Mercado de granos y concentración

Una de las críticas que se le hace a la economía de mercado, por ejemplo por el economista italiano Sylos Labini en su obra «Oligopolio y progreso técnico», es que lleva a una concentración cada vez mayor de las empresas, especialmente de la forma de mercado oligopólica. Es cierto que algo de esto ocurre en algunos tipos de industrias, como por ejemplo las acerías, las fábricas de aluminio, los ferrocarriles, etc. Pero a nadie se le puede escapar que no es la solución a dicha concentración el socialismo, ya que si hay algo que lo caracteriza es que en dicho sistema la concentración es mucho mayor, y hay al respecto un campo de prueba que es lo ocurrido en la Alemania de postguerra dividida en Occidental (con economía de mercado) y Oriental (con economía socialista). Las empresas agropecuarias, de la construcción, industrial y comercial de Alemania Oriental eran mucho más grandes, físicamente, por su participación en el mercado, por las ventas, por el número de empleados, etc., que sus similares de Occidente. Es decir que las fábricas o empresas de Alemania Oriental, por el sistema económico de planificación central que existía en esos años, tenían una tendencia a ser más grandes y concentradas.

Por otra parte, y en defensa de las economías de mercado, el avance de la tecnología ha permitido una mayor competencia en las distintas formas de mercado.

Para medir el grado de concentración existe el llamado «Horizontal Merger Guidelines» publicado por U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission. El último ha sido publicado el 19 de agosto del corriente año. En él, en el capítulo «Market Concentration» (página 18) se analiza el Herfindahl-Hirschman Index (HHI). Por este Índice, la participación porcentual de las distintas empresas se lleva al cuadrado y luego se suman los puntos. En página 19 del mencionado Informe se clasifican los mercados en tres tipos:

a) Mercados no concentrados donde el HHI está por debajo de 1.500 puntos.

b) Mercados moderadamente concentrados donde el HHI está entre 1.500 y 2.500 puntos.

c) Mercados altamente concentrados donde el HHI está por arriba de 2.500 puntos.

Como ya lo hicimos en otras oportunidades, vamos a aplicar el índice HHI a las empresas titulares de los puertos del up river Paraná mencionados en el primer artículo de este Semanario. Veamos la participación relativa de cada una de las empresas en las exportaciones up river Paraná desde enero a octubre del año que finaliza:

Cargill: 19,4 x 19,4 = 376 puntos.

Bunge: 16,7 x 16,7 = 279 puntos.

Dreyfus: 11,6 x 11,6 = 135 puntos.

Vicentín: 8,3 x 8,3 = 69 puntos.

Aceitera Gral. Deheza: 8,3 x 8,3 = 69 puntos.

Molinos Río: 7,1 x 7,1 = 50 puntos.

Toepfer: 7 x 7 = 49 puntos.

Nidera: 5,8 x 5,8 = 34 puntos.

Servicios Portuarios: 5,7 x 5,7 = 32 puntos.

ACA: 5,2 x 5,2 = 27 puntos.

Noble: 4,1 x 4,1 = 17 puntos. Otros: no llegan a un punto. Puntaje total: 1.137 puntos.

Los datos confirman que no estamos en presencia de una gran concentración.

Hace ya varios años (antes de la privatización de los '90) tres economistas, Gerchunoff, Bozalla y Sanguinetti, publicaron un trabajo titulado «Privatización, apertura y concentración. El caso del sector siderúrgico argentino» . Para determinar el grado de concentración se aplicó el Indice Herfindahl-Hirschman (IHH) y se llego a estos resultados para el año 1993:

Reducción: 4.029 puntos

Aceración: 3.118 puntos

Transformación No planos: 4.824 puntos

Laminados en caliente: 8.258 puntos

Laminados en frío: 9.472 puntos

Tubos sin costura: 10.000 puntos

Revestidos: 3.549 puntos

Por supuesto que a partir de entonces los datos han cambiado, pero esto nos muestra que el IHH es un instrumento de uso común por los expertos para determinar el grado de concentración.