

UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ESTADÍSTICA

LICENCIATURA EN ECONOMÍA
TRABAJO FINAL

CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL Y PROCESO
INFLACIONARIO EN LA ARGENTINA DE LA POST
CONVERTIBILIDAD (2003-2015)

LETTIERI ANDRÉS NICOLÁS
(Legajo: L-3039/2)

Docente Tutor: Lic. Aín Mora

Docente Co-Tutor: Dr. Guillermo Peinado

Fecha: 03/2024

Este trabajo tiene como objetivo analizar la incidencia de la concentración industrial en el proceso inflacionario en Argentina durante el período de la post convertibilidad (2003-2015). Para ello se analiza el nivel de concentración de cada una de las ramas industriales relevadas por el Censo Nacional Económico 2004-2005 en conjunto con la evolución de los precios en la industria según el grado de concentración. En este sentido, el objetivo principal de este trabajo es determinar si la concentración industrial actúa como mecanismo de propagación del aumento generalizado de los precios.

En nuestro análisis, se comprobó que el sector industrial en Argentina está considerablemente concentrado, ya que, de las 74 ramas relevadas, 38 se consideran altamente concentradas. Además, en este período caracterizado por un aumento sostenido en el nivel general de los precios, se identificó un mayor incremento de los precios en aquellas ramas industriales más concentradas respecto de las ramas industriales medianamente y escasamente concentradas. Como conclusión, se obtuvo que la existencia de sectores concentrados actuó como mecanismo de propagación de la inflación, haciendo que el incremento de precios sea mayor.

Contenido

1. Introducción	4
2. Marco teórico.....	5
3. Metodología de investigación	7
4. Concentración industrial e inflación	10
5. Conclusiones.....	20
6. Referencias bibliográficas	21
7. Fuentes de datos utilizadas.....	22

1. Introducción

La inflación ha sido objeto de atención y preocupación a lo largo de gran parte de la historia económica de Argentina. En las últimas décadas, el país ha experimentado importantes episodios inflacionarios que han impactado en forma significativa en la calidad de vida de las personas y la estabilidad económica.

Este fenómeno macroeconómico provoca efectos distorsivos en la economía, y en particular, sobre la distribución del ingreso. Como menciona Rapoport (2010), las subas generalizadas de los precios provocan transferencias de recursos de unos sectores a otros, por lo que indagar en cómo ocurren estas transferencias y quiénes son los ganadores y perdedores revela mucho acerca de la naturaleza de la inflación. En este trabajo entenderemos a este problema estructural como un fenómeno complejo y que, por lo tanto, reconoce múltiples causas cambiantes en el tiempo.

Desde esta visión, Crespo (2022) afirma que la inflación responde a una combinación de los siguientes componentes: inercia de la inflación pasada, excesos de demanda e inflación de costos. Además, indica que el proceso que transforma una suba puntual del nivel de precios en una tasa más elevada de precios que se prolonga en el tiempo es la denominada inercia inflacionaria.

Por otro lado, Manzanelli y Schorr (2013) expresaron que hubo un intenso reacomodamiento de los precios relativos tras la mega devaluación de 2002, y una aceleración de precios a partir de 2007. Teniendo en cuenta este planteo y retomando el planteo clásico de Olivera (1964), se puede mencionar que el impulso inflacionario inicial que modifica la estructura de los precios relativos solo desencadena un proceso inflacionario si existe cierta rigidez a la baja de los precios. De esto se puede derivar que una de las principales causas de la rigidez a la baja es la política de precios de las firmas bajo condiciones de competencia imperfecta en el sector industrial.

En este sentido, es pertinente destacar que la competencia imperfecta es la forma predominante de mercado en Argentina. Esto se demuestra en Azpiazu (2011), donde se relevaron 165 ramas industriales del Censo Nacional Económico 2004-2005, y resultaron 95 altamente concentradas, donde 8 locales productivos explican más del 50% del valor de producción de su respectiva rama. Por ello, no debe desatenderse la influencia de la morfología de los mercados señalada por Olivera y sus efectos en la puja distributiva intra capital a través de los cambios que producen en los precios relativos (Manzanelli y Amoretti, 2022).

Este trabajo tiene como objetivo determinar la relación entre la concentración industrial en sectores claves de la economía argentina con los niveles de inflación. Bajo este análisis, se pretende identificar patrones y tendencias que puedan proporcionar una comprensión más profunda de cómo estos factores interaccionan y contribuyen al complejo panorama inflacionario del país.

La hipótesis principal es que la concentración industrial produce un proceso de pugnas distributivas por la apropiación del excedente que aumentó el ritmo inflacionario en Argentina durante la post convertibilidad. Esta hipótesis pretende aportar a la importancia de los aspectos no monetarios de la inflación para explicar la propagación del aumento de precios.

El trabajo se desarrolla en cuatro apartados. En el primero se plantea el marco teórico estructuralista utilizado en torno las causas de la inflación en la posconvertibilidad. A continuación, se presenta el marco metodológico en el cual también se determina la fuente de los datos utilizados. El tercer punto se divide en 2 partes. En la primera de ellas, se hace una caracterización de la industria en el período de la post convertibilidad. Para ello, se determina el nivel de actividad industrial en el período y se hace un breve análisis de las ventas de las empresas de mayor tamaño del sector industrial. En la segunda parte del tercer punto, se relacionan el grado de concentración en la industria y el nivel de inflación durante el período de la post convertibilidad, haciendo una desagregación por rama industrial según el nivel de concentración. Por último, se incluyen las conclusiones finales.

2. Marco teórico

Según Santarcángelo (2014), el concepto de competencia imperfecta ha surgido como respuesta al mundo ideal planteado por la teoría neoclásica, tratando de dotar de realismo la noción de competencia.

En este sentido, cabe destacar el aporte de Joan Robinson (1933), que considera que la competencia perfecta raramente se verifica en la realidad. Para esta economista, los mercados no están compuestos por infinitas empresas, sino por una o pocas firmas, que poseen el poder para fijar los precios que se cobran en los mercados.

Siguiendo a Vargas Sánchez (2006), un oligopolio es un mercado en el que hay pocas empresas con poder de mercado en la industria, y existiendo interdependencia estratégica entre ellas. En este caso las empresas toman decisiones diferentes, dependiendo de lo que consideran que van a hacer sus rivales. Una empresa oligopólica es aquella que controla una parte importante del mercado y tiene poder para fijar el precio.

Esta bibliografía sobre la competencia imperfecta se ha vinculado, en numerosos autores, con los problemas de suba de precios. Por ejemplo, Olivera (1960) en su formulación de la inflación estructural afirma que, si existe inflexibilidad a la baja de los precios, cualquier cambio en los precios relativos de los bienes origina un aumento en el nivel general de los precios que podría generar una inflación sostenida si existen mecanismos de propagación. En este sentido, sostiene que la menor competencia, debido a la presencia de imperfecciones en el mercado, y particularmente en la industria manufacturera, constituye un importante determinante para la rigidez a la baja de los precios.

En esta línea teórica, el modelo de fijación del precio por una empresa de Kalecki (1956) expresa que, en el caso de los bienes finales, los precios son determinados por los costos. La producción de estos bienes es elástica, ya que existen reservas de capacidad productiva. De esta manera, puede producirse un incremento de la demanda, sin que ello se traslade a precios.

Siguiendo este modelo, el precio que determinan las empresas de bienes manufacturados es proporcional a los costos primos unitarios medios (estos son los costos directos del trabajo y los costos de bienes intermedios y materias primas), dado el grado de monopolio. Es decir que, ante un aumento del grado de monopolio de la empresa, los

precios van a ser mayores en relación a sus costos. En definitiva, en los mercados altamente concentrados, el precio establecido por las empresas oligopólicas, tiende a ser mayor en relación al costo medio, que el de las demás firmas. (Kalecki, 1956).

Es decir, que las empresas aplican un *mark-up* sobre sus costos primos medios para la determinación de los precios. Para ello, tienen en cuenta tanto sus costos, como los precios establecidos por otras empresas, dado que no van a querer fijar precios muy inferiores en relación a sus costos primos medios, ni precios muy elevados en relación a los precios fijados por otras compañías.

Estos procesos de competencia imperfecta y de oligopolización de la economía tienen una estrecha relación con los mecanismos de concentración y centralización del capital. Arceo, González y Mendizabal (2010) definen a la concentración como el producto del proceso de acumulación y del incremento en las fuerzas productivas del trabajo. La concentración se produce porque los capitalistas compiten continuamente entre sí con el objetivo de obtener una mayor parte del mercado. Por lo tanto, a través de la competencia, los capitales de mayor tamaño se imponen a los de menor tamaño. Adicionalmente, estos autores sostienen que la concentración es un elemento importante del desarrollo económico, debido a que acelera la transformación de procesos de producción antes dispersos, en procesos combinados socialmente y ejecutados en gran escala.

Por otro lado, la centralización se puede definir como la concentración de capitales ya formados, es decir, la transformación de capitales menores en pocos capitales de mayor tamaño (Arceo, González y Mendizabal, 2010). Esto se puede llevar a cabo por medio de procesos de compra-venta, fusiones o absorciones. En este sentido, la centralización implica solo un cambio en la distribución de los capitales ya existentes, y no se asocia necesariamente con un incremento de la riqueza social. De hecho, como señalan estos autores, pueden existir procesos de centralización sin que exista concentración. Es decir, existirían controles de muchos capitales por uno, sin que haya un crecimiento de los capitales.

Como indican Arceo, González y Mendizabal (2010), los grandes capitales tienen un mayor poder para fijar precios, por lo que se encuentran en una situación ventajosa respecto de los más pequeños. De esta manera, estos grandes capitales tienen la posibilidad de apropiarse de una parte del excedente de las empresas de menor tamaño en el proceso de producción. Esto es así porque la competencia entre los capitales se produce en un contexto en el cual las empresas de mayor tamaño cuentan con cierto margen para fijar precios, y ese poder de mercado se mantiene en el tiempo.

En este sentido, es importante también el aporte de Santarcángelo (2014), que indica que el proceso de concentración y centralización del capital tiene como resultado concreto que los mercados son progresivamente disputados por menos firmas, que cada vez son de mayor tamaño. En relación a esto, este autor menciona los acuerdos de la teoría marxista respecto al proceso de concentración y centralización, que se pueden sintetizar en que los mercados son crecientemente dominados por un grupo pequeño de empresas monopólicas u oligopólicas, que compiten por cantidades y por innovación, y cuya razón de ser es incrementar sus ganancias.

La morfología de estos mercados de competencia imperfecta, según Manzanelli y Schorr (2013) puede influir en procesos inflacionarios conceptualizados como inflación oligopólica. Según estos autores, los capitales oligopólicos han logrado mantener las barreras al ingreso, y con ello sostener niveles elevados de concentración económica, llevando esto a un establecimiento de los precios mayoristas más elevados que el promedio industrial.

Dentro del enfoque estructuralista de la inflación, hay cierto consenso en que la inflación en Argentina responde principalmente a la puja distributiva por obtener una mayor porción del excedente social. Cuando ocurren discrepancias entre trabajadores y empresarios sobre dicha distribución, éstas se traducen en aumentos de precios y salarios en función de sus relaciones de poder.

3. Metodología de investigación

Para alcanzar los objetivos planteados, el presente trabajo aborda la trayectoria diferencial de los precios de las empresas oligopólicas, siguiendo la metodología utilizada en los trabajos de Manzanelli y Schorr (2013) y Manzanelli y Amoretti (2022).

Se parte de los resultados de las investigaciones de Azpiazu (2011) sobre la concentración industrial y se compatibilizan las ramas industriales según los estratos de concentración con el Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM). A partir de ello se construyen los índices de precios ponderados según su peso en el valor de producción industrial para cada estrato de concentración. El ponderador se obtiene a partir del peso del Valor Bruto de Producción de cada rama de actividad sobre el Valor Bruto de Producción del total de las ramas, según los datos obtenidos del Censo Nacional Económico (CNE) 2005-2005. Esta información se utiliza para determinar si los mayores aumentos de precios se produjeron en las ramas industriales con mayor o menor peso relativo sobre el total de la producción industrial.

Tanto el IPIM como el Índice de Precios al Consumidor (IPC) son obtenidos a partir de los datos brindados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (INDEC). Para el período 2007 a 2015 para los precios al consumidor se utiliza el Índice de Precios de las Provincias publicado por CIFRA.

Se dividen a las ramas industriales según su grado de concentración, por medio de lo que Azpiazu (2011) denomina concentración técnica. Es decir, definida a partir de la participación en la producción de un número determinado de locales. La utilización de este indicador responde a que la unidad de relevamiento y análisis del Censo Nacional Económico (CNE) 2004-2005 es el local, y no la empresa industrial.

Esta concentración es calculada en este trabajo como lo hace Azpiazu (2011), a partir del peso de los ocho mayores locales en los valores de producción en las ramas industriales. En este sentido, se dividen los distintos grados de concentración en los rubros manufactureros de la siguiente manera:

- Ramas altamente concentradas: aquellas en las que los ocho mayores locales representan más del 50% del valor de la producción.
- Ramas medianamente concentradas: aquellas en las que los ocho mayores locales representan entre el 25% y el 50% del valor de la producción.

- Ramas escasamente concentradas: aquellas en las que los ocho mayores locales representan menos del 25% del valor de la producción.

De este análisis y a partir de los datos proporcionados por el Censo Nacional Económico 2004-2005, se pudieron clasificar 74 ramas del sector industrial. De estas, 40 resultan ramas altamente concentradas (RAC), 24 ramas medianamente concentradas (RMC) y las restantes 10 son escasamente concentradas (REC), como puede observarse en la Tabla 1. Las ramas que quedaron sin clasificarse son aquellas que contenían sub-ramas de producción con diferentes grados de concentración, no pudiendo determinarse el grado de concentración de la rama de actividad relevada por el CNE.

Tabla N°1: Ramas industriales según estrato de concentración y porcentaje de la producción de los mayores 8 locales.

Código Actividad	Rama de actividad	Estrato concentración	Porcentaje de los 8 mayores locales
1551	Alcohol etílico y bebidas alcohólicas destiladas	RAC	99,5%
1532	Productos derivados del almidón	RAC	99,4%
16	Tabaco	RAC	99,3%
2412	Abonos y fertilizantes	RAC	98,1%
23	Productos refinados del petróleo	RAC	94,3%
341	Vehículos automotores	RAC	92,1%
2511	Cubiertas de caucho	RAC	90,6%
2813	Generadores de vapor	RAC	90,5%
2911	Motores a explosión excepto para automotores	RAC	88,0%
3591	Motocicletas	RAC	86,0%
2692	Productos de cerámica refractaria	RAC	85,5%
1553	Cervezas	RAC	84,2%
272	Productos de minerales no ferrosos en formas básicas	RAC	83,8%
261	Vidrio y productos de vidrio	RAC	81,2%
2021	Tableros y paneles de madera	RAC	81,0%
1542	Azúcar	RAC	79,0%
2413	Sustancias plásticas y elastómeros	RAC	78,8%
32	Equipos y aparatos de radio y televisión	RAC	77,7%
1912	Valijas y artículos de marroquinería	RAC	77,5%
2694	Cemento y cal	RAC	77,3%
1514	Aceites y grasas vegetales	RAC	73,0%
2913	Rodamientos	RAC	72,5%
2691	Productos de cerámica no refractaria para uso no estructural	RAC	72,1%
2421	Insecticidas y plaguicidas	RAC	71,8%
313	Conductores eléctricos	RAC	71,4%
2101	Papeles	RAC	70,9%
1543	Productos de chocolate y golosinas	RAC	69,3%
152	Productos lácteos	RAC	69,0%
271	Productos de minerales ferrosos en formas básicas	RAC	68,8%
2424	Jabones y detergentes	RAC	66,6%

2411	Sustancias químicas básicas	RAC	65,3%
1552	Vinos y sidra	RAC	59,5%
314	Acumuladores eléctricos	RAC	57,8%
2109	Otros artículos de papel y cartón	RAC	57,7%
1911	Cueros curtidos	RAC	56,2%
2693	Productos de arcilla y cerámica no refractaria para uso estructural	RAC	55,1%
2921	Máquinas agrícolas	RAC	55,0%
221	Diarios y revistas	RAC	54,9%
315	Equipos de iluminación	RAC	52,9%
319	Otros equipos eléctricos	RAC	50,3%
2699	Otros artículos de minerales no metalíferos n.c.e.p.	RMC	49,2%
311	Motores, generadores y transformadores eléctricos	RMC	47,0%
273	Productos de fundición	RMC	46,0%
1511	Productos cárnicos	REC	45,5%
2102	Envases de papel y cartón	RMC	44,7%
2422	Pinturas, barnices, enduidos y tintas de imprenta	RMC	41,9%
3312	Instrumentos de medición de servicios domiciliarios	RMC	39,3%
293	Otros aparatos de uso doméstico	RMC	39,0%
1533	Alimentos balanceados	RMC	37,5%
192	Calzado	RMC	37,4%
2022	Carpintería de madera	RMC	37,3%
3599	Otros medios de transporte	RMC	35,2%
2519	Otros productos de caucho	RMC	35,0%
2893	Herramientas de mano y artículos de ferretería	RMC	34,3%
153	Productos de molinería, almidones y alimentos balanceados	RMC	33,1%
312	Aparatos de distribución y control eléctrico	RMC	31,6%
343	Repuestos para automotores	RMC	30,2%
2915	Equipos de elevación y manipulación	RMC	29,8%
3311	Equipos para medicina	RMC	29,8%
2919	Otra maquinaria de uso general	RMC	29,7%
1512	Conservas de pescados	RMC	29,3%
342	Carrocerías y remolques	RMC	28,1%
2429	Otros productos químicos	RMC	27,8%
201	Maderas aserradas	RMC	26,2%
222	Artículos de librería	REC	24,4%
2695	Artículos de hormigón, de cemento y de yeso	REC	23,3%
369	Otros productos manufacturados	REC	19,6%
2922	Máquinas herramientas	REC	18,7%
2924	Máquinas para la industria extractiva y obras de construcción	REC	18,7%
2925	Máquinas para la elaboración o procesamiento de alimentos y bebidas	REC	18,7%
2926	Máquinas para lavaderos industriales	REC	18,7%
2927	Armas y municiones	REC	18,7%

252	Productos de plástico	REC	18,3%
2811	Productos metálicos para uso estructural	REC	15,4%
1531	Harinas	No clasificada	-
1541	Productos de panadería	No clasificada	-
1513	Conservas de frutas, hortalizas y legumbres	No clasificada	-
1544	Productos farináceos	No clasificada	-
1549	Otros productos alimenticios n.c.e.p.	No clasificada	-
1554	Bebidas no alcohólicas	No clasificada	-
17	Productos textiles	No clasificada	-
18	Prendas de materiales textiles	No clasificada	-
2423	Productos farmacéuticos y veterinarios	No clasificada	-
2899	Otros productos metálicos n.c.e.p.	No clasificada	-
2912	Bombas y compresores	No clasificada	-
361	Muebles y colchones	No clasificada	-

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Censo Nacional Económico 2004-2005 e INDEC.

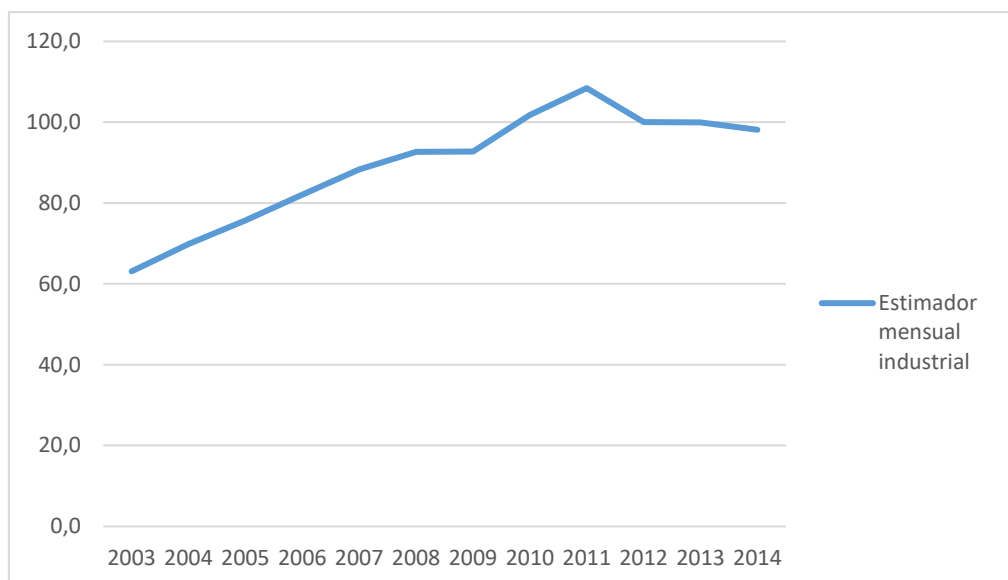
4. Concentración industrial e inflación

4.1 Caracterización de la actividad industrial en el período 2003-2015

A partir de 2003, se registró una etapa de significativo crecimiento industrial. Si bien se partió de un nivel muy bajo, hacia 2005 ya se había recuperado el nivel de producto de la industria de 1997 y el crecimiento fue sostenido hasta el 2012. Por primera vez desde los años setenta, se verifica un crecimiento del sector, generación de empleo y abandono de la tendencia del estancamiento productivo (Kulfas, 2016).

En relación a esto, en el Gráfico 1, se observa el nivel de actividad industrial entre los años 2003 y 2014, por medio del Estimador Mensual Industrial tomando como base 2012=100. Se observa que hubo un crecimiento en la actividad industrial a partir del 2003 hasta el 2012, año en que se produce una caída y estancamiento en los dos años posteriores.

Gráfico N°1: Nivel de actividad industrial a partir del Estimador Mensual Industrial (EMI), base 2012=100.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INDEC.

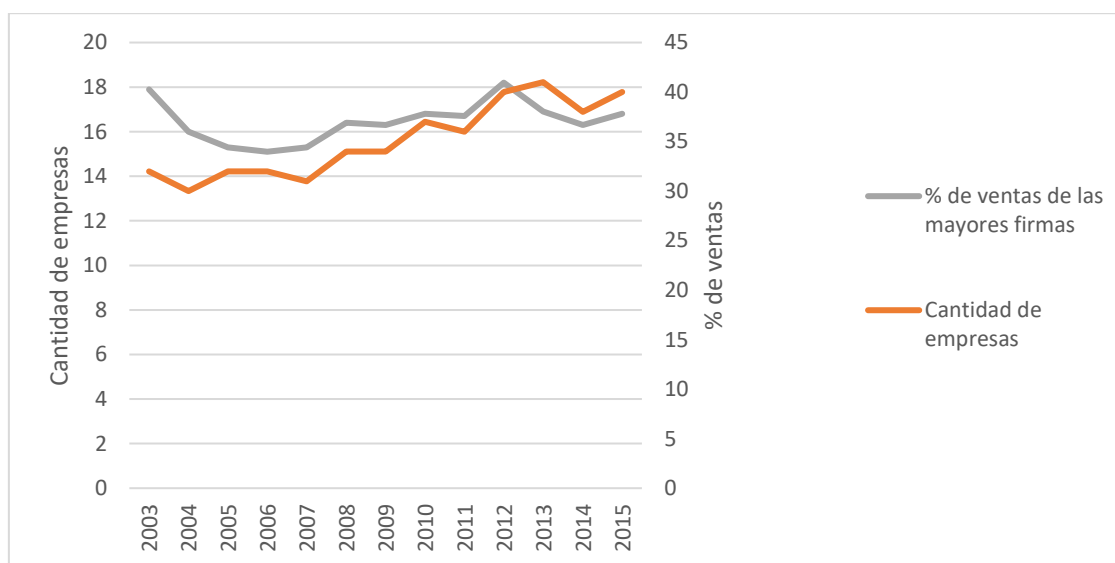
Es relevante el análisis de la trayectoria de los grupos económicos durante este período, ya que se trató de una época caracterizada por intensas pugnas sociales en busca de la imposición de un nuevo patrón de acumulación de capital en la economía argentina (Basualdo, Manzanelli y Calvo, 2020).

El período 2003-2015 comienza luego de la devaluación impulsada en el año 2002, que tuvo entre otras consecuencias, un salto en el grado de concentración económica. Como mencionan Arceo, González y Mendizábal (2010), a partir de dicha devaluación se fortaleció el posicionamiento de las grandes firmas. En ese año las ventas de las grandes empresas aumentaron el 85,6%, mientras que el PBI lo hizo 16,3% a precios corrientes. Esto se explica principalmente por el aumento de las exportaciones de las principales empresas industriales, ante el nuevo escenario marcado por una contracción de la demanda interna y un tipo de cambio real más elevado.

Sin embargo, el grado de concentración industrial cae sustancialmente durante el período 2003-2015. Esto se debió principalmente a que el crecimiento de la facturación de las 200 empresas de mayor tamaño fue inferior a la expansión del valor de producción del país (Basualdo, Manzanelli y Calvo, 2020).

En relación a esto, es importante analizar a los grupos económicos desde la tendencia de la cantidad de firmas controladas por estos y su incidencia en las ventas de la cúpula empresarial, como lo hacen Basualdo, Manzanelli y Calvo (2020).

Gráfico N°2: Cantidad de empresas industriales de los grupos económicos (eje izquierdo) y ventas de las 200 mayores firmas (eje derecho).

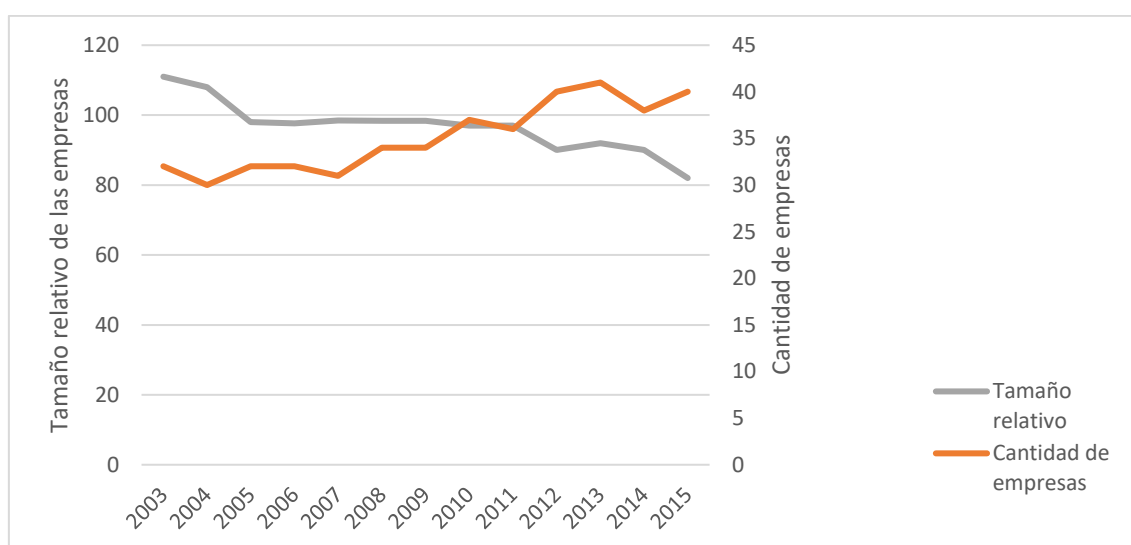


Fuente: Elaborado sobre la base de Basualdo, Manzanelli y Calvo (2020) y FLACSO.

Del Gráfico 2 se determina que la cantidad de empresas se incrementó en forma significativa, en un 25%, mientras que la incidencia en las ventas de las 200 empresas de mayor nivel de ventas se mantiene prácticamente igual, inclusive presentando una leve baja, durante el período estudiado.

Otra dimensión importante a analizar es el tamaño relativo de las firmas de los grupos respecto al de la cúpula empresarial. En el Gráfico 3 se verifica que hay una tendencia a que el promedio de las ventas por empresa de los grupos económicos respecto a las que integran las 200 firmas de mayores ventas disminuya, en cuanto se incrementa la cantidad de empresas sobre el total de la cúpula.

Gráfico N°3: Cantidad de empresas industriales (eje derecho) y tamaño relativo de las empresas industriales de los grupos económicos (eje izquierdo) respecto a la cúpula en términos de ventas.



Fuente: Elaborado sobre la base de Basualdo, Manzanelli y Calvo (2020) y FLACSO.

Siguiendo a Basualdo, Manzanelli y Calvo (2020), se pueden verificar 3 etapas dentro de este período de tiempo analizado. La primera de ellas (2003-2007), se caracteriza por una caída en las ventas realizadas por los grupos, se estabiliza el número de entidades controladas, desciende el tamaño de ventas por empresa y aumenta la importancia relativa del mercado externo.

Este período se caracteriza además por la estabilidad del tipo de cambio real en un nivel alto y competitivo, y por la solución al problema de la deuda externa por medio del canje de la correspondiente al sector público, al mismo tiempo que comienzan a mejorar los términos del intercambio en el mercado internacional a partir de 2006. En un contexto internacional favorable, se registraron tasas de crecimiento históricamente elevadas, al tiempo que se incrementó fuertemente el nivel de empleo. Este crecimiento estuvo liderado por sectores productores de bienes, mientras que las ramas de servicios se incrementaron, pero en menor medida.

En una segunda etapa (2007-2013), se verifica una creciente importancia del mercado interno y una reversión del sesgo exportador. Además, este período se caracterizó por un contexto de crecimiento del salario real, del gasto público y expansión económica,

acompañada de una reversión de los términos del intercambio en el mercado internacional en favor de los países periféricos.

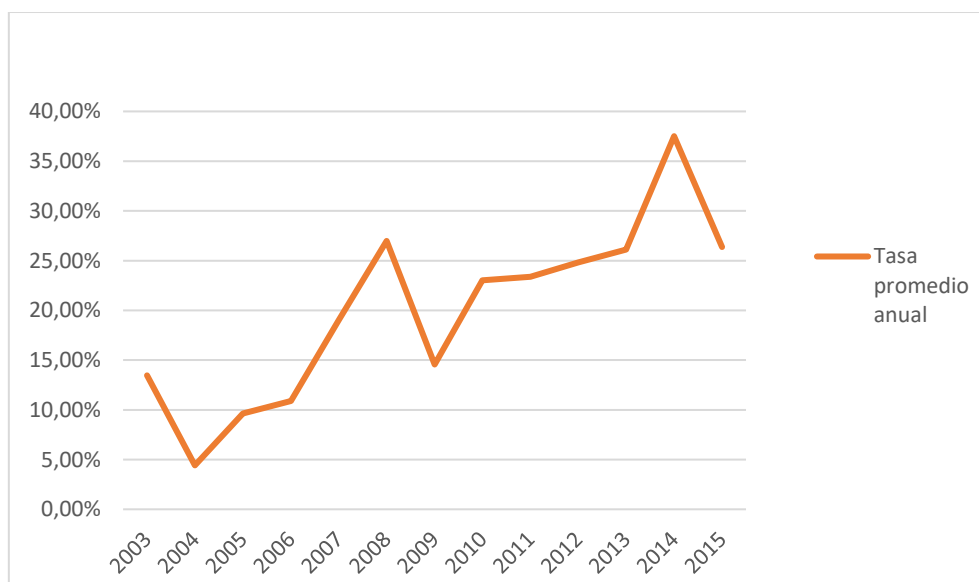
Por último, una tercera etapa, que comienza en 2014 y se caracteriza por una disminución en la participación de los grupos en las ventas y altibajos en el sesgo exportador de los grupos. Al mismo tiempo, se verifica un crecimiento económico moderado y presiones inflacionarias que afectan a la demanda interna, lo cual impactó negativamente en la producción industrial.

En esta última etapa, se produjo además una significativa devaluación de la moneda, lo cual tuvo entre otros efectos, una disminución del poder adquisitivo de la población, afectando al mercado interno. Además, algunos sectores productivos se vieron afectados de manera desigual: mientras que las exportaciones podían beneficiarse al volverse más competitivas en los mercados internacionales, las empresas que dependían de insumos importados o deuda en moneda extranjera, podían enfrentar mayores costos.

4.2 Concentración e inflación durante la posconvertibilidad

A partir de las evidencias sobre la trayectoria que adopta el Índice de Precios al Consumidor, se puede constatar que el nivel de inflación fue moderado hasta el 2007, año en el cual se verifica un incremento significativo, y a partir del 2009 comienza a incrementarse de manera significativa hasta el 2014. Esto puede observarse en el Gráfico 4.

Gráfico N°4: Tasa de variación anual del índice de precios al consumidor, 2003-2015 en porcentajes.



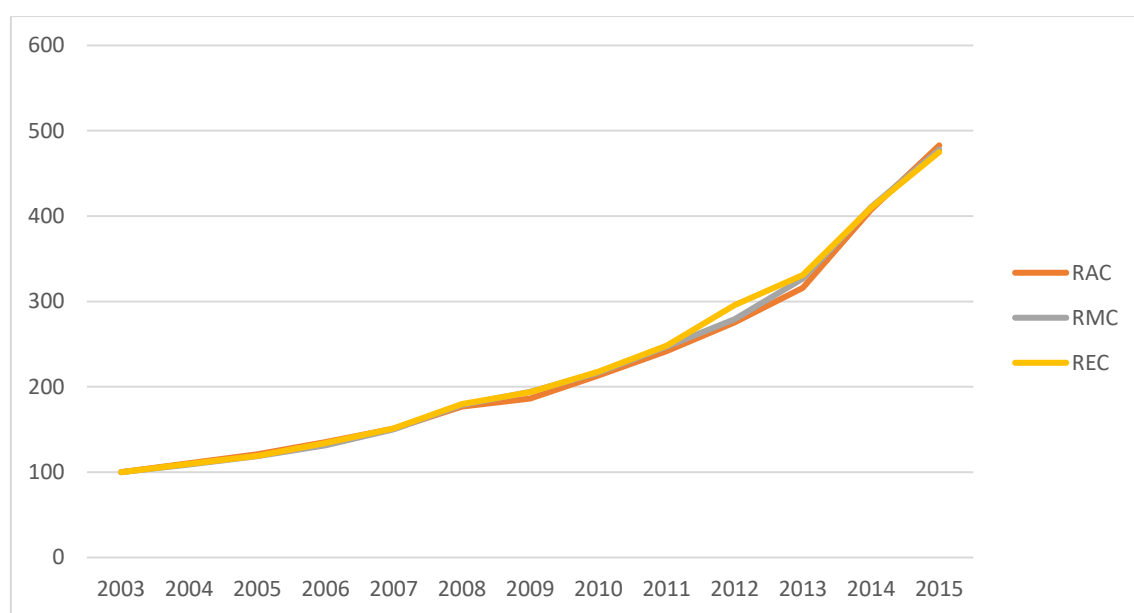
Fuente: elaboración propia a partir de datos del INDEC (2003-2006) y del IPC Provincias (2007-2015).

En consecuencia, de las estimaciones realizadas se puede contar con una aproximación de los precios mayoristas industriales de acuerdo con el grado de concentración de los

mercados. Una primera aproximación es determinar qué tipo de ramas industriales (RAC, RMC o REC) incrementaron más sus precios durante el período 2003 – 2015.

A partir de los datos suministrados por el Gráfico 5, se puede determinar que las ramas altamente concentradas incrementaron sus precios levemente por encima de aquellas ramas medianamente concentradas y escasamente concentradas durante el período de la post convertibilidad. Mientras que las ramas altamente concentradas incrementaron sus precios un 382,93 % en el período 2003-2015, las ramas escasamente concentradas lo hicieron un 375,04%. Estos datos, se realizaron sin ponderar por nivel de producción sobre el total de la producción de la industria, sino con un promedio simple.

Gráfico N°5. Evolución del Índice de Precios Mayoristas sin hacer ponderación por nivel de producción, por grado de concentración de las ramas industriales 2003-2015.



Fuente: Elaboración propia en base al CNE 2004-2005 e INDEC.

Por otra parte, en base a los datos suministrados por el Gráfico 6, en el cual sí se hace la ponderación según el peso de la producción de cada rama sobre el total del nivel de producción de la industria, se puede determinar que si bien las ramas altamente concentradas incrementaron sus precios levemente por encima de aquellas ramas medianamente concentradas y escasamente concentradas, los mayores aumentos de precios se producen en aquellas ramas que tienen un mayor nivel de producción. Es decir, en aquellas ramas que son más significativamente productivas que otras.

La ponderación según el peso de la producción de cada rama sobre el total de la producción de la industria, puede observarse en la Tabla 2 a continuación.

Tabla N°2: Ponderación según el peso de la producción de cada rama industrial.

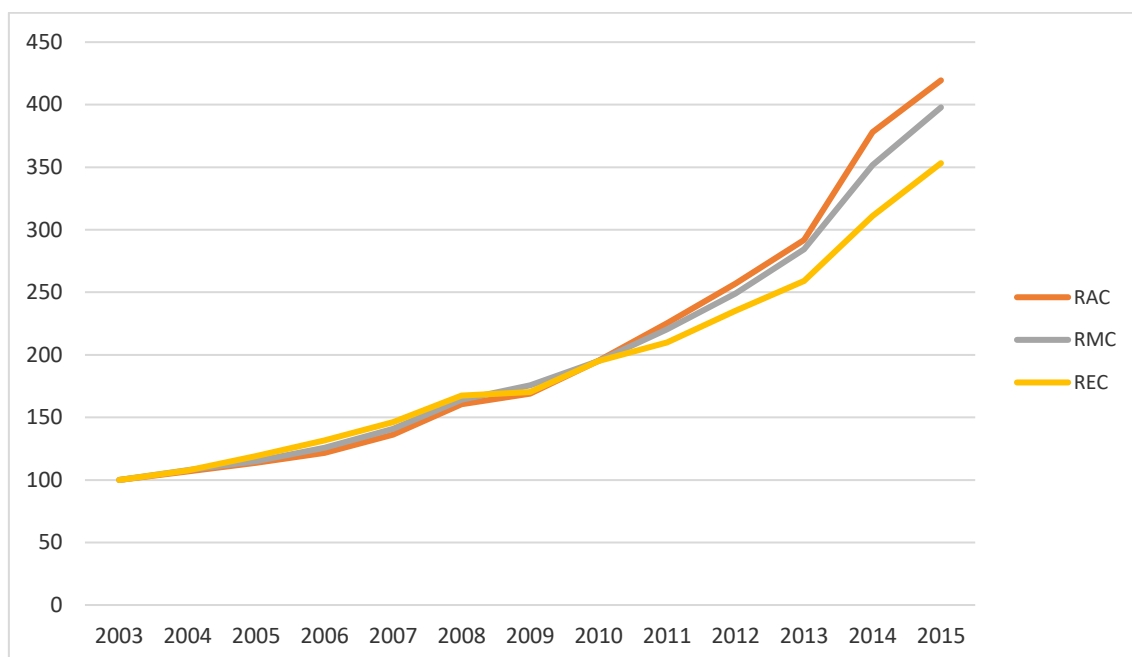
Código Rama	Descripción Rama	Ponderación
23	Productos refinados del petróleo	17,55%
1514	Aceites y grasas vegetales	10,55%
271	Productos de minerales ferrosos en formas básicas	4,97%
341	Vehículos automotores	4,50%
152	Productos lácteos	3,49%
1511	Productos cárnicos	3,21%
2413	Sustancias plásticas y elastómeros	2,77%
16	Tabaco	2,30%
2424	Jabones y detergentes	2,22%
2411	Sustancias químicas básicas	2,21%
153	Productos de molinería, almidones y alimentos balanceados	2,01%
272	Productos de minerales no ferrosos en formas básicas	1,69%
1911	Cueros curtidos	1,59%
221	Diarios y revistas	1,46%
2691	Productos de cerámica no refractaria para uso no estructural	1,43%
2421	Insecticidas y plaguicidas	1,38%
2109	Otros artículos de papel y cartón	1,27%
343	Repuestos para automotores	1,26%
2101	Papeles	1,17%
1543	Productos de chocolate y golosinas	1,05%
1552	Vinos y sidra	1,02%
252	Productos de plástico	1,01%
2102	Envases de papel y cartón	0,95%
1553	Cervezas	0,94%
2694	Cemento y cal	0,85%
2511	Cubiertas de caucho	0,82%
2412	Abonos y fertilizantes	0,79%
1542	Azúcar	0,78%
261	Vidrio y productos de vidrio	0,73%
2813	Generadores de vapor	0,70%
32	Equipos y aparatos de radio y televisión	0,62%
2429	Otros productos químicos	0,61%
2921	Máquinas agrícolas	0,59%
2422	Pinturas, barnices, enduidos y tintas de imprenta	0,55%
1533	Alimentos balanceados	0,47%
2021	Tableros y paneles de madera	0,43%
222	Artículos de librería	0,42%
192	Calzado	0,39%
2693	Productos de arcilla y cerámica no refractaria para uso estructural	0,37%
1512	Conservas de pescados	0,33%
1912	Valijas y artículos de marroquinería	0,33%
313	Conductores eléctricos	0,32%

2919	Otra maquinaria de uso general	0,32%
1551	Alcohol etílico y bebidas alcohólicas destiladas	0,30%
293	Otros aparatos de uso doméstico	0,29%
273	Productos de fundición	0,27%
319	Otros equipos eléctricos	0,20%
311	Motores, generadores y transformadores eléctricos	0,19%
2811	Productos metálicos para uso estructural	0,19%
201	Maderas aserradas	0,17%
2519	Otros productos de caucho	0,15%
2695	Artículos de hormigón, de cemento y de yeso	0,15%
2699	Otros artículos de minerales no metalíferos n.c.e.p.	0,15%
2893	Herramientas de mano y artículos de ferretería	0,13%
2913	Rodamientos	0,13%
369	Otros productos manufacturados	0,12%
342	Carrocerías y remolques	0,11%
1532	Productos derivados del almidón	0,11%
3312	Instrumentos de medición de servicios domiciliarios	0,11%
312	Aparatos de distribución y control eléctrico	0,09%
2022	Carpintería de madera	0,09%
315	Equipos de iluminación	0,09%
314	Acumuladores eléctricos	0,07%
2692	Productos de cerámica refractaria	0,07%
3311	Equipos para medicina	0,06%
2915	Equipos de elevación y manipulación	0,05%
3591	Motocicletas	0,04%
2911	Motores a explosión excepto para automotores	0,04%
3599	Otros medios de transporte	0,04%
2922	Máquinas herramientas	0,03%
2924	Máquinas para la industria extractiva y obras de construcción	0,03%
2925	Máquinas para la elaboración o procesamiento de alimentos y bebidas	0,03%
2926	Máquinas para lavaderos industriales	0,03%
2927	Armas y municiones	0,03%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Censo Nacional Económico 2004-2005

Además, de este análisis se puede determinar que en el período 2009 – 2014, que fue el tramo de mayor aceleración de precios del período de la post convertibilidad, la diferencia entre el impacto de los aumentos los precios de las ramas altamente concentradas respecto a los precios de las ramas medianamente y escasamente concentradas, fue mayor. Esto refuerza la idea de que en períodos de elevada inflación, la existencia de oligopolios en el sector industrial provoca un mecanismo de propagación del aumento de precios.

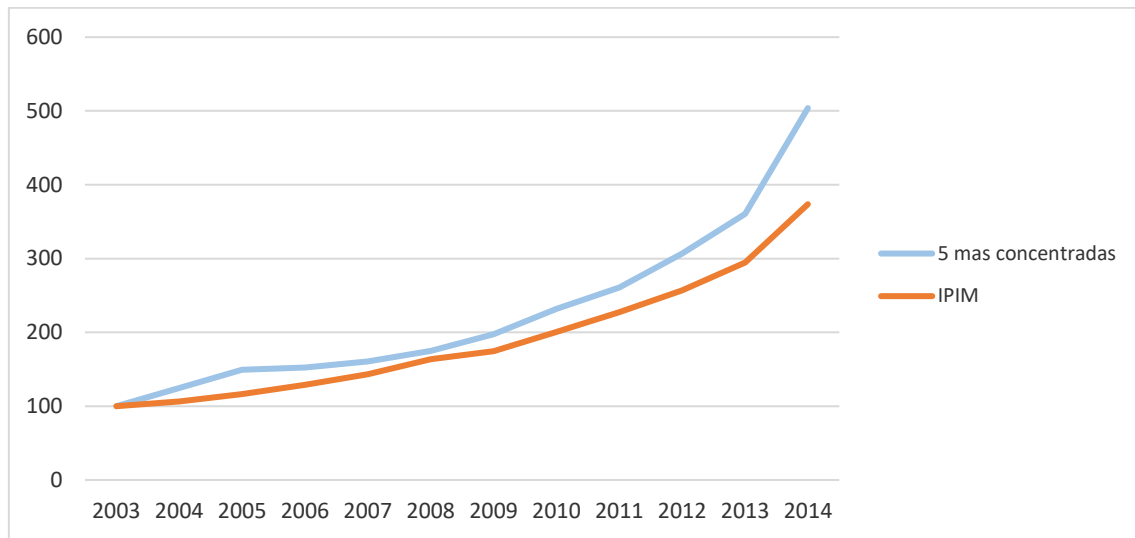
Gráfico N°6. Evolución del Índice de Precios Mayoristas ponderado por nivel de producción, por grado de concentración de las ramas industriales 2003-2015.



Fuente: Elaboración propia en base al CNE 2004-2005 e INDEC.

Adicionalmente, si se toman las 5 ramas industriales más concentradas, entre las que se encuentran ramas de consumo masivo como la de Tabaco y Alcohol Etilico y Bebidas Alcohólicas Destiladas, se nota un pronunciado mayor incremento de los precios en dichas ramas respecto del aumento general del Índice de Precio Mayorista (IPIM). Esto se ve en el Gráfico 7: mientras que el IPIM se incrementó un 273,62% entre 2003 y 2014, las 5 ramas industriales más concentradas subieron sus precios un 403%.

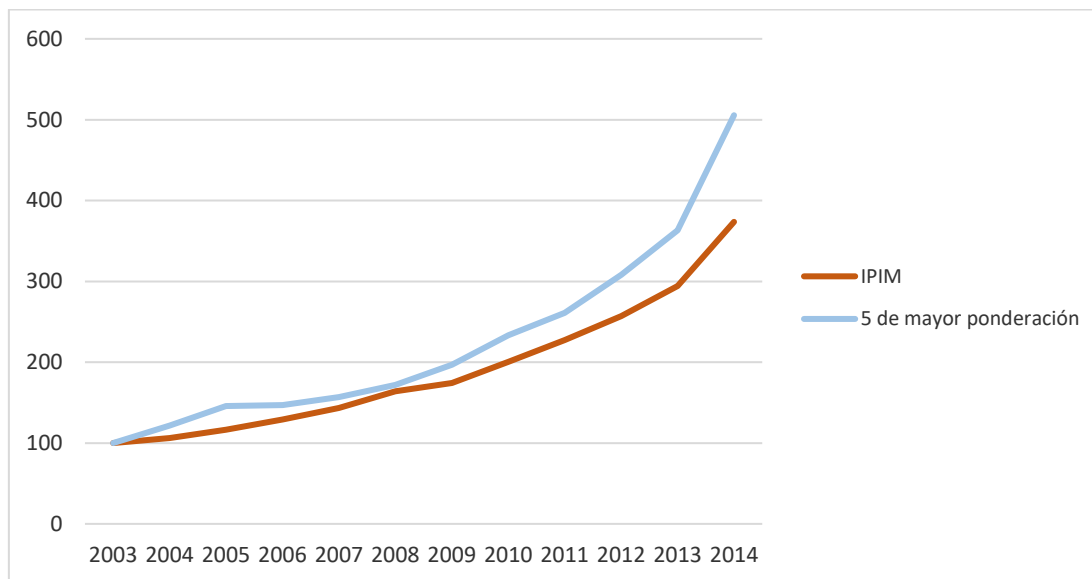
Gráfico N°7. Evolución del Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM) y los precios mayoristas de las 5 ramas más concentradas de la industria 2003-2014.



Fuente: Elaboración propia en base al CNE 2004-2005 e INDEC.

Si se consideran aquellas 5 ramas de la industria que tienen un mayor grado de ponderación sobre el nivel total de producción de todas las ramas clasificadas del CNE 2004-2005, se obtiene también que el promedio de precios de estas ramas, ponderado por el peso de cada una de ellas sobre el total de la producción, fue por encima del IPIM para el período 2003 a 2014. En este caso, las 5 ramas de mayor nivel de producción incrementaron sus precios un 405% frente a la suba del 273,62% del IPIM.

Gráfico N°8. Evolución del Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM) y los precios mayoristas de las 5 ramas con mayor nivel de producción de la industria 2003-2014.



Fuente: Elaboración propia en base al CNE 2004-2005 e INDEC.

5. Conclusiones

En el presente trabajo se analizó la evolución de los precios en la economía argentina, y más profundamente en el sector industrial, durante el período de la post convertibilidad (2003 -2015), y se relacionó con la concentración en las distintas ramas que componen el sector industrial.

De los datos obtenidos del Censo Nacional Económico 2004-2005, se determinó que el sector industrial en Argentina está considerablemente concentrado, ya que, de las 74 ramas relevadas, 38 se consideran altamente concentradas y solo 11 escasamente concentradas.

En el período de tiempo analizado se evidenció un aumento sostenido en el nivel de precios, tanto minoristas como mayoristas, en la mayor parte de los años de esta etapa.

Se identificó un mayor incremento de los precios en aquellas ramas industriales más concentradas respecto de las ramas industriales medianamente y escasamente concentradas. Al hacer el mismo análisis, pero teniendo en cuenta la ponderación de las ramas según su nivel de producción respecto al total de la producción de todas las ramas industriales analizadas, se identificó que los incrementos en los precios se produjeron en aquellas ramas que tienen un mayor nivel de producción. Es decir, en aquellas ramas que son más significativamente productivas que otras.

Además, en base a los resultados obtenidos, se pudo concluir que la diferencia en el incremento de los precios entre las distintas ramas industriales según su grado de concentración, se acentuó durante un período de aceleración de la inflación (2009 – 2014). De esto se deriva que, en períodos de más alta inflación, el mayor grado de concentración

actúa como mecanismo de aceleración del incremento general de los precios, siendo los sectores más concentrados los que lideran dicho incremento.

Se arribó a resultados similares cuando se comparó el Índice de Precios Mayoristas (IPIM) con las ramas industriales más concentradas, y con aquellas ramas con mayor nivel de producción sobre el total.

Si bien dentro de la teoría estructuralista de la inflación hay cierto consenso en que las principales causas de la inflación son los desequilibrios estructurales de la economía y la puja distributiva por obtener una mayor porción del excedente social, provocando discrepancias entre trabajadores y empresarios en cuanto a la porción del excedente que les corresponde, existen diferentes miradas en cuanto a la importancia de los sectores concentrados en el aumento generalizado de los precios.

En este trabajo, se pudo llegar a la conclusión de que la existencia de sectores concentrados actuó como mecanismo de propagación de la inflación, haciendo que el incremento de precios sea mayor al existente debido a los problemas estructurales de la economía argentina.

6. Referencias bibliográficas

- Arceo, N., González, M., & Mendizábal, N. (2010). Concentración, centralización y extranjerización. Continuidades y cambios en la post-convertibilidad. *Documento de trabajo n° 4, Buenos Aires, Cifra*.
- Azpiazu, D. (2011). *La concentración en la industria argentina a principios del siglo XXI*. Buenos Aires: Atuel.
- Basualdo, E., Manzanelli, P., & Calvo, D. (2020). Los grupos económicos locales durante el siglo XX y las dos primeras décadas del siglo XXI.
- Beker, V., & Mochón, F. (2004). *Economía, Elementos de Micro y Macroeconomía*. Buenos Aires: McGraw-Hill Interamericana.
- Crespo, E. (2022). ¿Cómo salir de la inercia inflacionaria? *Le Monde Diplomatique, edición Cono Sur*.
- Crespo, E., & Fiorito, A. (17 de Marzo de 2013). Es la puja distributiva. *Página 12*.
- Kalecki, M. (1956). *Teoría de la Dinámica Económica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Kulfas, M. (2016). *Los tres kirchnerismos, una historia de la economía argentina 2003-2015*. Siglo Veintiuno Editores.
- Manzanelli, P., & Amoretti, L. (2022). Regimen de alta inflación, oligopolios y grupos económicos. *Flacso Argentina*.
- Manzanelli, P., & Schorr, M. (2013). Aproximación al proceso de formación de precios en la industria argentina en la posconvertibilidad. *Realidad Económica*.
- Manzanelli, P., & Schorr, M. (2022). Inflación Oligopólica. *Página 12*.
- Olivera, J. (1960). La teoría no monetaria de la inflación.

- Olivera, J. (1964). La inflación estructural y el estructuralismo latinoamericano. *Estudios Económicos*.
- Rapoport, M. (2010). Una revisión histórica de la inflación argentina y de sus causas. *Aportes de Economía Política en el Bicentenario de la Revolución de Mayo*.
- Robinson, J. (1933). *Economía de la competencia imperfecta*.
- Santancárgelo, J. (2014). La dinámica de competencia en el capitalismo: debates teóricos e implicancias. *Teorías Económicas*.
- Vargas Sanchez, G. (2006). *Introducción a la Teoría Económica, un enfoque latinoamericano*. México: Pearson Educación.

7. Fuentes de datos utilizadas

https://sitioanterior.indec.gob.ar/cne2005_index.asp - INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INDEC). CENSO NACIONAL ECONÓMICO. 2004-2005.

<https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-5-32> - INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INDEC). Índice de precios internos al por mayor (IPIM), Serie mensual desagregada hasta cuatro dígitos, desde 1993. Base 2003=100.

<https://www.indec.gob.ar/indec/web/Institucional-Indec-InformacionDeArchivo> - INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INDEC). Índice de precios al consumidor (IPC).

<https://centrocifra.org.ar/estadisticas/ipc-provincias/> - FLACSO. Índice de precios de las provincias.