado por un elevado ritmo de crecimiento económico, una importante expansión de la demanda interna y la vigencia de tasas reales de interés bajas —o negativas—, distintos tipos de prebendas estatales al capital concentrado y robustos márgenes de ganancia en el ámbito fabril, resulta *paradójica* la escasa vocación inversora del gran empresariado manufacturero. De hecho, la tasa de inversión fluctuó apenas en torno del 10-12% entre 2007 y 2010<sup>21</sup>, cuando las ganancias, tras alcanzar un pico máximo en 2007 (39,9%), se ubicaron en el orden del 30% sobre el valor agregado en 2010 (un margen medio de beneficios que resultó ser el 108,2% más holgado que el registro medio de la década de 1990).

De allí que, en línea con investigaciones previas, pueda colegirse que en la posconvertibilidad las grandes corporaciones que se desempeñan en la industria han desplegado una conducta pasible de ser calificada como de “retención inversora”, en la medida en que se mostraron renuentes a canalizar sus elevados excedentes a la formación de capital (en otras palabras, sus resultados registraron una baja reinversión de utilidades)<sup>22</sup>.

Con la mera finalidad de mostrar ciertos ejemplos de las manufacturas que manifestaron este tipo de conducta, en el **cuadro Nº 3** se listan algunas de las principales firmas industriales con baja reinversión de utilidades en el período marcado por el agotamiento de la capacidad ociosa (2005-2010). Desde esta perspectiva se aprecia que varias de las compañías que desenvuelven sus actividades en ramas altamente concentradas y que condujeron el proceso inflacionario en la industria doméstica, declararon en sus estados contables bajos niveles de reinversión neta de utilidades<sup>23</sup>.

Tales son los ejemplos que brindan Celulosa y Fate que, a pesar de ser receptoras de los beneficios de la legislación de promoción industrial (Ley Nº 25.924 y normas complementarias —Azpiazu, 2008—), declararon inversiones netas negativas en el período 2005-2010, es decir, que su inversión bruta (compras de bienes de uso) no alcanzó a reponer el desgaste de los bienes de capital que insumió el proceso productivo (amortizaciones). También es el caso de la baja reinversión de utilidades que se puso de manifiesto en un conjunto relevante de grandes firmas en el mismo horizonte temporal: Juan Minetti (3,7%), Morixe (5,3%), CCU Argentina (14,0%), Pirelli (17,9%), Molinos Río de la Plata (21,2%),

<sup>21</sup> La inversión bruta interna fija sobre el valor agregado (mismo indicador) en el nivel nacional fluctuó en torno del 22-26% en ese período (2007-2010). Véase <http://www.mecon.gov.ar/peconomica/basehome/infoeco.html> (consultado el 16/12/2012).

<sup>22</sup> Consúltese Azpiazu y Manzanelli (2011), Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011) y Manzanelli (2011). En estos estudios se muestra que la “retención inversora” no es privativa de las grandes empresas del sector fabril, sino del conjunto de la elite empresaria de la Argentina.

<sup>23</sup> La inversión neta surge de sustraer las amortizaciones de capital a las compras de bienes de uso, y la reinversión de utilidades relaciona ese resultado con las utilidades netas declaradas en los estados contables de las firmas.

**Cuadro N° 3.** Algunas de las principales firmas industriales que manifestaron comportamientos reticentes a la inversión (miles de pesos corrientes y porcentajes), período 2005-2010

	Origen de capital	Rama de actividad	Ganancia	Inversión	Reinversión
			netas	netas	netas de utilidades
			Miles \$		(%)
Oculosa	Estranjera	Papel y papel celulósico	15.300	-49.887	-329,8
Fale	Nacional	Neumáticos	118.688	-66.188	-47,5
Alpargatas	Estranjera	Texil	358.000	-154.247	-43,1
Domec	Nacional	Artículos a gas y refriger. eléctricos	23.440	-2.721	-11,8
American Plast	Estranjera	Envases de plásticos	30.742	-1.872	-6,1
Estudio	Estranjera	Edición e impresión	142.221	-4.358	-3,1
Carboclor	Estranjera	Solventes	54.543	952	1,7
Juan Minelli	Estranjera	Cementos	256.282	11.128	3,7
Longvie	Nacional	Electrodomésticos	84.178	3.288	5,1
Morice	Nacional	Hornos de frigo	33.838	1.889	5,3
Ferrum	Nacional	Productos sanitarios	133.874	19.984	11,9
CCU Argentina	Estranjera	Cerveceros	148.940	29.832	14,0
Rigolleau	Nacional	Vidrio	188.846	25.121	13,1
Pirelli	Estranjera	Neumáticos	403.743	72.158	17,9
Molinos Río de la Plata	Nacional	Alimentos	1.254.587	265.823	21,2
Toyota	Estranjera	Automotriz	1.304.888	325.010	24,8
San Miguel	Nacional	Café	266.437	52.878	25,2
Arcor	Nacional	Chocolates, golosinas y alimentos	1.426.215	367.773	27,3
Grupo Clarín	Nacional	Edición e impresión	2.179.418	880.188	27,5
Migor	Nacional	Refrigeración eléctrica y electrónica	188.095	58.980	35,1
Siderar	Nacional	Siderurgia	7.732.179	2.783.880	38,0
Grinoldi	Nacional	Calzado y productos de cuero	42.282	15.950	37,7
Repsol-YPF	Estranjera	Petróleo y refinación	28.798.000	10.363.000	41,0
Fiat Auto	Estranjera	Automotriz	824.426	285.881	45,8
Ledesma	Nacional	Azúcar y papel	822.368	285.944	48,2
Quickfund	Estranjera	Alimentos	218.582	108.824	50,2

Fuente: elaboración propia sobre información de Economía y Balances empresarios

a pesar de ser beneficiaria de la promoción industrial), Arcor (27,3%), Clarín (27,5%) y Siderar e YPF (36,0% y 41,0%, también favorecidas por los subsidios habilitados por la ley 25.924)<sup>24</sup>.

Aunque no hayan ejercido necesariamente el “price leadership”, al menos en un nivel más elevado que la media, cabe resaltar la pobre *performance* inversora de Alpargatas, Domec y American Plast, que disminuyeron su *stock* de capital (inversiones netas negativas). O la baja reinversión de utilidades de Carboclor (1,7%), Longvie (5,1%), Ferrum (5,9%), Rigolleau (16,1%), Toyota (24,8%), San Miguel (25,2%) y la automotriz Fiat (45,8%, también amparada por la promoción industrial).

Por lo tanto, no parece ser la innovación y la inversión de tipo “schumpeteriana” la forma de acumulación predominante de los oligopolios fabriles que operan en el medio doméstico. Por lo contrario, se trata de actores que lograron mantener o incrementaron su elevado peso en la industria local principalmente sobre la base de su capacidad de ejercer la formación de precios. La contrapartida de este comportamiento ha sido una plétora de capital que en lugar de ser consumida productivamente en el nivel nacional ha sido girada al exterior (de allí el aumento en la remisión de utilidades de las firmas extranjeras y la fuga

<sup>24</sup> Debido a que no se puede desagregar la información, en el caso de YPF se trata de los resultados integrados verticalmente (exploración, explotación, refinación y comercialización).

de capitales protagonizada por el gran capital en su conjunto)<sup>25</sup>, afectando el balance de pagos de la economía argentina y contribuyendo sustancialmente a conformar un escenario de *cuasi* “restricción externa” en la actualidad<sup>26</sup>.

## V. Reflexiones finales

El grado de concentración no induce necesariamente un ascenso de los precios. Lo que interesa, especialmente, es atender la lógica de acumulación de las grandes corporaciones oligopólicas, dado que la misma se encuentra subordinada a la estrategia de la firma por mantener las barreras al ingreso de nuevos actores en los mercados en los que operan, con la finalidad de apropiarse de ganancias extraordinarias asociadas con esa posición dominante.

En tal sentido, de los análisis que anteceden se desprende que en la posconvertibilidad los capitales oligopólicos que se desenvuelven en la industria argentina han logrado mantener las barreras al ingreso y sostener los elevados niveles de concentración económica. Ello se vincula, en buena medida, con el establecimiento de un precio mayorista más elevado que el promedio industrial y que el correspondiente a las ramas de mediana y baja concentración, en un escenario en el que las firmas líderes se han mostrado reacias a canalizar sus abultados excedentes a la formación de capital (de allí su “reticencia inversora” y sus holgados márgenes de beneficio).

En otras palabras, la estrategia de expansión de las empresas que se insertan en mercados fabriles altamente concentrados no estuvo impulsada por sus esfuerzos de inversión, sino más bien por su capacidad oligopólica en la formación de precios, traccionando el proceso inflacionario que tuvo lugar en la posconvertibilidad.

Así, la concentración económica en la industria se constituye en **causa y efecto** de la suba de los precios mayoristas manufactureros en la última década. Al respecto, la creciente injerencia de las compañías de mayor envergadura en la producción sectorial es resultado de diversos factores, entre los que interesa resaltar: la profunda transferencia de ingresos resultante de la megadevaluación de 2002 (tanto entre trabajo y capital, como en el plano inter-capitalista); la mencionada fijación de precios que les permitió apropiarse de rentas diferenciales a los oligopolios que operan en el medio doméstico; las ventajas institucionales derivadas de diversas y abultadas subvenciones estatales que favore-

<sup>25</sup> Según datos del Banco Central de la República Argentina (BCRA), entre 2005 y 2010 el peso de la distribución de dividendos alcanzó el 61,4% de la abultada renta de capital de la inversión extranjera directa, al tiempo que la formación de activos en el exterior del sector privado (*proxy* de la fuga de capitales) trepó a cerca de 60 mil millones de dólares, una suma superior a las reservas internacionales del país (datos extraídos de [www.bcra.gov.ar](http://www.bcra.gov.ar); consultado el 15/12/2012). De acuerdo con lo analizado, no debería llamar la atención que entre los mayores compradores de dólares para “atesoramiento” en 2011 hayan estado muchos de los oligopolios fabriles que más aumentaron los precios y que se mostraron reticentes a la inversión. Tales los casos de, entre otros, Siderar, Arcor y Ledesma a través de sus titulares (Zaiat, 2012).

<sup>26</sup> En Abeles, Lavarello y Montagu (2012), Amico, Fiorito y Zelada (2012), Belloni y Wainer (2012b) y Bernat (2011) se aborda desde distintas perspectivas la problemática de la “restricción externa” en la economía argentina.

cieron a un número acotado de empresas líderes del sector fabril; los sesgos implícitos en ciertos instrumentos (promoción industrial, regímenes especiales para la armaduría automotriz y el ensamblado de productos electrónicos en Tierra del Fuego, diferentes líneas de asistencia financiera al sector productivo, etc.); y la inserción de los grandes capitales en las ramas más favorecidas por el perfil del crecimiento industrial en un cuadro signado por la carencia de políticas activas y coordinadas tendientes a impulsar a otros sectores y actores (“reindustrialización acotada” y ausencia de cambio estructural).

No obstante, de las evidencias aportadas por este trabajo no debería concluirse que la “inflación oligopólica” constituye el factor causal excluyente de la elevación de los precios fabriles. Pero sí es indudable que la misma desempeñó un papel sumamente relevante para comprender la configuración del fenómeno inflacionario reciente y actual en nuestro país.

De allí que la corroboración empírica de esta cuestión constituya un aporte en el marco del debate sobre las causas de la inflación, en el que la visión predominante en el ámbito heterodoxo ha puesto el foco en la “inflación importada”. Ello es así por cuanto los efectos de la “inflación importada”, indudablemente importantes para aprehender el fenómeno, no permiten *per se* identificar los factores estructurales internos subyacentes al proceso de aceleración de los precios fabriles durante la posconvertibilidad (sobre todo en 2002-2003 y a partir de 2007). Por ende, tampoco permiten elucidar los aspectos indivisibles a la estrategia de intervención tendiente a su posible reversión.

Con el telón de fondo de la lamentable manipulación del sistema estadístico nacional, el diagnóstico del gobierno, implícito en las medidas adoptadas (en lo esencial: retenciones a las exportaciones y negociación “cara a cara” con firmas líderes), ha reconocido el carácter “importado” y “oligopólico” de la suba de precios<sup>27</sup>. Pero difícilmente consiga contener el proceso inflacionario (estructural) a partir de soluciones de “corto plazo” (coyunturales), como las que se han venido implementando. Máxime cuando un pilar esencial de esta política se ha visto obturado tras el conflicto con las patronales del agro, y el otro no alcanza a contemplar la posibilidad **cierta y concreta** de que los costos implícitos de la negociación con las compañías líderes sean trasladados a la cadena productiva que tales firmas dominan. Esto último, en detrimento fundamentalmente de sus pequeños y medianos proveedores o clientes, con el consecuente recrudescimiento de la concentración del ingreso sectorial y la manifestación de tendencias a la centralización del capital a favor de los oligopolios dominantes.

Sobre estas cuestiones, si es aceptado que el problema inflacionario es estructural y tiene como uno de sus principales causantes al comportamiento de los actores concentrados, sería un aliciente para nada menor la aplicación estricta e integral de la legislación vigente en materia de defensa de la compe-

<sup>27</sup> En un documento reciente del BCRA (2012: 4) se consignan “las causas primigenias de los fenómenos inflacionarios en países en desarrollo como la Argentina”: “la presencia de desequilibrios en la estructura productiva, los cuellos de botella en determinados sectores, la puja distributiva, la formación oligopólica de precios y los *shocks* exógenos de los precios internacionales”. Y se concluye: “las presiones inflacionarias son mayoritariamente causadas por la concurrencia de los factores mencionados y no por los excesos de demanda”.

tencia, identificando y sancionando las prácticas distorsivas de la competencia y/o el abuso de posición dominante y/o las conductas desleales. También, la regulación de las cadenas productivas de modo de acotar fuertemente los comportamientos oligopólicos u oligopsónicos que intervienen en ella. Y, adicionalmente, resultaría auspicioso avanzar en la “institucionalización” de la figura del grupo económico, estableciendo límites a su expansión y fijando nuevas relaciones entre el capital oligopólico y las firmas de menores dimensiones.

De todas maneras, ello sería aún insuficiente, en la medida en que la inflación mayorista industrial también es expresión de los límites distributivos que impone el perfil de especialización predominante en el ámbito fabril. Allí, el salario adopta, en particular para la dinámica de acumulación y reproducción ampliada de las empresas líderes, la forma social de un costo de producción, en lugar de adquirir el rol de impulsor de la demanda interna. En dicho marco, no resulta casual el componente “oligopólico” de la inflación, ni tampoco que las grandes transnacionales y los grupos económicos locales presionen por una devaluación como vía inductora de una mayor “competitividad”, reeditando la doble transferencia de ingresos entre el trabajo y el capital y entre los grandes capitales y los de menor tamaño que impulsó de modo notable su expansión en los inicios de la posconvertibilidad.

Por eso es que adquiere suma relevancia la definición de un plan de desarrollo industrial de mediano y largo alcance que, considerando las alianzas sociales y políticas que le den sustento, debería propender a completar numerosos casilleros del entramado manufacturero (con un lugar destacado para una política sustitutiva), impulsando las actividades más complejas en lo tecnológico y aquellas en las que su reproducción ampliada tenga a la demanda interna como impulso esencial<sup>28</sup>.

Es indudable que todo ello constituye un desafío sumamente complejo en múltiples sentidos, pero como señalaba Daniel Azpiazu: “Si se aspira a revertir estas cuestiones en el marco de un modelo industrial genuinamente inclusivo en lo socioeconómico y desde la perspectiva regional, es indudable que se requiere avanzar en la discusión de una estrategia nacional de desarrollo y en la conformación de un esquema de alianzas con aquellos sectores consustanciados con la reindustrialización y la redistribución del ingreso. Esto implicaría asumir las dificultades derivadas de enfrentar en los campos económico y político-ideológico a importantes y poderosos sectores académicos, políticos, sindicales y empresarios (muchos del ámbito manufacturero); sin embargo, tales dificultades no serían más serias ni más riesgosas que las que se desprenderían de no hacerlo o de llevar a cabo una estrategia de conciliación de intereses inadecuada que, a la larga, resultaría inapropiada e inconveniente en tanto profundizaría aún más el cuadro de subdesarrollo nacional iniciado en 1976”<sup>29</sup>.

<sup>28</sup> A mediados de 2011 el Ministerio de Industria lanzó el denominado “Plan Estratégico Industrial Argentina 2020”. Una lectura atenta de este documento permite concluir que allí no se plasma un plan industrial, ni mucho menos una estrategia de desarrollo sectorial, sino la enunciación de principios generales que se inscriben en un conjunto de metas sin mayores precisiones respecto de cómo alcanzarlas (disponible en <http://www.industria.gob.ar/plan-estrategico-industrial-2020/libro/> –consultado el 10/12/2012–).

<sup>29</sup> Texto extraído de unas notas personales de Daniel Azpiazu para una conferencia que dictó a mediados de 2009 en el IADE. El tema de la disertación fue: “La industria en la posconvertibilidad”.

## Bibliografía

- Abeles, M. (2009): "El impacto de la crisis internacional en la economía argentina", en *Revista de Trabajo*, Nº 7, Buenos Aires.
- Abeles, M., Lavarello, P. y Montagu, H. (2012): "Heterogeneidad estructural y restricción externa en la economía argentina", Proyecto Desarrollo Inclusivo, CEPAL, Oficina en Buenos Aires.
- Amico, F. y Fiorito, A. (2010): "Crecimiento e inflación: Elementos teóricos para un abordaje heterodoxo del caso argentino", UCES, Buenos Aires, mimeo.
- Amico, F., Fiorito, A. y Zelada, A. (2012): "Expansión económica y sector externo en la Argentina de los años 2000: balance y desafíos hacia el futuro", CEFID-AR, Documento de Trabajo Nº 45, Buenos Aires.
- Arceo, N. (2011): "La expansión de la producción industrial en la posconvertibilidad (2002-2010)", en *Industrializar Argentina*, Nº 16, Buenos Aires.
- Asiain, A. (2011): "La inflación bajo el régimen de tipo de cambio competitivo", CEMOP, Documento Técnico Nº 22, Buenos Aires.
- ATE-INDEC (2012): "La manipulación de datos en el INDEC: impacto en la medición de pobreza e indigencia", Buenos Aires, mimeo.
- Azpiazu, D. (2011): *La concentración en la industria argentina a principios del siglo XXI*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (2008): "¿Aliciente a la formación de capital de emprendedores o 'promoción' de la concentración económica?", en **Realidad Económica**, Nº 238, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (1998): *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*, FLACSO/Eudeba, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Khavisse, M. (1983): "La concentración en la industria argentina en 1974", CET, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Manzanelli, P. (2011): "Reinversión de utilidades y formación de capital en un grupo selecto de grandes firmas", en **Realidad Económica**, Nº 257, Buenos Aires.
- Azpiazu, D., Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011): *Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2011): "La industria argentina en las últimas décadas: una mirada estructural a partir de los datos censales", en **Realidad Económica**, Nº 259, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010): *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2008): *La industria argentina en la posconvertibilidad. ¿Nuevo régimen de acumulación o fase de reactivación?*, Fundación Friederich Ebert Stiftung/Central de los Trabajadores Argentinos, Buenos Aires.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (2004): *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta. Edición definitiva*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Bain, J. (1956): *Barriers to New Competition*, Harvard University, Cambridge.
- Barrera, M. (en prensa): "La 'desregulación' del mercado de hidrocarburos y la privatización de YPF: orígenes y desenvolvimiento de la crisis energética en Argentina", en Basualdo, F., Barrera, M. y Basualdo, E.: *Los recursos naturales en la Argentina reciente. Minería, petróleo y agro pampeano*, Cara o Ceca, Buenos Aires.

- BCRA (2012): "Programación 2013. Banco Central de la República Argentina. Objetivos y planes para el desarrollo de la política monetaria, financiera, crediticia y cambiaria", Buenos Aires, disponible en [http://www.bcra.gov.ar/pdfs/polmon/Programacion\\_2013.pdf](http://www.bcra.gov.ar/pdfs/polmon/Programacion_2013.pdf) (consultado el 29/12/2012).
- Belloni, P. y Wainer, A. (2012a): "La Argentina en la posconvertibilidad: ¿un nuevo modelo de desarrollo? Un análisis de los cambios y las continuidades en el intercambio comercial", Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Documento de Trabajo N° 23, Buenos Aires.
- Belloni, P. y Wainer, A. (2012b): "El problema de restricción externa y el rol del capital extranjero. Una aproximación a partir del análisis del incremento de la presencia de empresas transnacionales en la economía argentina durante las últimas dos décadas", ponencia presentada Tercer Congreso Latinoamericano de Historia Económica, San Carlos de Bariloche.
- Bernat, G. (2011): "Crecimiento en la Argentina: del stop and go al go (slowly) non stop", en *Boletín Informativo Techint*, N° 335, Buenos Aires.
- Bour, J. (2011): "2011: se acelera la inflación", en *Indicadores de coyuntura*, FIEL, Buenos Aires.
- CENDA (2010): *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el periodo 2002-2010*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- CEPAL (1988): "Cambios estructurales en la industria argentina. Análisis comparativo de los resultados de los censos industriales de 1974 y 1985", Oficina en Buenos Aires, mimeo.
- CIFRA (2012): "Propuesta de un indicador alternativo de inflación", Buenos Aires, disponible en <http://www.centrocifra.org.ar/publicacion.php?pid=55> (consultado el 10/12/2012).
- CONADE (1973): *El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970)*, Buenos Aires.
- Damill, M. y Frenkel, R. (2009): "Las políticas macroeconómicas en la evolución reciente de la economía argentina", CEDES, Buenos Aires, mimeo.
- Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2011): "La industria manufacturera: trayectoria reciente y cambios estructurales", en PNUD: *La Argentina del largo plazo: crecimiento, fluctuaciones y cambio estructural*, Buenos Aires.
- Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2008): "El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural", en **Realidad Económica**, N° 233, Buenos Aires.
- Ferreira, E. y Schorr, M. (2012): "La cadena del cuero en la Argentina. Tensiones estructurales, problemas de coyuntura y dilemas de política en la posconvertibilidad", en **Realidad Económica**, N° 270, Buenos Aires.
- Gonçalves da Silva, A. (2003): *Concorrência sob condições oligopolísticas: Contribuição das Análises Centradas no Grau de atomização/concentração dos Mercados*, Universidad Estadual de Campinas, San Pablo.
- Gorenstein, S. (org.) (2012): *¿Crecimiento o desarrollo? El ciclo reciente del norte argentino*, Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Kalecki, M. (1956 [1995]): *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*, Fondo de Cultura Económica, México.

- Kulfas, M. (2009): "Cambio de régimen y dilemas del largo plazo. La economía argentina 2003-2007", ponencia presentada en las Jornadas de la Asociación de Economía para el Desarrollo de la Argentina (AEDA), Buenos Aires.
- Lindenboim, J., Kennedy, D. y Graña, J. (2011): "Distribución funcional y demanda agregada en Argentina. Sesenta años en perspectiva internacional", CEPED, Documento de Trabajo N° 16, Buenos Aires.
- Lindenboim, J. y Müller, G. (s/f): "Inflación (real) y salario real", Facultad de Ciencias Económicas (UBA), Buenos Aires, mimeo.
- Manzanelli, P. (2012): "La tasa de ganancia durante la posconvertibilidad. Un balance preliminar", en *Apuntes para el Cambio. Revista Digital de Economía Política*, N° 3, Buenos Aires.
- Manzanelli, P. (2011): "Peculiaridades en el comportamiento de la formación de capital en las grandes empresas durante la posconvertibilidad", en *Apuntes para el Cambio. Revista Digital de Economía Política*, N° 1, Buenos Aires.
- Manzanelli, P. y Schorr, M. (2012): "Argentina: perfil de especialización e inserción internacional", en *Ensayos de Economía*, N° 41, Bogotá.
- Merhav, M. (1972): *Dependencia tecnológica, monopolio y crecimiento*, Ediciones Periferia, Buenos Aires.
- Nochteff, H. (1994): "Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina", en Azpiazu, D. y Nochteff, H.: *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de economía política*, FLACSO/Tesis Norma, Buenos Aires.
- Plan Fénix (2012): "Inflación y desarrollo", Facultad de Ciencias Económicas (UBA), Buenos Aires, disponible en <http://www.econ.uba.ar/planfenix/index2.htm> (consultado el 1/11/2012).
- Porta, F. y Sanches, P. (2012): "La economía argentina frente a la crisis internacional: reacciones de corto plazo y desafíos de largo plazo", Buenos Aires, mimeo.
- Possas, M. (1985): *Estructuras de mercado em oligopolio*, Hucitec, San Pablo.
- Ryten, J. (1996): "La empresa y el grupo económico como unidad de observación", INDEC, Buenos Aires, mimeo.
- Schorr, M. (2012): "Industria y neo-desarrollismo en la posconvertibilidad", en *Voces en el Fénix*, N° 16, Buenos Aires.
- Schorr, M. y Castells, M. (2012): "La industria argentina de bienes de capital. Caracterización y propuestas para el desarrollo sectorial en el escenario de la posconvertibilidad", Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Documento de Trabajo N° 24, Buenos Aires.
- Schorr, M., Manzanelli, P. y Basualdo, E. (2012): "Elite empresaria y régimen económico en la Argentina. Las grandes firmas en la posconvertibilidad", Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Documento de Trabajo N° 22, Buenos Aires.
- Sylos Labini, P. (1966): *Oligopolio y progreso técnico*, Ediciones Oikos-Tau, Barcelona.
- Zaiat, A. (2012): *Economía a contramano. Cómo entender la economía política*, Planeta, Buenos Aires.