

LA MEDIDA DEL GRADO DE CONCENTRACIÓN DE VENDEDORES Y COMPRADORES EN UN MERCADO AGROPECUARIO

PASCUALE, Adhemar⁽¹⁾; QUAGLIANI, Ana⁽²⁾ *ex-aequo*

⁽¹⁾ Cátedra Extensión Rural

⁽²⁾ Cátedra Comercialización Agropecuaria

Facultad de Ciencias Agrarias. UNR.

C.C. N° 14 (S 2125 ZAA) Zavalla - Santa Fe - Argentina

E-mail: aquaglia@fcagr.unr.edu.ar

Resumen

El objetivo de este trabajo es describir dos índices que pueden utilizarse para medir el grado de concentración del conjunto de empresas que actúan en un mercado y, a la luz de la teoría existente, evaluar tales índices con el fin de concluir cuál de ellos es el que cumple mejor con su función de posibilitar la inferencia acerca del probable comportamiento de tales empresas: en forma independiente o con algún tipo de acuerdo o colusión. Sobre la base de los resultados obtenidos cuando se aplicaron ambos índices al caso de la exportación de subproductos de la industria sojera y al procesamiento de leche, puede concluirse que el Índice Estándar (IE) es superior al Índice Herfindahl-Hirschman (IHH) para medir el grado de concentración de un conjunto de empresas, porque refleja mejor la posibilidad de un comportamiento colusivo derivado de la distribución entre ellas del total de operaciones. El IHH se utiliza en las leyes de la defensa de la competencia (Estados Unidos, Méjico e incluso la Argentina), con el fin de medir el grado de concentración y por lo tanto el riesgo de disminución de la competencia con lo cual se reduce la protección que brinda a los consumidores.

Palabras clave:

concentración, comportamiento colusivo, poder de mercado, competencia

THE MEASUREMENT OF THE DEGREE OF CONCENTRATION OF SELLERS AND BUYERS IN AN AGRICULTURAL MARKET

Summary

The objective of this paper is to describe two indexes that may be used to measure the degree of concentration of the firms operating in a market and, according to the current theory, to assess those indexes in order to conclude which of them works best for making inferences about the probable behaviour of those firms. On the basis of the results obtained when both indexes were applied to measure the concentration of firm in the soybean by-product export sector and dairy industries, it is possible to conclude that the Standard Index (SI) is better than the Herfindahl-Hirschman Index (HHI) to measure the degree of firms concentration because it shows better the possibility of a collusive behaviour derived from the distribution of operations among them. However, in countries like the United States, Mexico and even Argentina, the HHI is used in competition protection laws to measure the degree of concentration. Therefore, there is a risk of a decrease in competition resulting in a decrease in the protection they offer to the consumers.

Key words:

concentration, collusive behaviour, market power, competition

Introducción

Según la teoría económica tradicional (Samuelson y Nordhaus, 1996), una de las condiciones para que un mercado sea competitivo y en consecuencia ninguno de los participantes tenga beneficios extraordinarios, es que tanto oferentes como demandantes se encuentren atomizados, es decir, que sean muchos y se repartan en forma más o menos igualitaria el monto de las operaciones realizadas por el conjunto de las firmas.

Así, el comportamiento de una empresa no afectaría a las demás y cada una de ellas actuaría independientemente de la otra sin acuerdos que podrían tender a beneficiarlas en detrimento de la contraparte.

Surge entonces la necesidad de medir el grado de concentración del conjunto de empresas que operan como demandantes u oferentes en un mercado, a fin de conocer si tales empresas se encuentran o no atomizadas y, por lo tanto, si se presenta o no el riesgo de un comportamiento no competitivo.

Para ello se han elaborado distintos índices. El objetivo de este trabajo es describir tales índices y, a la luz de la teoría existente, evaluarlos con el fin de concluir cuál de ellos es el que cumple mejor con su función de posibilitar la inferencia acerca del probable comportamiento de tales empresas: en forma independiente o con algún tipo de acuerdo o colusión.

Materiales y Métodos

Marco teórico

Es cierto que, desde el punto de vista teórico, no puede afirmarse la existencia de una relación directa entre beneficios extraordinarios y grado de concentración de las empresas en un mercado. Por ejemplo, en el oligopolio de Bertrand dicha relación es inexistente ya que la capacidad de ejercer poder de mercado no depende de la existencia de más o menos competidores sino del nivel y de la forma de las funciones de costos de las empresas involucradas.

Por lo tanto, que haya o no relación entre tasas de beneficio y niveles de concentración es "un tema empírico que durante muchos años alimentó el debate entre las distintas escuelas de organización industrial y generó, al decir de Demsetz (1974, citado por Coloma, 2002), dos sistemas de creencias acerca del monopolio. Por un lado, se alinearon los proponentes de la llamada doctrina de la concentración del mercado (originada en la visión de Bain y de sus seguidores de la escuela de Harvard) y, por otro, los que sustentaban la hipótesis de la eficiencia relativa (entre los que sobresalieron Stigler, el propio Demsetz y, en general, la escuela de Chicago). Los primeros sostenían la existencia de una relación positiva entre beneficios y concentración y la atribuían al mayor ejercicio de poder de mercado que prevalecía en los mercados concentrados (sea porque en ellos la competencia tendía a

plantearse a través de variables distintas del precio o porque una mayor concentración facilitaba la aparición de conductas colusivas). Los segundos sostenían que, si existía, dicha relación positiva entre beneficios y concentración era en general producto de factores competitivos, que hacían que las empresas relativamente más eficientes obtuvieran mayores beneficios y crecieran más que las empresas relativamente menos eficientes" (Coloma, 2002, págs. 38 y 39).

La posición de Bain (1963) y sus seguidores se sustenta en dos reglas basadas en sendos aspectos específicos del grado de concentración. Uno de dichos aspectos es el número de empresas y la proporción sobre el total de operaciones controlado por cada una de ellas, siendo posible afirmar que cuanto mayor es el grado de concentración de las firmas, mayor será la tendencia hacia el comportamiento colusivo y menor el estímulo a la actuación independiente.

El origen de esta afirmación es que a medida que disminuye el número de operadores se facilita la realización de acuerdos, expresos o tácitos, de maximización conjunta de beneficios y disminuye la probabilidad de violación de los mismos. Cuando las empresas son pocas y se distribuyen partes importantes de las operaciones del mercado, la acción independiente de cualquiera de ellas afecta a las demás, las que reaccionarán en

consecuencia anulando así el objetivo buscado de mejorar su posición relativa. De manera que el incentivo para actuar en forma independiente es mínimo. Entonces, una alta concentración de empresas favorece la actuación conjunta porque es más fácil llegar a un acuerdo y porque resulta más difícil obtener ventajas de una acción independiente.

El segundo de los aspectos citados es la presencia (e importancia cuantitativa) o ausencia de un grupo de empresas pequeñas en un conjunto de empresas oligopólico. En muchos oligopolios existe, además de un grupo reducido de firmas que individualmente ofrecen proporciones significativas del total operado reconociendo su mutua interdependencia, un conjunto de pequeños oferentes, en número variable, cada uno de los cuales provee una fracción tan reducida del mercado que sus ajustes de precio o cantidad no influyen sobre el resto de las empresas rivales, aunque el comportamiento de las firmas grandes afecte sin duda su situación. Estas empresas pequeñas actúan en forma independiente tratando de maximizar su beneficio en función de las condiciones impuestas por las empresas oligopólicas.

Según la opinión de Bain (1963), algunas (o todas) pueden seguir un comportamiento que les permita ampliar su participación en el mercado reduciendo, por ejemplo, el precio establecido por las empresas grandes. Ello obliga a éstas a mantener un nivel de precio que limite el crecimiento de las empresas más chicas, como mecanismo de defensa de su participación en el mercado. En cambio, Beierlein y Woolverton (1991) desarrollan el modelo que denominan "corazón dominante - franja competitiva" indicando que, en realidad, las empresas chicas deben seguir el comportamiento de las grandes, es decir, si son vendedoras y compiten entre sí bajando los precios, deberán también bajarlos mientras que, si las firmas grandes se ponen de acuerdo y cobran precios altos, las empresas pequeñas también quedan habilitadas para hacerlo.

Por lo tanto, es muy probable que la existencia de un grupo de firmas pequeñas junto a empresas grandes conduzca a un comportamiento diferente del conjunto de firmas al que tendría lugar si ese grupo no existiese, de lo cual se desprende que la apreciación de este fenómeno resulta de sumo interés.

Índices alternativos

Para medir el grado de concentración se pueden utilizar distintos índices. Uno de ellos, que suele denominarse Índice Estándar (Casanova, 2002), considera el porcentaje de operaciones del mercado que controla un número reducido de las empresas más grandes (tan reducido como para que pueda ser estimulante el comportamiento colusivo). Así se tienen los siguientes:

C4 (Coeficiente de concentración de las cuatro empresas más grandes)

Si este índice supera el 60% del total de operaciones del mercado, se considera que el conjunto de empresas se encuentra altamente concentrado (Pereyra y Triunfo, 1999).

C8 (Coeficiente de concentración de las ocho empresas más grandes)

Si $C8 < 25\%$ del total de operaciones, el conjunto de empresas no está concentrado; mientras que si $25\% \leq C8 \leq 50\%$, se encuentra moderadamente concentrado y si $C8 > 50\%$ el conjunto de empresas está altamente concentrado (Khavisse y Azpiazu, citado por CEPA, 1985).

Bain también utiliza un índice similar variando los porcentajes a los efectos de captar distintas formas de grupos de empresas como monopolios u oligopolios parciales.

Otra forma de medir el grado de concentración es el Índice Herfindahl-Hirschman (IHH). Este índice es la suma de la participación porcentual al cuadrado de cada una de las 50 empresas más grandes que operan en la oferta o la demanda de un mercado (o de todas si son menos de 50). Se entiende que un conjunto de empresas es competitivo si el IHH es inferior a 1.000, moderadamente competitivo si se encuentra entre 1.000 y 1.800 y concentrado si está por encima de 1.800 (Pereyra y Triunfo, 1999). El mayor valor que puede tomar el índice es 10.000, si existe una sola empresa con el 100% de las operaciones y el menor puede ser inferior a 100, en el caso en el que existan más de 100 empresas con menos del 1% de participación cada una (Casanova, 2002).

Información utilizada

Los resultados a los cuales se llega aplicando uno u otro índice para medir el grado de concentración no son coincidentes. A fin de

ponerlo de manifiesto, es necesario aplicar ambos índices a un mismo conjunto de empresas para el cual se disponga de la distribución del total de operaciones entre cada una de ellas.

No siempre resulta factible conseguir esa información. Una de las posibilidades es medir el grado de concentración en las exportaciones de subproductos de soja, pues la Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina (CIARA) proporciona datos por firma de las cantidades de aceite y harina de soja vendidas al exterior. La

información más actualizada que la Cámara publica en Internet es la referida a la exportación argentina de tales subproductos durante el año 2002, por lo cual se usaron esos datos para calcular el grado de concentración empleando el IE y el IHH.

Asimismo, se utilizó la información proporcionada por Galetto (2002) en un trabajo en el cual calcula, usando el IHH, el grado de concentración de las empresas elaboradoras de leche basándose en la captación de materia prima correspondiente al año 2000.

Resultados y Discusión

Tabla 1:

Harina de soja. Exportaciones argentinas por empresa y grado de concentración medido por el Índice Estándar y el Índice Herfindahl-Hirschman. Año 2002 (toneladas).

Empresa	Cantidad exportada (toneladas)	Participación porcentual (%)	Cuadrado de la participación porcentual
Cargill	3.265.894	19,1	366,8
Bunge Argentina	3.181.839	18,7	348,2
Aceitera General Deheza	2.703.993	15,9	251,4
Dreyfus	2.496.356	14,6	214,3
Vicentín	1.861.229	10,9	119,1
Pecomagra	1.005.131	5,9	34,7
Nidera	654.437	3,8	14,7
Molinos Río de la Plata	506.062	3,0	8,8
Gravetal	306.763	1,8	3,2
Oleaginosa Oeste	299.521	1,8	3,1
ACA	244.500	1,4	2,1
AFA	137.672	0,8	0,7
Oleaginosa Moreno	137.293	0,8	0,6
Molino Cañuelas	78.870	0,5	0,2
Glencore	35.100	0,2	0,0
La Plata Cereal	33.211	0,2	0,0
Grainer	32.851	0,2	0,0
Terminal VI	27.061	0,1	0,0
Resto*	44.457	0,3	0,1
Total	17.052.240	100,0	
C4		68,4	
C8		91,9	
IHH			1368,0

* Individualmente, la participación porcentual de estas empresas es tan reducida que, al calcularse el cuadrado de los valores obtenidos, no superan el 0,0.

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina.

Grado de concentración de firmas exportadoras de subproductos de la molinenda de soja

En las tablas 1 y 2 pueden verse, para el año 2002, las cantidades exportadas de harina y de aceite de soja por empresa, respectivamente, junto con la información adicional necesaria para determinar el valor del IE y el IHH.

Según los valores obtenidos del IE, el conjunto de empresas exportadoras de harina de soja tendría un alto grado de concentración, tanto si se toma el porcentaje que controlan las 8 empresas más grandes (91,9%), como si sólo se considera la

proporción que venden las 4 empresas de mayor envergadura (68,4%). Sin embargo, el valor del IHH (1.368,0) señala un moderado nivel de concentración.

De igual manera, en el caso del aceite de soja, el conjunto de las empresas exportadoras aparece con un alto nivel de concentración si se lo mide con el IE (C8 = 91,4% y C4 = 68,0%), mientras que el IHH, con un valor que apenas supera 1.400, indica un grado de concentración moderado.

Es útil aclarar que escapa al objetivo del presente trabajo examinar algunos aspectos que deben tenerse en cuenta cuando se evalúan las consecuencias del grado de

Tabla 2:

Aceite de soja. Exportaciones argentinas por empresa y grado de concentración medido por el Índice Estándar y el Índice Herfindahl-Hirschman. Año 2002 (toneladas).

Empresa	Cantidad exportada (toneladas)	Participación porcentual (%)	Cuadrado de la participación porcentual
Cargill	802.445	22,3	499,0
Bunge Argentina	638.010	17,8	315,5
Dreyfus	556.779	15,5	240,2
Aceitera Gral. Deheza	447.139	12,4	154,9
Vicentín	423.965	11,8	139,3
Pecomagra	237.262	6,6	43,6
Nidera	110.586	3,0	9,5
ACA	71.100	2,0	3,9
Molinos Río de la Plata	64.436	1,8	3,2
Gravetal	64.242	1,8	3,2
Oleaginosa Oeste	49.300	1,4	1,9
AFA	31.150	0,9	0,8
Industrias Oleaginosas	19.166	0,5	0,3
Oleaginosa Moreno	16.990	0,5	0,2
La Plata Cereal	16.898	0,5	0,2
S. A. Oriente	10.223	0,3	0,1
Molinos Cañuelas	8.100	0,2	0,1
Resto*	24.381	0,7	0,5
Total	3.592.172	100,0	
C4		68,0	
C8		91,4	
IHH			1416,4

* Individualmente, la participación porcentual de estas empresas es tan reducida que, al calcularse el cuadrado de los valores obtenidos, no superan el 0,0.

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina.

concentración de un conjunto de empresas sobre el comportamiento de las mismas y, por ende, sobre el proceso de formación del precio. Por ejemplo, la necesidad de definir adecuadamente el mercado relevante, es decir, aquel en el cual se fija el precio que luego se traslada hacia atrás y/o hacia adelante en el canal de comercialización o también la importancia de examinar si las firmas que forman parte del grupo de empresas más grandes siempre son las mismas o van cambiando con el transcurso de los años. Lo único que se intenta mostrar es que, en iguales condiciones el IE da por resultado un nivel de concentración más alto que el derivado de la aplicación del IHH, en forma independiente de la representatividad de la información usada en cuanto a la real confrontación de oferentes y demandantes para la determinación del precio.

Grado de concentración de las empresas procesadoras de leche

Como se indica anteriormente, a fin de medir el grado de concentración de las empresas procesadoras de leche en nuestro país, se utilizan los datos proporcionados por Galetto (2002). En primer lugar, este autor define como relevante el mercado nacional y emplea los datos que aparecen en las dos primeras columnas de la tabla 3 para la obtención del IHH. Las columnas 3 y 4, aunque son similares, para uniformarlas con las tablas 1 y 2 se presentan de manera diferente a la elegida por Galetto.

Las cifras exhibidas en la tabla 3 muestran que, según el IE, si se toman las 8 empresas más grandes, las usinas demandantes de leche a los tamberos estarían altamente concentradas mientras que, según el IHH ni siquiera llegan al límite mínimo que debe sobrepasarse para señalar un nivel moderado de concentración, lo cual lleva a Galetto a concluir que "no cabría pensar en que la industria ejerce o abusa de una posición

Tabla 3:

Argentina. Cantidad de leche procesada por empresa y grado de concentración medido por el Índice Estándar y el Índice Herfindahl-Hirschman. Año 2000* (millones de litros/día).

Empresa	Cantidad procesada (mill. de lts./día)	Participación porcentual (%)	Cuadrado de la participación porcentual
SanCor	4,80	18,3	333,1
Mastellone	4,20	16,0	255,0
Molfino	1,30	4,9	24,4
Nestlé	1,20	4,6	20,8
Milkaut	1,10	4,2	17,5
Williner	1,00	3,8	14,5
Parmalat	0,75	2,9	8,1
Verónica	0,75	2,9	8,1
Danone	0,40	1,5	2,3
Santa Rosa	0,30	1,1	1,3
Resto**	10,50		
Total	26,30	100,0	
C4		43,8	
C8		57,6	
IHH			685,1

*El autor aclara que los datos de captación de materia prima corresponden aproximadamente a los del año 2000.

**Cuando el resto está constituido por un número significativo de empresas, cada una de las cuales controla una proporción muy reducida de las operaciones, el cuadrado de dicha proporción es insignificante por lo que no se tiene en cuenta para el cálculo del valor del IHH.

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de Galetto (2002).

dominante" en el mercado (Galetto, 2002, pág. 11). En realidad, independientemente del comportamiento efectivo de las firmas, si 8 empresas concentran el 57,6% de las compras de leche o 4 casi el 44% de las mismas, habría posibilidad de colusión entre ellas y, en consecuencia, el IE es más eficiente

para medir el grado de concentración, de acuerdo al objetivo buscado, es decir, el riesgo de una conducta colusiva.

En segundo lugar, Galetto argumenta que el mercado de captación de leche es, desde el punto de vista geográfico, más acotado que el

Tabla 4:
Argentina. Cantidad de leche producida, según origen geográfico (porcentaje).

Provincia	Cuenca lechera central	Resto del país	Total provincias
Santa Fe	27	4	31
Córdoba	24	7	31
Entre Ríos	2	2	4
Buenos Aires		31	31
La Pampa		2	2
Otros		1	1
Total del país	53	47	100

Fuente: Galetto (2002).

Tabla 5:
Argentina. Cuenca Lechera Central. Cantidad de leche recibida por empresa y grado de concentración medido por el Índice Estándar y el Índice Herfindahl-Hirschman. Año 2000* (millones de litros/día).

Empresa	Cantidad recibida (mill. de lts./día)	Participación porcentual (%)	Cuadrado de la participación porcentual
SanCor	3,84	27,5	758,8
Molfino	1,30	9,3	87,0
Williner	1,00	7,2	51,5
Milkaut	0,99	7,1	50,4
Mastellone	0,84	6,0	36,3
Verónica	0,75	5,4	28,9
Nestlé	0,60	4,3	18,5
Manfrey	0,45	3,2	10,4
Tregar	0,25	1,8	3,2
Cotapa	0,18	1,3	1,7
Resto**	3,74		
Total	13,94	100,0	
C4		51,1	
C8		70,0	
IHH			1046,7

* El autor aclara que los datos de captación de materia prima corresponden aproximadamente a los del año 2000.

**Cuando el resto está constituido por un número significativo de empresas, cada una de las cuales controla una proporción muy reducida de las operaciones, el cuadrado de dicha proporción es insignificante por lo que no se tiene en cuenta para el cálculo del valor del IHH.

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de Galetto (2002).

nacional y presenta como alternativa la información que aparece en la tabla 4, que distingue entre la Cuenca Lechera Central (CLC) y el resto del país.

De manera que, a partir de una producción total estimada de 9.600 millones de litros por año, ello implica que la producción de la Cuenca Lechera Central es de 13,94 millones de litros diarios, lo que permite estimar la participación de las principales firmas de la región y los nuevos índices estándar y Herfindahl-Hirschman. Los resultados obtenidos aparecen en la tabla 5.

De nuevo, con este resultado, según Galetto es evidente que aún en el caso de adoptar una definición restringida del ámbito geográfico del mercado de captación de materia prima, todavía se mantiene dentro de los niveles de mercados que podrían llamarse "poco concentrados" donde no sería previsible la aparición de conductas no competitivas. Sin embargo, las 4 empresas más grandes concentran más del 50% del total de leche recibida en la CLC y las 8 más grandes el 70%, por lo que no parece que de tal indicador pueda surgir que no es previsible la aparición de conductas no competitivas como lo sostiene Galetto.

Otras observaciones

Cabe señalar que el IHH es sensible al tamaño de las empresas que componen la oferta o la demanda, puesto que adquiere menor valor cuando la distribución de la magnitud de las operaciones entre las firmas es más igualitaria respecto a cuando no lo es. Por ejemplo, si en un conjunto de empresas las 4 más grandes

controlan el 60% de las operaciones participando cada una de ellas con el 15%, el aporte de estas 4 empresas al valor del IHH sería 900, mientras que si la empresa más grande participa con el 40% y las restantes con el 10, 5 y 5%, respectivamente, el aporte al valor del IHH es 1.750. Para el IE no habría diferencias entre ambas situaciones y desde el punto de vista teórico, en función de los postulados de Bain, puesto que 4 empresas concentran el 60% de las operaciones, en los dos casos se mantiene vigente la posibilidad de acuerdos de precios que pueden perjudicar a la contraparte, más aún cuando la distribución es igualitaria, pues un comportamiento competitivo podría tener menos éxito que si una de las firmas es dominante.

Por último, podría señalarse que si el valor del IE no fluctúa entre poco más de 0 y 10.000 como el IHH, la comparación entre ambos índices se dificulta, es decir, no puede ser objetiva. Sin embargo, la capacidad de cada índice para medir el grado de concentración debe evaluarse, de acuerdo a lo visto, analizando si la distribución de las operaciones entre las firmas que actúan en un mercado favorece o no la realización de acuerdos respecto a los precios o las cantidades a comercializar, lo cual está lejos de ser objetivo. Justamente una de las mayores críticas que se formularon a la teoría de la Organización Industrial, de la cual Bain es uno de los principales exponentes, es que no existe una relación biunívoca entre estructura y conducta de un mercado, ya que una misma estructura puede dar lugar a un comportamiento colusivo o competitivo.

Conclusiones

De acuerdo a lo visto, el IHH indica como no concentrados o moderadamente concentrados a grupos de empresas que, según el índice estándar, se encuentran altamente concentrados. La cuestión entonces a dilucidar es cuál de los dos es mejor.

Si, de acuerdo a la teoría, interesa medir el grado de concentración con el objeto de establecer la posibilidad de un comportamiento colusivo, no hay duda respecto a que es más eficiente el IE pues, por ejemplo, como se ha visto en el caso de la demanda de leche cruda en la Cuenca Lechera Central, si las 8 usinas más grandes adquieren el 70% de la leche cruda, la posibilidad de un

comportamiento no competitivo existe, aunque ello no significa que necesariamente tal comportamiento tenga lugar.

De igual manera, si las 4 empresas de mayor envergadura exportadoras de subproductos de la molienda de soja controlan casi el 70% de la oferta, la posibilidad de la realización de acuerdos está presente, más allá de que dichos acuerdos efectivamente se realicen. En consecuencia, el IE capta mejor esa posibilidad que el IHH.

No obstante, diferentes comisiones de defensa de la competencia entre las que pueden citarse la Comisión Federal de

Comercio de Estados Unidos y la Comisión Federal de Competencia de Méjico, suelen usar el IHH como indicador de concentración de los mercados al analizar fusiones (Pereyra y Triunfo, 1999).

También en nuestro país, la Resolución 164/2001 de Defensa de la Competencia, establece en el punto II.4 del Anexo I referido a los lineamientos para el control de las concentraciones económicas, que como "herramienta para la medición de la concentración del mercado se utilizará principalmente el Índice de Herfindahl-

Hirschman" (Secretaría de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor, 2001).

De esta forma, las normas que eligen el Índice de Herfindahl-Hirschman en lugar del Índice Estándar para medir el grado de concentración de las empresas que operan en un mercado con el objeto de defender la competencia, en realidad disminuyen el grado de protección que brindan al consumidor, puesto que la capacidad de poner en evidencia el riesgo de un comportamiento colusivo es mucho mayor en el IE que en el IHH.

Bibliografía

BAIN, J.S. 1963, Organización Industrial, traducción de Manuel Scholz. Barcelona.

BEIERLEIN, J.G. Y WOOLVERTON, M.W. 1991, Agribusiness Marketing. Prentice Hall. New Jersey.

CÁMARA DE LA INDUSTRIA ACEITERA DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (CIARA). Dirección en Internet: www.ciara.com.ar.

CASANOVA, M. 2002, Comercialización de soja y sus sub-productos: concentración de las compras en el mercado FAS e integración vertical. En: Lecturas 5. Ediciones Departamento de Capacitación Bolsa de Comercio de Rosario. Rosario, p. 13-42.

COLOMA, G. 2002, Apuntes de organización industrial (parte I). Universidad del CEMA. Buenos Aires.

GALETTO, A. 2002, La concentración en el sector lácteo argentino. En: La voz del tambo. Año XLV, N° 601. Santa Fe, p. 11.

KHAVISSE, M. Y AZPIAZU, D. 1983, La concentración en la industria argentina en 1974, Centro de Economía Transnacional, citado por CEPA, 1985, Principales consecuencias socioeconómicas de la división regional de la actividad agrícola. Buenos Aires.

PEREYRA, A. Y TRIUNFO, P. 1999, Oligopolio. Universidad de la República. Facultad de Ciencias Económicas y Administración. Microeconomía Avanzada. Notas docentes. Montevideo.

SAMUELSON, P. Y NORDHAUS, W.D. 1996, Economía. Mc Graw-Hill. Décimoquinta edición. Madrid.

SECRETARÍA DE LA COMPETENCIA, LA DESREGULACIÓN Y LA DEFENSA DEL CONSUMIDOR 2001, Defensa de la Competencia. Resolución 164/2001. Buenos Aires.