

EL MERCADO ARGENTINO DE CUEROS CRUDOS

UN ANALISIS DE LA PROBABILIDAD DE CONDUCTAS ANTICOMPETITIVAS

Jorge Bogo *

Noviembre de 2005

* Asociado a Grupo CEO (Consultores en Economía y Organización) y ex Presidente de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

INDICE

1. Introducción	3
2. Algunas cuestiones preliminares	4
2.1. La Ley 25.156.....	4
2.2. El poder de compra	6
3. Descripción de la conducta.....	8
4. Encuadramiento económico general	11
5. Características generales de la actividad a estudiar	13
5.1. Características tecnológicas más básicas de la industria.....	13
5.2. Eslabonamientos productivos en la cadena del cuero.....	14
5.3. Evolución de las regulaciones promocionales de la industria curtidora ...	15
5.4. Efectos de las regulaciones vigentes sobre los precios	18
6. Estructura del mercado.....	18
6.1. Definición del mercado de producto relevante para el análisis.....	19
6.2. Análisis de las condiciones que facilitarían una colusión anticompetitiva	20
6.2.1. Concentración de la oferta y la demanda del mercado	20
6.2.1.1. Oferta	20
6.2.1.2. Demanda.....	21
6.2.2. Elasticidad de la oferta	22
6.2.3. Homogeneidad del producto	23
6.2.4. Transparencia de precios	23
6.2.5. Barreras a la entrada.....	25
6.2.6. Mecanismos institucionales facilitantes	27
6.2.7. Otros factores facilitantes	27
6.2.7.1. Regularidad y frecuencia de las compras	27
6.2.7.2. Poder de mercado (venta).....	27
6.3. El modelo de empresa dominante y la estimación del índice de poder de compra (IPC).....	28
7. Conductas de los actores	30
7.1.1. Rivalidad comercial y antecedentes de colusión	30
7.1.2. Paralelismo de precios de compra	32
7.1.3. Organización del monitoreo y de las sanciones disciplinantes.....	37
8. Resultados.....	37
9. Resumen y conclusiones.....	40
9.1. Resumen.....	41
9.1.1. Condiciones estructurales	41
9.1.2. Conducta colectiva	43
9.1.3. Resultados	44
9.2. Conclusiones.....	45
ANEXO 1	47
ANEXO 2	52
ANEXO 3	58

1. Introducción

El presente estudio fue realizado por encargo del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna y tuvo por objeto analizar la posible existencia de conductas colusivas en el mercado argentino de cueros crudos. En los medios de la industria frigorífica, por experiencia propia y por la observación de las conductas colectivas de las curtiembres, se considera un hecho la existencia de un acuerdo de compras, al que corrientemente se le da el nombre de cartel.

Partiendo de la consideración de esta organización del mercado como una hipótesis de trabajo, se celebraron entrevistas con personas vinculadas a la primera de las industrias, lo cual permitió perfilar con mayor precisión la conducta que sería imputable a los directivos de la segunda. Con el mismo propósito se analizó material documental y estadístico referido a este mercado y a las conductas presuntamente colusivas. Finalmente, para poder obtener evidencias directas al respecto, se confeccionó una encuesta en colaboración con la Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCCA), que ésta circuló a una muestra de frigoríficos seleccionados que representaron el 52% del total faenado durante el 2004, según las cifras oficiales del ONCCA (14 millones de cabezas).

Los resultados de la investigación fueron controlados para evitar posibles errores de información con distintas personas conocedoras del mercado y se exponen a continuación en el siguiente orden. Luego de una introducción, en una segunda sección se hacen algunas consideraciones de carácter preliminar respecto a las particularidades de la ley que se habría infringido, la 25.156 de Defensa de la Competencia, seguida de una exposición de las características que se reconocen en la literatura especializada a los carteles y otras formas de colaboración anticompetitiva entre empresas rivales. En la tercera sección se describen los distintos componentes de la conducta estratégica que se habría realizado, según nos fuera referida, seguida de otra en que se exponen los fundamentos económicos que explicarían la racionalidad de la conducta, como una forma de maximizar las utilidades empresarias con razonables probabilidades de éxito.

El análisis del caso comienza en la quinta sección, que resume aquellas particularidades de la industria que serían más relevantes para entender su funcionamiento. Sigue a ésta el análisis de las condiciones estructurales que facilitan la concreción y la perduración de acuerdos anticompetitivos, que culmina con la estilización de los factores claves en un modelo de mercado explicativo de su funcionamiento. En la sección séptima se detallan las conductas y por las respuestas a la mencionada encuesta de la ONCCA, se agregan elementos de verosimilitud suficientes para fundamentar una denuncia por violación de la ley de defensa de la competencia. Finalmente, en una sección referida a los resultados, se estima el probable impacto que tendría la eliminación de restricciones a la libre

comercialización de cueros sin curtir. Cierra por último una sección de resumen y conclusiones.

2. Algunas cuestiones preliminares

La lectura de documentos emitidos por entidades representativas del sector primario y de los frigoríficos, así como ciertos conceptos recogidos en algunas entrevistas con personas vinculadas a la industria frigorífica, aconsejarían realizar algunas precisiones preliminares respecto a la interpretación de la Ley de Defensa de la Competencia y a la forma en que la figura del oligopsonio colusivo es tratada en la literatura y la jurisprudencia internacional.

2.1. La Ley 25.156

La Ley 25.156 de defensa de la competencia tiene características muy singulares que se explican, al igual que ocurre con sus similares de otros países, por la común influencia de la legislación anglosajona -y muy particularmente de la americana- en su redacción y en su aplicación. Esta particularidad se hace evidente en el hecho que la ley puede resumirse en su artículo primero, que establece la prohibición general de *"...limitar, restringir, distorsionar o falsear la competencia"*, ya sea individualmente o colusivamente, sujeto a que ello pueda producir un *"perjuicio al interés económico general"*. Ese condicionamiento mediante una expresión de daño tan poco específica, fue la fórmula que permitió introducir en la ley 22.262/80 -y repetir en la actual 25.156- una interpretación según la "regla de la razón" (rule of reason), antítesis de la interpretación según la "regla de la ley" (rule of law) que es propia del derecho codificado. De esta manera la tipificación de conductas queda sujeta al análisis de sus efectos sobre el modo en que se desarrolla la competencia. Mas particularmente, se referencian las conductas analizadas con la estructura de los mercados involucrados y con los efectos (negativos) que tuvieron, o pudieran tener sobre su funcionamiento eficiente.

Lo anterior explica que la posesión de poder de mercado, sea éste individual y resultante de una amplia participación en la oferta o sea el resultado de la sumatoria de posicionamientos individuales de menor magnitud, se considere como un requisito indispensable para que las conductas restrictivas puedan tener efectos negativos sobre los mercados. En otros términos, la condición es que exista un posicionamiento dominante individual o colectivo en el mercado, ya que si no se diera ninguna de estas dos condiciones, el efecto de las acciones sobre el resto del mercado sería negligible.

No obstante, cabría aclarar llegados a este punto, que esta legislación no pretende declarar ilegal la eventualidad de que se vaya concentrando

progresivamente la oferta en un mercado, cuando esa concentración resulta de haber ganado el favor de los consumidores mediante auténticas ventajas competitivas. Pero como se dijo antes, sí lo hace en aquellos casos en que esa concentración se origina en una deliberada estrategia de reducción de la competencia, sea éste producto de un posicionamiento dominante individual o conjunto.

Esta forma de interpretar la ley tan influida por el análisis económico es la prevaleciente en todos los países que cuentan con legislaciones antimonopólicas y, siguiendo a la estadounidense desde que se hiciera sentir sobre ella la influencia revisionista de la escuela de Chicago, se basa en el concepto de eficiencia económica tal como éste se expone en la microeconomía neoclásica. En nuestro país esta interpretación fue explícitamente adoptada por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (la Comisión en adelante) en un documento expreso al respecto de 1997, y aplicada luego en forma muy consistente en su jurisprudencia posterior.¹

Ese concepto de eficiencia, a su vez, se basa en una demostración rigurosa de que es en los mercados competitivos en los que la demanda es mejor satisfecha, tanto en condiciones de precio como de adaptación de los productos a las preferencias de los consumidores. La sociedad en su conjunto se ve también beneficiada por cuanto el monto de recursos asignado a la producción de ese bien (el costo de producción) es el menor de todos los tecnológicamente posibles y la producción y el consumo se maximizan respecto de todas las opciones disponibles. En la medida que la oferta (o la demanda) se concentra y por consiguiente se reducen los niveles de competencia, se deteriora la eficiencia del mercado y ello disminuye el grado de bienestar de la población involucrada.

Lo anterior remite a la forma en que se plantea usualmente en la práctica el análisis de las conductas presuntamente ilegales, esto es el denominado paradigma de Mason², el cual al vincular la estructura de un mercado con las conductas que en él se desarrollan y los resultados que se observan, establece una relación de congruencia que en la práctica permite concretar el análisis en base a la referida regla de la razón³. Es por ello que en algunos test utilizados para analizar ciertas conductas anticompetitivas, las autoridades de aplicación suelen establecer primero si existió poder de mercado suficiente para que

¹ Comisión Nacional de Defensa de la Competencia. "Breve Análisis Económico de la Ley Argentina de Defensa de la Competencia". Serie Documentos. N° 1. 1997.

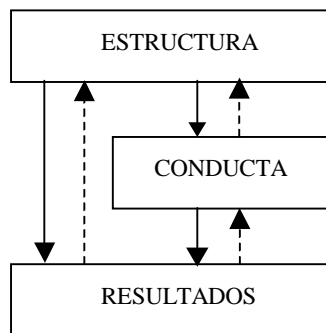
² En razón de haber sido Edward Mason el primero en formularlo en su artículo "Price and Production Policies of Large Scale Enterprises", American Economic Review, vol. 29, 1939 y reafirmado luego en "The Current State of the Monopoly Problem in the United States", Harvard Law Review, vol. 62, 1949.

³ El paradigma E-C-R sigue vigente como instrumento de análisis en la práctica antitrust, no obstante que académicamente colisiona en algunas circunstancias (solo algunas) con la teoría de juegos.

podrían tener éxito en su propósito. De no existir ese poder la denuncia se desecha, sin más.

La ilustración gráfica del paradigma estructura-conductas-resultados (E-C-R) pondrá más en claro las interrelaciones directas (líneas llenas) e indirectas (líneas punteadas) entre cada uno de esos elementos.

Gráfico 1
Paradigma estructura-conductas-resultados



De un modo más sistemático y como comentario de cierre, cabría decir que en el concepto de estructura se agrupan, como mínimo, cuestiones relevantes para el análisis como son el número y la dimensión relativa de las empresas actuantes, el grado de diferenciación de los productos y las condiciones de entrada y salida del mercado. El concepto de conducta, comprende a su vez, el grado de rivalidad entre las empresas, las políticas de fidelización de la clientela y las variables en base a las cuales se plantea la competencia. Como medidas de resultados suelen incluirse los precios u otras variables relativas a las condiciones en que se compete, tales como la calidad, el servicio o la tasa de innovación. Suelen considerarse finalmente factores exógenos al mercado, pero determinantes de sus características, como es el grado de intervención gubernamental, la tasa de expansión de la demanda y el grado de maduración del producto.

Estos conceptos muy sumarios sobre la interpretación tan particular y tan condicionada por la racionalidad económica de las conductas, que es característica de esta ley, se aplicarán al caso del oligopsonio colusivo en la sección siguiente.

2.2. El poder de compra

La figura del monopsonio, esto es del monopolio de compra de un producto, ha recibido mucha menor consideración teórica y práctica que la conocida figura del monopolio (referido a la venta). En realidad, en ambos casos se trata de figuras extremas de concentración de la demanda y de la oferta en los mercados, que reconoce varias formas de organización anteriores, usualmente agrupadas en las denominaciones genéricas de oligopsonio y oligopolio. No obstante, cuando el oligopolio (oligopsonio) se vuelve colusivo y logra que todas las empresas participantes actúen de consuno, esto es de manera disciplinada, los resultados no difieren de los del monopolio (monopsonio).

El problema que enfrentan en la práctica los acuerdos de este tipo es que tienen un fuerte incentivo a ser violados de manera subrepticia, para ganar así participación en el mercado aprovechando el disciplinamiento del resto de los participantes. Es por esta razón que la duración de los carteles y otras formas de concertación de conductas comerciales depende muy fundamentalmente de la capacidad de detectar y sancionar de manera ejemplar las violaciones. Sobretodo cuando es alto el beneficio de trampear los acuerdos.

En la práctica, debido al temor a las consecuencias legales y al deterioro de la imagen empresaria que produciría el conocimiento público de la existencia de estos acuerdos, resulta por lo común muy difícil establecer mecanismos efectivos de monitoreo y de sanción de las infracciones, lo cual los torna muy inestables. En aquellos casos en que las represalias no alcanzan para modificar el beneficio de trampear, los acuerdos suelen durar poco tiempo. Pero en aquellos otros en los que la comprobación de incumplimientos, o su mera sospecha, da lugar a guerras de precios muy costosas para todos los participantes, lo usual es que no tarde mucho en ponerse en evidencia la necesidad de restablecer el acuerdo primitivo. Este juego no necesita repetirse muchas veces, ya que como dice Hovenkamp, cuando los costos involucrados son muy altos, no son necesarias muchas guerras de precios para que las firmas descubran que trampear no es rentable, razón por la cual en el mediano plazo, estabilizado el acuerdo, la estrategia dominante termina siendo no trampear.⁴

Estos arreglos, que en definitiva convierten a los competidores en cuasi socios, son considerados en el derecho y la economía de la competencia como la mayor desvirtuación del funcionamiento de mercados con libre formación de precios, ya que traicionan la confianza en que las empresas rivalizarán para ganar el favor de los consumidores (o el de los proveedores). Esto ha llevado a que este tipo de acuerdos sean considerados en muchas legislaciones nacionales de defensa de la competencia, como una ofensa tan grave como para que no se requiera prueba de daño al interés público. En virtud de ello, son sancionables por la sola comprobación de la existencia de un compromiso de no competir, pero cuando

⁴ H. Hovenkamp. Federal Antitrust Policy. The Law of Competition and its Practice. 2nd edition. West Group. Pag. 167.

ese no es el caso, como ocurre en nuestro país, corresponde probar que como resultado del acuerdo se produce una pérdida de eficiencia en el funcionamiento del mercado involucrado.

3. Descripción de la conducta

La conducta a estudiar es referida por la generalidad de los actores del mercado con el calificativo de cartel y es descripta por lo común como un acuerdo para fijar semanalmente los precios de los cueros crudos. Las evidencias encontradas muestran una realidad un tanto diferente, en parte debido a que el tipo de acuerdo es menos formal que un cartel y en parte también porque las conductas tendrían características un tanto distintas a las inicialmente referidas. Pero no por ello serían menos graves como restricciones a la competencia, ya que los elementos que la constituyen configurarían ciertamente una conducta estratégica de beneficio mutuo:⁵

- a) Todos los días jueves la firma Menendez & Echeguía S.A. (M&E en adelante) publica una lista con los precios de cueros frescos y salados, divididos en las categorías de novillos, vacas y vaquillonas, para tres zonas del país. (ver anexo 3). A su vez, los días viernes se publica en La Nación una información similar de Corsecuer S.R.L. Las listas, como puede apreciarse en dicho anexo, cubren la semana anterior y la siguiente, conteniendo una breve información acerca de su carácter, que toma la forma de una predicción sobre el comportamiento del mercado. No obstante, todos los entrevistados afirmaron unánimemente que dichas listas son utilizadas en la práctica, como una referencia en las negociaciones de precios que se celebran una vez por semana, para liquidar las entregas de cueros ya realizadas.
- b) Según las mismas fuentes esas listas de precios serían fijadas el día miércoles mediante un acuerdo de las nueve mayores curtiembres del mercado, conocidas coloquialmente como "el club", al que se agrega un comisionista que abastece (y financia) a curtiembres medianas y pequeñas. Dichas listas se habrían confeccionado en un comienzo en reuniones celebradas en la Cámara de la Industria Curtidora Argentina (CICA). En la actualidad se decidirían telefónicamente y sólo cuando hay un cambio de circunstancias, mediante reuniones formales. Tomando como proxy de las compras de cueros crudos a las exportaciones por empresa -la única información disponible, que es suministrada por la propia CICA- los entrevistados indicaron concordantemente a las siguientes empresas como

⁵ D. Carlton & J. Perloff. Modern Industrial Organization. Harper Collins. Cap. 10, califican de este modo los actos empresarios que tienen por objeto influir sobre los rivales, para que cooperen en un esfuerzo por aumentar las utilidades.

integrantes del acuerdo. Su ordenamiento se realizó según la magnitud de su relación respecto del total exportado: ⁶

Cuadro 1
Integrantes del Presunto Cartel

	CURTIEMBRES	U\$S	%/TOTAL	%/CARTEL
1	SADESA S.A. (incl. San Luis)	163,295,711	22%	27%
2	YOMA S.A.	100,906,225	14%	17%
3	CURT. FONSECA S.A	87,149,208	12%	15%
4	TORERO S.A.	75,416,566	10%	13%
5	CURTARSA	72,247,763	10%	12%
6	LA HISPANO ARGENTINA S.A.	32,277,328	4%	5%
7	CURT. ARLEI S.A.	28,845,033	4%	5%
8	ANTONIO ESPOSITO SA	22,764,378	3%	4%
9	CUESSET S.A.	17,468,377	2%	3%
Subtotal		600,370,589	83%	100%
Total		727,105,964	100%	

- c) La negociación de los precios se realiza en el mercado en función de un desagio o un premio respecto de esos valores de referencia, determinados por la calidad y la cantidad de cueros en oferta. Según lo reseñado, a medida que las curtiembres principales fueron incorporando tecnología moderna para el curtido de los cueros, los problemas de calidad de la materia prima principal han ido disminuyendo en importancia. Sin embargo, hay concordancia de opiniones acerca de que los precios de transacción están sólo por excepción por sobre los de referencia.
- d) No obstante, algunos entrevistados reconocieron que en ciertas circunstancias la escasez de cueros y el aumento de poder adquisitivo de los exportadores resultante de una devaluación, habría roto con la disciplina y dado lugar a guerras de precios.
- e) Las negociaciones de venta de cueros se desarrollarían siguiendo una pauta que es virtualmente uniforme en todo el mercado, se trata de que los frigoríficos negocian siempre con los mismos proveedores. Esta situación habla, según los informantes, de un reparto del mercado (de las playas coloquialmente) convenido entre los integrantes del club. Su efecto es,

⁶ Por falta de datos se excluye del cálculo a la firma Nuñez, el comisionista antes aludido. Obviamente, su inclusión reforzaría los resultados

obviamente, una severa limitación de la capacidad de negociación de los frigoríficos. Varios de los entrevistados dijeron que alguna vez intentaron cambiar sus adquirentes habituales, encontrándose con elegantes negativas de compra basadas en el argumento de haber cubierto sus necesidades de cueros o con cotizaciones de precios que revelaban similar disposición a no negociar. En algún caso excepcional pudieron colocar alguna venta a las mismas curtiembres que les negaban la compra en forma directa, pero mediante la intervención de un intermediario.

- f) Los entrevistados reconocen que esta división presuntamente concertada del mercado actúa, en los hechos, como una efectiva barrera a la entrada de nuevos competidores y se agrega a otra barrera igualmente efectiva, como es el régimen que, con distintos instrumentos pero iguales resultados, ha establecido desde 1970 hasta la fecha una muy efectiva reserva del mercado a favor de las curtiembres establecidas. De este modo, la aludida división del mercado y la complementaria fijación de precios de referencia, serían posibles a partir de haber asegurado su no desafiabilidad por firmas no actuantes en el mismo.
- g) Con respecto a los mecanismos de monitoreo, varios entrevistados ratificaron el papel cumplido por una comisión de clasificación de los cueros exportados, que integran representantes del sector curtidor además de funcionarios de la Aduana. Esta comisión es la única establecida en el país con ese tipo de funciones y originalmente tenía acceso a documentación comercialmente sensible, como es el nombre de los exportadores, de los compradores del exterior y los precios pactados. El acceso a esta información sería el instrumento de monitoreo y disciplinamiento del mercado que completaría el encuadramiento de la conducta como acuerdo colusivo. Su existencia como instrumento de cartelización del mercado fue denunciado por la Unión Europea ante la Organización Mundial de Comercio, y dio lugar a un panel que si bien consideró insuficientes las pruebas aportadas –cosa predecible dada la falta de competencia legal para obtener pruebas documentales al respecto- reconoció que el acceso a ese tipo de información, otorgaba a las curtiembres una ventaja para el ejercicio de su poder de negociación. El gobierno argentino se comprometió a eliminar el acceso a esa información, pero no manifestó voluntad alguna de eliminar la comisión mixta de clasificación.
- h) Ha sido también mencionada la posibilidad de que esta comisión tuviera un efecto disciplinante de posibles violaciones del acuerdo, probablemente mediante la mera amenaza de variar la calificación de los cueros al momento de exportarse, ya que de esa forma se deprimiría la rentabilidad esperada de los eventuales incumplimientos.

En suma, se trata de un mercado que no es desafiante por entrantes circunstanciales o permanentes, dentro del cual las principales empresas

actuantes habrían llegado a un acuerdo de reparto de playas, que es reforzado por una lista de precios semanal, en base a la cual negocian las partes.

4. Enquadramiento económico general

Para dar una precisión mayor a la calificación de la conducta, se analizará en esta sección su carácter de instrumento estratégico sustentable. Para ello cabe decir en primer lugar que el reconocido "Glosario de Términos Relativos a la Economía de las Organizaciones Industriales y a las Leyes sobre Competencia"⁷ define a un cartel como un acuerdo formal entre empresas actuantes en un mismo mercado concentrado, y lo hace sinónimo de una colusión explícita, también llamada abierta ("overt collusion") por otros autores, que puede llegar incluso al extremo de estar documentada y auditada.

El término colusión, también conocida con el término "covert collusion", a diferencia del término cartel, refiere por su parte a un acuerdo informal entre los miembros, que en extremo puede tomar la forma de un pacto de caballeros para concertar, en determinadas circunstancias, decisiones estratégicas en materia comercial. En estos casos, la prueba principal de su existencia es que los participantes operen poniendo de relieve con sus conductas la existencia de un compromiso de no actuar en forma independiente. Por lo común, los acuerdos muy ambiciosos en su cobertura de política comercial, dadas sus deficiencias de instrumentación no suelen alcanzar resultados tan efectivos como los de los carteles bien organizados.

En las industrias muy oligopolizadas, a su vez, las empresas tienden a ser interdependientes en sus políticas comerciales, ya que las decisiones de una empresa tienen un impacto sobre las demás, pudiendo originar contrarréplicas que hagan perder las ventajas obtenidas. En tales circunstancias las empresas pueden tomar en cuenta las acciones de sus competidores y coordinar las suyas en consecuencia, sin necesidad de un acuerdo explícito, conducta que es conocida en la terminología jurídica con el nombre de paralelismo consciente y en la económica como colusión tácita. En este caso, la jurisprudencia y la literatura tienden a considerar ilegales a los instrumentos que inducen al paralelismo, tales como los sistemas de información que por su grado de desagregación, ponen datos comercialmente sensibles en conocimiento de los competidores.^{8 9}

⁷ R. Khemani & D. Shapiro. Glosario de Términos Relativos a la Economía de las Organizaciones Industriales y a las Leyes sobre Competencia. Instituto de Desarrollo Económico. Banco Mundial. 1996. Pág. 6 y 7.

⁸ CNDC c/empresas cementeras. Dictamen 513. Carpeta 506. Pag. 149

⁹ M. Motta. Competition Policy. Theory and Practice. Cambridge University Press. 2004. Pag. 138

La gravedad del juzgamiento y sanción de estas conductas varía según los países pero sigue generalmente un orden descendente al nombrado, esto es desde el extremo de la prisión a órdenes de cese de conducta, pasando por las multas. No obstante esta diversidad, hay un criterio común respecto al objetivo, que puede resumirse en lo expresado por la Corte Europea en el caso del cartel del azúcar, cuando dijo que las provisiones del Tratado constitutivo respecto de la competencia, son que "...cada operador económico deba determinar en forma independiente la política que intentará aplicar en el mercado común, incluida la elección de las personas y empresas a las que hará ofertas o ventas". Agregando luego que ese requerimiento de independencia "...excluye estrictamente cualquier contacto directo o indirecto entre los operadores que tenga por objeto o efecto influenciar las conductas del mercado".¹⁰

En términos instrumentales, por su parte, cabe decir que las colusiones pueden adoptar tres formas no excluyentes, según refieren Blair & Harrison: a) el acuerdo de precios, b) el reparto del mercado y c) la exclusión de competidores actuales o potenciales.¹¹ Estos modos de aumentar el poder de mercado no son mutuamente excluyentes, por cuanto en determinadas circunstancias pueden complementarse a fin de aumentar su efectividad. Tal es el caso de los acuerdos de precios, que requieren del cierre del mercado para ser efectivos, ya que tendrían corta vida en caso de no existir barreras exclusorias de competidores potenciales, ya que su entrada dispararía las rentas del arbitrio anticompetitivo. Del mismo modo, el reparto de la oferta del mercado es un medio muy efectivo de disciplinar a las empresas que no acordaron, ya que equivale a todo efecto práctico a una asignación exclusiva. Esa asignación de un poder monopsónico o virtualmente monopsónico sobre un conjunto discreto de proveedores, es frecuente que sea complementado con la fijación de precios de referencia, ya que así se facilita la coordinación y se disminuye la posibilidad de conflictos por la distribución equitativa de las rentas del acuerdo. Sin perjuicio de estas y otras posibles combinaciones de instrumentos, lo importante es que se trata de arreglos que reducen las consecuencias de la competencia entre los compradores, esto es la elevación de precios o el mejoramiento de otras condiciones de tipo financiero o comercial, que también son de interés para los vendedores.

Como se dijo antes, la naturaleza secreta de los acuerdos hace que la prueba de las conductas sea muy dificultosa, razón por lo cual se la ha calificado como paralelismo plus. Esto es, el análisis que lleva a la conclusión de que existió un paralelismo concertado de conductas, comienza con el de las condiciones estructurales que las facilitan, sigue con el hallazgo de evidencias suficientes de su existencia y culmina con el examen de explicaciones alternativas, que justifiquen el acuerdo en razón de que pueden aumentar la eficiencia del mercado. El paralelismo de precios resulta así una condición necesaria, pero no suficiente

¹⁰ Sugar Cartel. [1975] ECR 1916: [1976] 1 CMLR 405

¹¹ Blair & Harrison. Monopsony. Princeton University Press. 1993. Pág. 142

en el análisis. La suficiencia es la prueba complementaria de condiciones que hacen posible la celebración del acuerdo y su sustentabilidad. Dicho más directamente, en este caso, como en general ocurre en aquellos referidos a la forma de competir en los mercados, la prueba directa de las conductas se complementa con la prueba indirecta, abrevando ambas en la teoría económica para encontrar una explicación a su racionalidad empresarial.

En dos casos recientes de cartelización de mercados (de venta) la Comisión, en línea con lo anterior, demostró en sus dictámenes una clara voluntad de evaluar las pruebas teniendo en cuenta las dificultades que plantea reunir evidencias directas de conductas, ya que su propia naturaleza obliga a ocultarlas. Si bien estos antecedentes se refieren a carteles muy organizados y en mercados con muy pocos competidores, son por analogía y adaptación muy pertinentes como expresión de los criterios de análisis y de suficiencia de las pruebas, que actualmente aplica la Comisión. Más importante aún, son reveladores de una incipiente política al respecto, muy coincidente con la que está siguiendo el organismo de aplicación de la legislación de defensa de la competencia del Brasil.

Para analizar desde esta perspectiva el caso del mercado de cueros, se desarrollan en los puntos siguientes los aspectos más relevantes de ese análisis, según los lineamientos de la literatura y la jurisprudencia aplicable.¹²

5. Características generales de la actividad a estudiar

El objetivo de este punto es identificar aquellas peculiaridades de la cadena productiva que faciliten la comprensión del funcionamiento del mercado involucrado y la detección de aquellas particularidades que pudieran haber facilitado un acuerdo para no competir:

5.1. Características tecnológicas más básicas de la industria

El cuero es la materia prima básica de un eslabonamiento industrial que comprende varios mercados de productos intermedios y finales, caracterizándose básicamente por ser un subproducto de la faena de carne. Respondiendo a esta particularidad, el mercado de primera venta de cueros crudos se caracteriza por la inelasticidad de la oferta, esto es por el hecho que las cantidades producidas no responden a las variaciones de su precio. Es el mercado de la carne bovina, por consiguiente, el que determina la oferta de cueros crudos.

¹² Se tomaron en cuenta básicamente los criterios utilizados por M. Canoy, P. Rey y E. Van Damme. Dominance and Monopolization, incluido en M. Neumann & J. Weigand. The International Handbook of Competition. Elgar Publishing. 2004. Pag. 210.

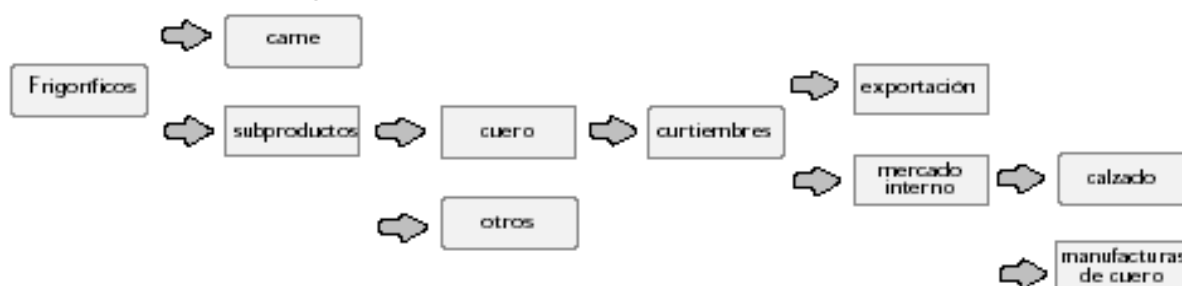
Esta característica casi obvia, no lo es tanto al relacionarla con la prueba de daño requerida por la legislación y la jurisprudencia de defensa de la competencia. En efecto, el ejercicio abusivo del poder de compra se manifiesta generalmente por la fijación de precios de adquisición inferiores a los de equilibrio, lo cual produce como consecuencia una caída de la producción a niveles inferiores a los que predominarían en ausencia de esa asimetría de poder de negociación. Cabe aclarar que las transferencias de renta que se ocasionaran al interior de la cadena como resultado de ese tipo de prácticas, no son en sí mismas una prueba de daño, ya que el mismo se relaciona usualmente con la eficiencia del mercado y no con cuestiones que hagan a esta dimensión de la equidad de los resultados.

No obstante estas dificultades que surgen del carácter de subproducto que tiene el cuero, la obtención de esta prueba no es un obstáculo insalvable, como se demostrará más adelante, cuando la existencia del acuerdo está razonablemente probada.

5.2. Eslabonamientos productivos en la cadena del cuero

El esquema siguiente muestra los eslabonamientos productivos principales en esta cadena de valor, a fin de permitir la visualización de las interrelaciones por personas ajenas a la misma. Aunque la mayoría de los productos comprendidos en cada sector de actividad industrial considerado no precisan de mayores explicaciones, parecería necesario sintetizar los correspondientes a una categoría muy abarcativa, como es el de las manufacturas de cuero. Ellas comprenden básicamente a las confecciones de cuero, a los artículos de marroquinería, a los accesorios de cuero y a la talabartería.¹³

Gráfico 2
Eslabonamientos productivos en la cadena del cuero



¹³ El segmento de marroquinería en otros materiales incluye a los artículos fabricados en plástico, tela, y otros materiales, por ser sustitutos próximos de los de cuero y compartir las cadenas de comercialización.

El sector curtidor de esa cadena envía al exterior el 80% del cuero que procesa, exhibiendo una alta concentración de la producción en un conjunto relativamente reducido de establecimientos, tecnológicamente actualizados, cuidadosos de los impactos ambientales y con adecuadas economías de escala. Coexistiendo con este grupo de empresas existe un número significativo de pequeñas y medianas curtiembres, que abastecen fundamentalmente a las industrias locales situadas aguas abajo, cuyas características son a su vez la alta intensidad de mano de obra y la reducida escala de producción, determinante principal de la atomización de la estructura de la oferta de productos finales. Dentro de este último grupo, la fabricación de calzado es una actividad con características predominantemente mercado internista, mientras que las manufacturas de cuero tienen una orientación más decididamente exportadora, incluyendo en ésto las ventas a turistas.

El sector más dinámico de este complejo es el de las curtiembres grandes, en particular el de aquellas que han avanzado en la cadena de valor, exportando fundas y tapizados de cuero para automóviles y sillones. El desarrollo de este sector se ha debido en gran medida, hasta la fecha, a un subsidio implícito resultante de las distintas regulaciones que cerraron el mercado de cueros crudos. No obstante que la instrumentación ha evolucionado desde las restricciones cuantitativas a la exportación a los actuales diferenciales de tasas del impuesto a la exportación, el efecto ha sido el mismo: reducir los precios del cuero crudo por debajo de los valores internacionales, para transferir así ingresos que subsidien su industrialización. Pero esta industrialización, en virtud del propio régimen y de otros factores concurrentes, se ha concentrado fundamentalmente en este eslabón intermedio de la cadena, y no en los productos finales de mayor valor agregado donde siguen predominando los tamaños artesanales.

5.3. Evolución de las regulaciones promocionales de la industria curtidora

Las restricciones a las exportaciones de cuero en bruto comenzaron a principios de los años 70. Específicamente, en mayo de 1972 el gobierno argentino prohibió las exportaciones de cueros vacunos sin curtir (salados y húmedos)¹⁴ con el propósito expreso de "*asegurar el adecuado abastecimiento de la industria curtidora nacional*", ante una reducción de la faena vacuna experimentada ese año. Esta prohibición lisa y llana de exportar la materia prima de la industria curtidora, como ocurre en general con las disposiciones transitorias en nuestro país, se mantuvo hasta finales de esa década.

¹⁴ Decreto N° 2861/72.

En agosto de 1979 se llegó a un acuerdo con los Estados Unidos en virtud del cual la Argentina se comprometió a substituir la prohibición de las exportaciones por un derecho de exportación del 20%, que sería gradualmente reducido a cero para fines de 1981. A cambio, EE.UU. aceptó brindar un tratamiento más favorable a las importaciones de *corned beef* argentino. El establecimiento de un precio mínimo de referencia a los efectos del cálculo de los derechos de exportación y el incumplimiento de la reducción estipulada en la tasa del impuesto, llevaron al fin de ese acuerdo en 1982.

A las trabas señaladas anteriormente, debería sumársele la imposición de tipos de cambio múltiples que desincentivaron aún más la exportación de este bien, lo cual se reflejó obviamente en el volumen de comercio registrado. No obstante esa caída, en septiembre de 1985 volvió a prohibirse la exportación de cueros sin curtir, mediante la Resolución de la Secretaría de Comercio Interior N° 321/85, medida ratificada en 1987.

En 1992 mediante la Resolución MEOSP N° 537/92, el Gobierno argentino sustituyó la prohibición de las exportaciones por un derecho del 15% ¹⁵ a las exportaciones de cueros de bovino en bruto y "wet blue" ¹⁶. Pero para el cálculo de este impuesto se estableció una base imponible distinta del valor FOB de las exportaciones, que en el caso de las exportaciones de cuero crudo resulta de aplicar la siguiente fórmula:

$$\begin{array}{l} \text{Base imponible} \\ \text{para} \\ \text{cueros crudos} \end{array} = P \times F1 \times F2 \times F3$$

P = Precio de cotización ex-planta en dólares estadounidenses por libra-peso para el último día de operaciones del mes inmediato anterior al vigente, del cuero salado de novillo marcado (Butt Branded Steer) en el mercado de Chicago, según publicación del Marketing News Service editado por el Centro Internacional de Comercio – UNCTAD/GATT.

F1 = 2,2046 = factor de equivalencia para convertir libras-peso en kilos.

F2 = 1,08 = coeficiente que tiene en cuenta los gastos de transporte, manipuleo y otros para determinar el valor FOB en puerto.

F3 = 30 kg/ pieza = equivalente al peso de un cuero crudo bovino todo tipo de calidad y peso.

¹⁵ La Resolución establecía además un derecho de exportación adicional del 15%, que fue suprimido posteriormente.

¹⁶ Con excepción de los "divididos sin la flor (capa reticular).

En cuanto al caso del cuero "wet blue" la formula a aplicar es igual que la anterior, con un adicional de 16 U\$\$/ pieza por costo de procesamiento. La ecuación sería, en consecuencia:

$$\begin{array}{l} \text{Base imponible} \\ \text{para} \\ \text{cueros "wet blue"} \end{array} = P \times F1 \times F2 \times F3 + F4$$

Donde P, F1, F2 y F3 responden a las mismas definiciones enunciadas anteriormente, mientras que:

F4 = 16 U\$\$/ pieza = valor que tiene en cuenta el costo de procesamiento.

Por su parte, en abril de 1993¹⁷ se autorizó la presencia de representantes de la Cámara de la Industria Curtidora Argentina (CICA) en las verificaciones aduaneras previas a la exportación, de los cueros bovinos en bruto¹⁸ y "wet blue"¹⁹. La vigencia de la medida, que inicialmente estaba previsto que se aplicara únicamente durante un período de 90 días, fue prorrogada en varias ocasiones.²⁰

Inicialmente, la referida autorización sólo alcanzaba a los productos correspondientes a las mismas posiciones arancelarias que los productos sujetos al derecho de exportación, es decir a los cueros en bruto y "wet blue". Pero en abril de 1994, mediante la Resolución MEOSP 1.024/94, y a petición de la Asociación de Industrias del Cuero, sus Manufacturas y Afines ("ADICMA"), el sistema se hizo extensivo también a los representantes de esa cámara y a las posiciones arancelarias comprensivas de los cueros acabados y pieles (la totalidad de las posiciones arancelarias comprendidas bajo la partida 4104).²¹ Esta Resolución está vigente y por lo tanto habilita a los representantes de las entidades de la industria del cuero, integrados a una comisión mixta ad hoc, a observar las ventas al exterior de todo tipo de cueros. Este arreglo institucional, cabe aclarar, es el único existente en la normativa aduanera argentina.

En diciembre de 1994 se adaptó el derecho de exportación a la Nomenclatura Común del MERCOSUR 22 y se estableció un cronograma para su eliminación progresiva. En cumplimiento del mismo, en enero de 1998 el derecho de exportación se redujo al 10 por ciento y en enero de 1999 al 5%. Pero durante

¹⁷ Resolución 771/93

¹⁸ Partidas arancelarias 4101.10.000, 4101.21.000, 4101.22.000 y 4101.29.000.

¹⁹ Partidas arancelarias 4101.30.000, 4104.10.100, 4104.21.000, 4104.22.000 y 4104.29.100.

²⁰ Véanse las Resoluciones N° 1.650/93, de julio de 1993; N° 32.088/93, de 20 de diciembre de 1993; N° 1.024/94, de 26 de abril de 1994; N° 1.380/94, de 31 de mayo de 1994; N° 3.746/94, de 28 de diciembre de 1994 y N° 2.257/95, de 31 de julio de 1995

²¹ Véase la Resolución N° 1.024/94 de 26 de abril de 1994.

²² Véase el Decreto N°2.275/94.

2002 fue impuesto un derecho de exportación adicional que fue inicialmente del 5% y luego en el mismo año subió al 10%, totalizando un derecho de exportación del 15%, que rige hasta la fecha y se aplica según la fórmula anterior.²³

5.4. Efectos de las regulaciones vigentes sobre los precios

La tasa del impuesto a la exportación de cueros crudos es del 15%, pero la antes aludida Resolución de 1992 estableció una base imponible distinta del precio de factura. El efecto de esa regulación que fija una base de cálculo más alta, es aumentar la tasa efectiva del impuesto, según el siguiente cálculo concordante con la estimación que realizara el Ministerio de Economía.

Cuadro 2
Tasa efectiva del impuesto a las exportaciones de cuero

CONCEPTO	SIN REGULACION	CON REGULACION
Precio FOB Chicago	100.0	100.0
Precio equiparable FOB Bs. As.	92.0	92.0
Base imponible	92.0	108.0
Retención	13.8	16.2
Precio neto de retención del 15%	78.2	75.8
Tasa efectiva	-15.0%	-29.8%

Ahora bien, este instrumento impositivo de protección del mercado fija un techo a los precios de primera venta de cueros, pero como se verá luego, los precios domésticos correspondientes a las transacciones efectivamente realizadas pueden ser aún menores. Eso ocurre cuando el mercado no es desafiado por entrantes potenciales, ya que en ese caso desaparece una muy efectiva autorestricción al ejercicio del poder de compra.

6. Estructura del mercado

Este punto tiene por propósito evaluar la existencia de las condiciones básicas que hacen posible un acuerdo anticompetitivo. Se trata de las condiciones estructurales que facilitan llegar a ellos y de las que posibilitan mantenerlos disciplinados. Aunque la identificación y ponderación de la importancia de estas

²³ Resolución del Ministerio de Economía N° 11/2002 estableció el derecho adicional del 5%, mientras que la Resolución (MEOySP) N°160/2002 fue el que lo elevó al 10%.

condiciones varían de autor en autor, hay un conjunto común a todos ellos, que permite evaluar en la práctica la importancia relativa de aquellas condiciones que se cumplirían, vis a vis las que no se cumplirían.

Dicho de un modo más directo, en un mercado con muchos compradores y vendedores, de tamaños similares, en el que los productos son diferenciados y hay información confiable sobre las transacciones, difícilmente podría prosperar una cartelización de la demanda o de la oferta. No porque no pudiera intentárselo, sino porque sus efectos serían muy escasos y sobretodo muy poco duraderos. En un mercado con las características estructurales opuestas, un intento de acuerdo parecido encontraría un medio más favorable.

6.1. Definición del mercado de producto relevante para el análisis

Este punto no parecería revestir mayor importancia en este caso, a diferencia de otros en que la delimitación de los productos incluidos en el mercado juega un rol crucial en la determinación de la existencia de posiciones dominantes individuales o conjuntas. Cabría sin embargo fundamentar brevemente esta afirmación.

El análisis usual se basa en la inclusión en el mercado en el que se produjeron prácticas presuntamente infractoras de la legislación protectora de la competencia, de todos los productos que los usuarios adquirirían en substitución del bien objeto de análisis, cuando el precio de éste tuviera un aumento significativo y no transitorio, del orden del 5 y del 10%.

De este modo, el análisis de la substitución de un producto por otros similares en la metodología que ya es estándar en todo el mundo, reconoce dos instancias: la comprobación de que puede ser substituido atendiendo a las preferencias de los consumidores o a razones técnicas, y la substitución económica, basada en los precios. La primera condición es necesaria pero no suficiente, la segunda es por lo tanto la cuestión determinante, que se resuelve estableciendo si un aumento de precios de la cuantía señalada, será suficiente para que la demanda se desplace hacia otros productos en magnitud suficiente como para que sea insustentable.²⁴

Si bien el cuero vacuno es substituíble por otros tipos de cuero, así como por otros materiales, esta posibilidad de substitución por otros elementos parece relevante en los mercados de productos finales y además, no dependiente de diferencias de precios tan pequeñas. Existiendo rentas en la cadena de valor (aguas abajo) que pudieran atemperar el traslado, este supuesto sería aún más

²⁴ Este tipo de análisis está establecido en Argentina mediante la Resolución SDCyC 164/01 y se lo conoce en todo el mundo por su acrónimo en inglés SSNIP (Small but Significant Non transitory Increase of Price)

válido en el mercado de cueros crudos. Por esta razón, el mercado a analizar es el de cueros vacunos crudos, esto es sin curtir, frescos o salados.

6.2. Análisis de las condiciones que facilitarían una colusión anticompetitiva

6.2.1. Concentración de la oferta y la demanda del mercado

6.2.1.1. Oferta

La oferta de cueros crudos está enormemente atomizada, lo cual constituye un factor de por sí importante en la evaluación de la capacidad de negociación de precios por parte de los faenadores. La información utilizada para medir ese grado de desconcentración de la oferta de cueros, fueron los datos de animales faenados que registra la ONCCA para el año 2004, agrupados atendiendo a la propiedad de las empresas para reflejar así el potencial de poder de mercado. Con esta base de datos se calcularon los índices más usuales de medición del grado de concentración, esto es el de Herfindhal-Hirshman (HHI) y los de concentración acumulada por las cuatro y ocho principales empresas del mercado (CR4 y CR8 respectivamente). La Comisión utiliza en forma preponderante el primero de estos índices y complementariamente a los segundos, según cual sea el propósito del análisis.²⁵ Los resultados resumidos en el cuadro siguiente, resultan muy expresivos de un grado de desconcentración que no reconoce paralelos en los mercados de actividades secundarias de nuestro país.

Cuadro 3
Oferta de Cueros Crudos

INDICE	VALOR
HHI	99
CR4	10.6
CR8	17.8

FUENTE: Elaboración propia en base a ONCCA

Para dar una idea más precisa de lo anterior cabría decir que las normas vigentes en los EE.UU. califican como altamente concentrado a un mercado cuando alcanza los 1.800 puntos porcentuales, mientras que un mercado desconcentrado es considerado aquél que no supera los 1.000 puntos. A su vez, los valores de referencia para considerar concentrado un mercado oscilan entre un mínimo de 65% para el CR4 en Canadá y un máximo de 75% en Brasil y Australia.

²⁵ El HHI es la suma de los cuadrados de las participaciones de mercado de cada empresa, arbitrio que permite resaltar el poder de mercado de las mayores. Los CR, a su vez, reflejan una condición estructural que sería facilitante de los acuerdos empresarios, explícitos o implícitos.

Estos valores son aceptados por la Comisión Argentina, razón por la cual cabe calificar a la estructura de la oferta de cueros en Argentina como atomística. Ello implica un poder de negociación individual extremadamente bajo, por cuanto todo intento de aumentar los precios sobre tan pequeñas cantidades en oferta, sólo ocasionaría un traslado de la demanda a otros proveedores.

Esta conformación de la oferta, más otras características que se analizarán luego, convierten a la generalidad de los frigoríficos en tomadores de precios.

6.2.1.2. Demanda

Del lado de la demanda de cueros la situación tiene características a primera vista distintas, aunque la evaluación de sus valores requiera de un análisis detallado. Los datos utilizados son los únicos disponibles, y corresponden a los valores de exportación por curtiembre según lo informado por la Cámara respectiva, agrupadas en función de su propiedad. Esta información es por lo tanto una proxy (substituto) de las participaciones en las compras de cueros vacunos en el 2004, que puede considerarse representativo en razón de cubrir el 80% del mercado. En base a esos datos, los indicadores de concentración anteriores muestran los siguientes guarismos:

Cuadro 4
Demanda de Cueros

INDICE	VALOR
HHI (%)	1167
CR5 (%)	69
CR8 (%)	73
Cartel (%)	83

FUENTE: Elaboración propia en base a CICA

El valor del HHI estaría indicando un nivel de concentración relativamente bajo, ya que está apenas por sobre el umbral de los correspondientes a un mercado moderadamente concentrado y lejos de su valor límite de 1.800 puntos porcentuales. Sin embargo, hay una marcada concentración de la demanda en las curtiembres de mayor magnitud que no recoge en todo su potencial de compra el HHI. En este caso se eligió como alternativa un CR menos convencional, ampliado a 5 empresas, ya que comprende al grupo de compañías cuyas participaciones de mercado son superiores al 10%. Este primer grupo acumula más de las dos terceras partes del total. El CR8 siguiente en la tabla anterior arroja un valor aún más significativo desde el punto de vista del poder de mercado, e incorpora a empresas cuyas participaciones están en un rango del 2 al 4%. El grupo integrante

del presunto cartel o acuerdo colusivo de compras comprendería a 9 empresas, según reiterados testimonios coincidentes de actores del mercado, elevando así aún más la cifra indicativa de la posibilidad de ejercer poder de mercado en forma conjunta.²⁶

La existencia del primer grupo de 5 firmas, que acumulan casi el 70% de participación, es muy reveladora ya que algunos autores consideran que el umbral a partir del cual existe poder de compra, es que una empresa o un grupo de empresas coaligadas tengan una participación de más del 40% en la demanda del mercado.²⁷ Pero cabría agregar que a la significatividad de esa magnitud, se agrega otra condición estructural facilitante de acuerdos al efecto, como es la homogeneidad de la composición de este primer grupo de curtiembres. En esas condiciones, las restantes 4 curtiembres con algún grado de poder de mercado serían socios necesariamente menores, dado que se sumarían con más reducidas necesidades de abastecimiento de cueros crudos.

El resto del mercado, finalmente, es una franja competidora que tiene menos del 20% de participación y agrupa a numerosas empresas sin mayor capacidad de absorción de la oferta residual. Su rol en el mercado se limitaría en esa hipótesis de dominancia conjunta -dados la falta de incentivos para desafiarlos- a la condición de seguidores de los líderes ("followers of the leaders").

Esta estructura de mercado se corresponde con el modelo de dominancia (conjunta) con franja competitiva, ya que la concentración en tan pocas firmas del poder de compra, facilitaría limar diferencias al acordar. Asimismo, ese grupo acumula suficiente poder de represalia como para suscitar adhesiones, pero es lo suficientemente pequeño como para mantener el acuerdo secreto.²⁸ Su desarrollo teórico se hará más adelante, para identificar las variables que aumentan el poder de negociación respecto del que prevalecería en un mercado competitivo.

6.2.2. Elasticidad de la oferta

Este es otro elemento que sería en principio facilitador del ejercicio de poder de mercado por parte de las curtiembres, ya que a su carácter de subproducto añade la naturaleza perecedera de los cueros frescos, lo cual hace que su oferta sea muy inelástica. Para los frigoríficos se trata de vender o salar, afrontando en este último caso además de los costos que requiere el proceso de salado y almacenamiento, la incertidumbre que un mercado tan imperfecto plantea con

²⁶ Si se incluyera al comisionista mencionado la cifra se elevaría.

²⁷ J.Jacobson & G.Dorman. Monopsony revisited. The Antitrust Bulletin. Vol. XXXVII, Nº 1. 1992. Pag. 151

²⁸ L. Cabral en Economía Industrial. McGraw Hill. 1997. Pag. 27, se refiere a este tipo de accionamiento empresario conjunto con el nombre de Grupos Estratégicos.

respecto a la rentabilidad final de la decisión. Esta característica refuerza el carácter de tomadores de precios de los frigoríficos, que surge de la estructura de la oferta y que se comentara antes.

6.2.3. Homogeneidad del producto

Es un truísmo en la práctica de defensa de la competencia que es más fácil llegar a un acuerdo, y sobretodo hacerlo sustentable, si los productos son homogéneos. Especialmente cuando hay normas técnicas ampliamente aceptadas que permiten la certificación de su cumplimiento, el producto se independiza de su productor y el precio se convierte en el elemento determinante de la compra. Distinto es el caso cuando los productos son diferenciados, esto es cuando tienen alguna particularidad que los distingue y valoriza respecto del resto, ya que ello aumenta las dificultades para acordar precios y también la facilidad para evadir los acuerdos. Esta particularidad se acentúa en el caso de mercados en los que hay innovaciones frecuentes y muy apreciadas por los adquirentes, ya que en ese caso el futuro es tenido en cuenta en el presente. Ninguna de este segundo tipo de características es aplicable al mercado de cueros crudos, ya que se trata de un típico commodity que, si bien admite clasificaciones por tipo de producto (tamaño del animal y calidad del cuero) que no están exentas de cierto grado de subjetividad, ésto no alcanza para que pierda su carácter de bien fungible.

6.2.4. Transparencia de precios

Los precios de las operaciones no son públicos, lo cual dificulta el monitoreo del cumplimiento del acuerdo. No obstante, esta particularidad explicaría -al menos parcialmente- el papel instrumental que juega la publicación semanal de precios de referencia, para evitar costosas guerras de precios originadas en indicios de incumplimiento.

En primer lugar las firmas M&E y Corsecuer informan sobre los precios pagados la semana anterior, además de una (supuesta) predicción de los correspondientes a la siguiente. La obtención de la primera información admite dos hipótesis, que sólo pueden verificarse teniendo autoridad para acceder a la información pertinente. La primera hipótesis es que esos precios resulten de transacciones realizadas por su intermedio, en cuyo caso, dada la estructura desconcentrada del mercado, se abrirían serias dudas sobre su representatividad. La segunda hipótesis es que estas firmas obtendrían información al respecto de las curtiembres, por cuanto las fuentes de la industria frigorífica consultadas niegan que exista un suministro regular de precios por parte de los vendedores. Esta práctica, fuera del contexto de una sospecha de colusión no sería en sí misma objetable. Pero existiendo ésta, se constituye en un elemento de juicio que

apoya la hipótesis referida, dado el papel que podría jugar como instrumento de monitoreo del mercado.

La primera de ambas hipótesis no parece sostenible, ya que la mayoría de las operaciones se realizan sin intermediaciones, y la difusión misma de las listas en la industria demuestra que no es cuestionada su representatividad. Queda en pie la segunda hipótesis, esto es que la información provenga de las curtiembres, hecho que no es posible probar con información indirecta, pero que según la jurisprudencia reciente de la Comisión, constituye una práctica gravemente detrimental de la competencia, aún en ausencia de cartelización de un mercado.²⁹

En segundo lugar, cabría considerar el papel que juegan los denominados precios de referencia para la siguiente semana, dado que pueden servir como precios máximos sugeridos o bien como un instrumento que contribuya a reducir los problemas de coordinación, que suelen plantearse en los acuerdos de reparto de mercado.

Para analizar este punto empíricamente la encuesta incluyó una primera pregunta, inquiriendo de manera directa opinión respecto a quiénes serían los que fijan los precios de referencia semanales. Sobre 75 respuestas recibidas, 63 (84.0%) atribuyeron la fijación de la lista semanal a las curtiembres, mientras que 9 (12.0%) señalaron a los acopiadores, siendo que el resto lo hizo con otros actores del mercado. Ese resto de opiniones (4%) comprendería la de quienes piensan que son establecidas por quienes las publican. Cabría destacar que al dividir la muestra por cuartiles en base a la faena, es en el segundo cuartil (más de 22.505 y menos de 78.420 cabezas faenadas en el 2004) donde se registraron 6 de las 9 respuestas positivas a la segunda de las alternativas ofrecidas (acopiadores), lo que sugeriría una mayor intermediación en la venta de cueros crudos en las empresas de tamaño medio a chico.

Una segunda pregunta relevante respecto a este punto y complementaria de la anterior, se refirió al propósito que cabría atribuir a esa fijación semanal de los precios. Al respecto, cabría aclarar que la división por cuartiles (basados en la faena) no modifica sensiblemente la siguiente distribución de frecuencia de las respuestas obtenidas:

²⁹ Se refiere al papel del sistema de información en el antes mencionado caso del cartel de la industria cementera.

Cuadro 5
Propósito de la fijación de precios de compra de cuero

Respuesta	Participación
Son un precio máximo de compra que se desea hacer prevalecer	16.2%
Son un precio mínimo de compra que se desea hacer prevalecer	10.8%
Son un precio orientativo que fija de hecho una banda en más y en menos, que se desea hacer prevalecer	73.0%
TOTAL	100.0%

Estas contestaciones muestran ciertas inconsistencias aparentes respecto a los objetivos de un presunto acuerdo, que no pueden menos que interpretarse. En efecto, en un acuerdo de compradores, el objetivo no puede ser otro que fijar un precio máximo de compra que obre como un techo a los valores que resultarán de la transacción. Un precio mínimo que pudiera servir de piso a las negociaciones, carecería de justificación económica, salvo evitar que la prevalencia de precios excesivamente bajos se convirtieran en un factor irritante, capaz de movilizar acciones dirigidas a desactivar el acuerdo. En ese caso sería un instrumento complementario de una fijación de precios mínimos, y no alternativo. La otra pregunta opcional que se ofreciera, y que resultó la elegida por la mayoría de los respondientes, puede entenderse a su vez como una combinación de ambos arbitrios, ya que las listas dan precios de un tipo de cueros de poca venta (salados) sobreentiéndose que los correspondientes a los frescos son un 80% de ese valor. De ese modo hay una fijación no explícita de un techo y un piso de los precios, que se desearían hacer prevalecer.

Ahora bien, cualquiera que fuera la interpretación valedera, está implícito el reconocimiento de que cumplen un papel en el proceso de formación de precios, ciertamente muy difícil de justificar en un mercado en el que esas negociaciones se realizan sin intervenciones públicas o privadas que puedan sesgar los resultados de la negociación entre sujetos independientes.

6.2.5. Barreras a la entrada

La primera y más obvia barrera al acceso a este mercado tiene un carácter legal, ya que está constituida por el impuesto a la exportación, por su forma de calcularlo y por la existencia de una comisión integrada por representantes de las

curtiembres, que supervisa su aplicación. Esta combinación de instrumentos ha tenido por objeto y efecto cerrar el acceso al mercado a compradores del exterior.

La consecuencia de este cierre se evidencia en la desvinculación de los precios domésticos con la paridad de exportación, valor éste en el que se refleja la indiferencia entre vender cueros (un bien transable) a compradores locales o del exterior. La comparación entre este valor y los precios locales pone en evidencia el costo de oportunidad de vender localmente y, por pasiva, la capacidad disciplinante del proceso de formación local de precios que tienen los potenciales entrantes al mercado. Para ello se tomó la cotización en Chicago del tipo de cuero usualmente considerada a estos efectos, menos un valor de flete y de otros costos de transacción, menos el impuesto vigente a la exportación y se lo comparó con los precios de mercado obtenidos mediante la encuesta de la ONCCA para la zona bonaerense, debidamente homogeneizados para hacerlos comparables. El coeficiente de correlación para el período 2002-julio de 2005 evidencia una gran independencia entre ambas series de precios: 26.6%.

La segunda barrera se opondría a la entrada de inversores y caería en la categoría de barrera de conducta, ya que comprende el reparto del mercado de primera venta de cueros (de las playas) que fuera referido en las entrevistas. Este reparto obligaría a un inversor entrante al mercado a plantear una guerra de precios contra empresas establecidas de antiguo, o bien a negociar un lugar en ese reparto -muy probablemente luego de tener lugar aquella. Los resultados le asignarían a esta hipótesis, valor explicativo.

La conjunción de ambas características permitiría calificar al mercado como no desafiante, una condición particularmente grave desde el punto de vista de la dinámica competitiva, ya que habilita el ejercicio sin restricciones del poder de compra. En un mercado abierto, por el contrario, cuando la amenaza de entrada de competidores es creíble y temida, existe un incentivo a autorestringir el ejercicio de poder de mercado que desincentiva la formación de acuerdos colusivos. De lo contrario, producida la entrada y en caso de tener ésta la magnitud suficiente, al no poderse sostener los precios pactados por aumento de la oferta, las ganancias extraordinarias se disiparían rápidamente.³⁰

Por esta razón todos los autores individualizan la no desafiabilidad del mercado como una de las principales condiciones para que pueda organizarse un acuerdo o un cartel, sea este de compra o de venta, y en particular para que pueda perdurar.

³⁰ La referencia obligada al respecto es el conocido artículo de W. Baumol. "Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure. American Economic Review (AER). Marzo 1982.

Esta característica de grave imperfección del mercado aparece convalidada con nitidez en la encuesta, ya que sobre 74 respuestas válidas sólo dos frigoríficos manifestaron la intención de integrarse verticalmente en el futuro, mientras que en las respuestas negativas restantes, en ningún caso el motivo del desistimiento fue porque se lo considerara un mal negocio. Las razones que habrían obrado para ese desistimiento serían, en el 61.1% de los casos, por considerar que es muy difícil la entrada a ese mercado; mientras que en un 27.8% de los casos sería por considerar muy elevado el capital necesario (argumento que no valdría para los frigoríficos mayores) y en el 11.1% restante por otras razones no especificadas.

6.2.6. Mecanismos institucionales facilitantes

Los ámbitos institucionales que sientan las bases para celebrar acuerdos que restringen el libre accionar del mercado, son normalmente las cámaras sectoriales. Todo y todos indican en este caso que esa condición habría sido cumplida por la Cámara de la Industria Curtidora Argentina. Esta entidad tiene un reconocido poder de lobby, ya que en el pasado consiguió anular los intentos de derogación del régimen protectorio del mercado de cueros crudos. Este régimen, como se viera antes, es una condición para que sea sustentable un acuerdo cuyo objeto sea organizar colusivamente el mercado.

6.2.7. Otros factores facilitantes

6.2.7.1. Regularidad y frecuencia de las compras

Es un hecho reconocido que cuando las transacciones son infrecuentes e involucran montos de ingresos importantes, hay un fuerte incentivo a incumplir los acuerdos debido al alto costo de oportunidad en juego. Ese incentivo se reduce cuando las características del mercado y del producto son las opuestas, esto es, transacciones frecuentes, previsibles, no sujetas a oscilaciones cíclicas de corto plazo. Esta condición se cumple acabadamente en este caso, ya que la faena es diaria en la mayoría de los establecimientos y, dada la naturaleza perecedera del producto, su entrega se realiza usualmente con igual periodicidad, produciéndose posteriormente la liquidación.

6.2.7.2. Poder de mercado (venta)

En el caso de las exportaciones, las firmas curtidoras locales son virtualmente tomadoras de precios, mientras que en el mercado doméstico, la atomización de la oferta y las amplias posibilidades de sustitución de producto producen un resultado similar, aunque de menor magnitud. En esas condiciones, de baja

capacidad de transferencia de costos a precios, el precio del cuero crudo deviene una variable muy determinante de la rentabilidad de la industria curtidora, sobre todo cuando el producto vendido tiene un bajo valor agregado industrial.³¹ Un incentivo muy explicativo, por cierto, de la racionalidad de una conducta que estuviera dirigida a reducir el precio de la materia prima principal.

Cabría añadir a lo anterior que cuando la orientación a los mercados del exterior adquiere la dimensión que tiene en el caso de las curtiembres mayores de nuestro país, la rivalidad entre las empresas instaladas se atempera ya que el juego competitivo pierde muchas de las características de suma cero, salvo en lo concerniente a la adquisición de materia prima. En esas condiciones, la posibilidad de acordar antes que competir es un incentivo importante, ya que elimina la incertidumbre sobre los resultados de un escenario en el que todos pueden terminar perdiendo.

6.3. El modelo de empresa dominante y la estimación del índice de poder de compra (IPC)

El modelo del comprador dominante se corresponde más frecuentemente con la realidad de los mercados que el del monopsonista puro, y al igual que éste fue desarrollado originalmente por Blair & Harrison.³² Se trata del caso de un comprador importante, que comparte el mercado con una franja competitiva de compradores que tiene una dimensión marginal, y que aceptan el precio pagado por aquél como el precio del mercado. Es en suma, la transposición a la compra del conocido modelo de empresa dominante en la venta, que ejerce un liderazgo de precios sobre la franja competitiva del mercado (modelo de Forcheimer).

Cuando hay un acuerdo que comprende a una porción importante del mercado, tiene cierta informalidad y alcanzó un grado relativamente alto de cumplimiento por parte de sus integrantes, puede ser calificado como un posicionamiento dominante conjunto. Desde esta perspectiva, en el modelo de oligopsonio dominante por colusión, las relaciones que se plantean entre el comprador dominante y la franja independiente, se representan mediante la siguiente fórmula, en la que IPC (Índice de Poder de Compra) representa el porcentaje de desvío respecto del valor que prevalecería en un mercado plenamente competitivo.

$$IPC = \frac{S}{\varepsilon + \eta(1 - S)}$$

³¹ Aún en los productos con mayor valor agregado relativo, como son las manufacturas de cuero, según un estudio del CEP (Centro de Estudios para la Producción) la incidencia del cuero curtido nunca habría bajado del 50% en la década pasada y los tres primeros años de la actual.

³² Op. Cit. 1993. Pag. 49

En esa ecuación S representa la participación ("share") del comprador dominante, mientras que ε es la elasticidad de la oferta del mercado y η es la elasticidad de la demanda de la franja independiente ($1 - S$). De acuerdo a ello el nominador refleja con S la magnitud del poder de compra dominante y el denominador agrupa los factores que lo limitan: la elasticidad de la oferta del insumo cuero respecto de los precios que la demanda está dispuesta a pagar y la elasticidad de la demanda que a su vez enfrenta la franja competitiva, esto es su capacidad de traslación del costo del insumo a los precios.

Va de suyo que la existencia de un acuerdo de compras aumenta S , pero que el desvío respecto del índice correspondiente a un mercado de competencia dependerá también de los valores de ε y de η . Dado que ambos valores se ignoran, cabe hacer una simulación asumiendo una serie de valores para ambas variables, que arroje como conclusión el rango dentro del cual podría estar comprendido el valor que resultaría del aumento del poder de compra respecto del que correspondería a un mercado perfectamente competitivo.

Los valores asumidos fueron una cifra cercana a cero para la oferta de cuero crudo y otro un tanto más alto para mostrar la sensibilidad de los resultados, congruentemente con su antes comentado carácter de bien perecible, mientras que los valores correspondientes a la demanda final de las curtiembres fueron altos, atendiendo a que se trata de bienes exportables y en gran medida sustituibles por otros productos en el mercado interno. El cuadro siguiente muestra los resultados obtenidos, de por sí elocuentes como expresión de la importancia relativa de las variables determinantes del poder de compra: ³³

Cuadro 6
Simulación del aumento del poder de compra
Nueve Principales curtiembres

		ELASTICIDAD DEMANDA		
		5	7.5	10
ELASTICIDAD	0.01	0.97	0.65	0.49
OFERTA	0.25	0.75	0.54	0.43

³³ Cabe reiterar que el IPC se mide en relación con el valor correspondiente a un mercado perfecto, esto es una cifra que por definición es cero. En el otro extremo, el valor correspondiente al monopsonio es 1.

Si en lugar de las 9 curtiembres mencionadas como integrantes del acuerdo se redujera su cifra a las 5 primeras, ello arrojaría un CR5 (cinco primeras firmas) de 69%, los resultados del IPC anteriores caerían en ese caso a los siguientes valores, ilustrativos del beneficio de restringir la competencia y de la escasa influencia del proceso de salado sobre los resultados, dada su capacidad para aumentar la elasticidad de la oferta:

Cuadro 7
Simulación del aumento del poder de compra
Cinco Principales curtiembres

		ELASTICIDAD DEMANDA		
		5	10	15
ELASTICIDAD	0.01	0.44	0.22	0.15
OFERTA	0.25	0.38	0.21	0.14

7. Conductas de los actores

El objetivo, en una primera etapa, sería identificar pautas de conducta que pudieran haber facilitado una coordinación del tipo analizado. Adicionalmente se trataría de avanzar en la mayor medida posible, aunque sea con evidencias insuficientes o parciales, en la comprobación de la ausencia de rivalidad en las compras, como producto de la distribución de playas y de una concertación de precios suplementaria. Básicamente se cubren los siguientes puntos:

7.1.1. Rivalidad comercial y antecedentes de colusión

El grado de rivalidad en la compra que perciben los vendedores de cueros sin curtir es muy bajo, ya que como lo evidencia el siguiente cuadro, correspondiente a 75 respuestas válidas, entre la no rivalización y la rivalización ocasional, suman más del 98%:

Cuadro 8
Respuestas relativas al grado de rivalidad en la compra de cuero

Respuesta	Participación
Los compradores no rivalizan entre sí al comprar cueros	58.7%
Los compradores ocasionalmente rivalizan entre sí	40.0%
Los compradores normalmente rivalizan por precios	1.3%
TOTAL	100.0%

Esta percepción de baja oposición de intereses en la compra, forjada en la práctica diaria, se acentúa a medida que disminuye la magnitud de la faena y disminuye con el aumento de la cantidad de cueros disponibles. Pero sin alterar el hecho que quienes dicen enfrentar una demanda activa apenas pasan el 1%.

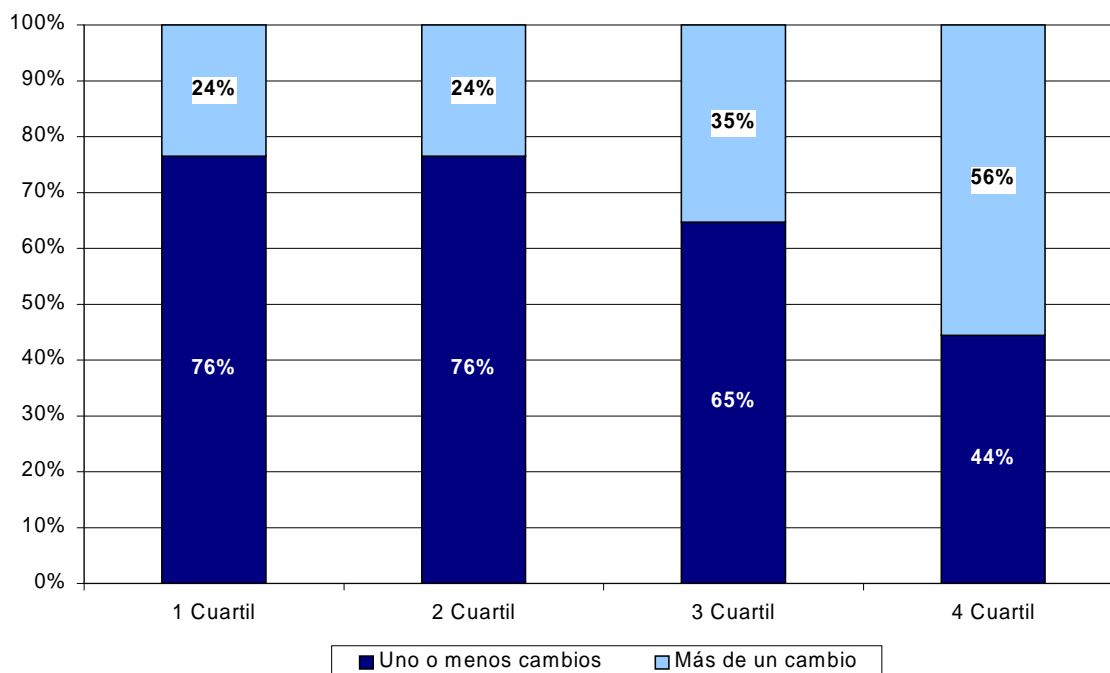
Una pregunta complementaria de la encuesta tuvo por objetivo cuantificar los cambios de adquirentes de cueros que se produjeron en los últimos años. Los resultados confirmaron en líneas generales la apreciación anterior, convirtiéndola así en un dato más firme de la realidad del mercado. Las respuestas de los frigoríficos activos durante cada uno de los años comprendidos muestran que en los últimos dos años se perfiló una tendencia hacia una mayor concentración de las respuestas, en el grupo de quienes no cambiaron de adquirente para sus cueros en cada año. Si se suma a este grupo aquellos que hicieron un sólo cambio de cliente, la tendencia arranca antes y la manifestación de una fidelidad a los compradores aumenta a un valor que respaldaría razonablemente la hipótesis de un acuerdo de reparto de los proveedores de cueros. Apoya esta conclusión el hecho que los frigoríficos que reconocieron tener más de dos cambios de adquirentes en el 2004, son mayoritariamente aquellos que pertenecen al cuartil de mayor volumen de faena, que son los que poseen mayor poder de negociación.

Cuadro 9
Cambios de clientes realizados durante el año

Cantidad de cambios	2001	2002	2003	2004	2005
0 cambio	57,7%	51,8%	40,3%	50,7%	54,1%
1 cambio	19,2%	10,7%	21,0%	14,5%	17,6%
0+1 cambios	76,9%	62,5%	61,3%	65,2%	71,6%
Resto (2 o más cambios)	23,1%	37,5%	38,7%	34,8%	28,4%

Total faenadores activos 100,0% 100,0% 100,0% 100,0% 100,0%

Gráfico 3
Cambios de clientes realizados durante el año 2004



Un antecedente de conducta paralela de características estratégicas, que no puede obviarse y cabría agregar como una reveladora evidencia complementaria, es la reciente elusión del acuerdo celebrado por la industria curtidora con el gobierno y la industria frigorífica, para aumentar los precios del cuero crudo. Este acuerdo fue violado apenas firmado, mediante el simple arbitrio de modificar de manera prácticamente uniforme, el porcentaje de desagio que por razones de clasificación de calidades se aplica a los precios de lista. Estos precios recogían obviamente los valores pactados con el gobierno. Sería necesaria una dosis de muy grande de ingenuidad para suponer que el generalizado incumplimiento del acuerdo por parte de los compradores fue un hecho fortuito, no coordinado.

7.1.2. Paralelismo de precios de compra

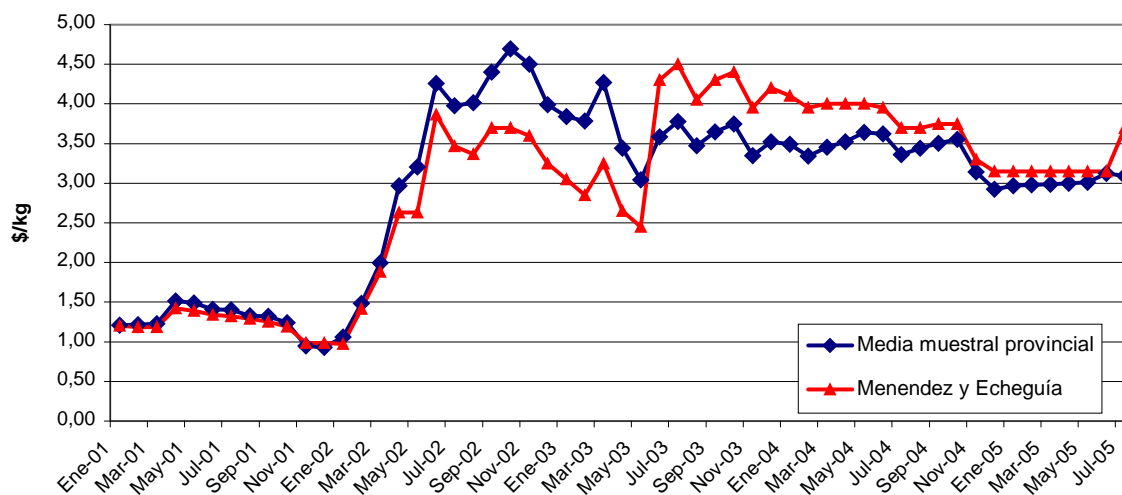
El análisis del comportamiento de los precios no puede eludir circunstancias condicionantes, como fueron la distorsión de precios relativos entre bienes transables y no transables, cuya magnitud y falta de opciones para una salida ordenada diera lugar a expectativas que magnificaron finalmente la devaluación y sus efectos sobre los mercados, hasta que finalmente se produjo una progresiva

normalización de las expectativas. Esta sucesión de circunstancias de orden macroeconómico permite identificar tres períodos claramente diferenciados en el mercado de primera venta de cueros crudos: el de predevaluación, el de la posdevaluación y el de la normalización de expectativas.

Estas circunstancias exógenas son un factor muy explicativo de los cambios que se observan, sobretudo en los períodos de mayor turbulencia, pero no anulan conclusiones a las que pueda llegarse al analizar la correspondencia entre los precios de referencia y los de transacción.

Para ello el gráfico siguiente muestra la evolución de los precios publicados por la firma M&E y de los pactados por los frigoríficos que contestaron la encuesta, realizadas sobre bases temporales y de producto homogéneas. Los precios corresponden respectivamente a la primera lista de M&E publicada cada mes y a los precios informados del primer viernes de cada mes, o en su defecto al primer día de facturación posterior. En el caso de los frigoríficos sólo se incluyeron en los cálculos a quienes hubieran faenado durante todo el período considerado. En cada uno de los mercados regionales para los que M&E publican precios y se obtuvo información de los frigoríficos, se tomó como producto más representativo al cuero de novillo.

Gráfico 4
Precio del cuero de novillo (Provincia de Buenos Aires)



Gráficamente se aprecian los tres períodos antes definidos, en los cuales la efectividad de los precios de referencia varió de manera significativa. En el período pre devaluación se advierte una marcada correspondencia pero denotando alguna dificultad (no significativa) de estos precios para actuar como techo de los efectivamente pactados. En el período siguiente, caracterizado por un violento

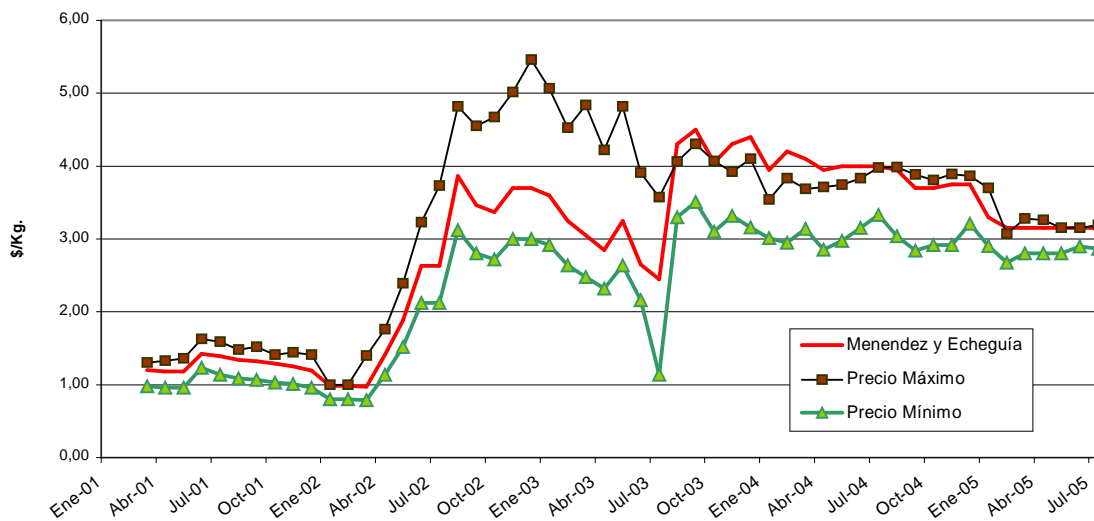
cambio de precios relativos que aumentó la capacidad de compra de las curtiembres, dado el carácter exportable de su producción, el comportamiento sugiere fuertemente la existencia de una guerra de precios y las dificultades del grupo estratégico central para contenerla. El tercero de los períodos comienza en junio del 2003 y el cambio respecto del anterior es atribuible a la necesidad de recomponer los márgenes de las curtiembres, deteriorados por la escalada de los precios del cuero luego de la devaluación. Este salto de la efectividad del instrumento evidenciaría la recomposición del acuerdo, como lo indica el hecho que la media de los precios de transacción se ubicó desde entonces sistemáticamente por debajo de los de referencia.

Ahora bien, no obstante esas diferencias en las relaciones entre ambas series de precios, cabe analizar sus variaciones mensuales, ya que son otra dimensión de la efectividad del control sobre los precios, de igual importancia. La medición correspondiente arrojó valores del coeficiente de correlación (entre ambas series de precios) muy altos, con diferencias entre ellas que se corresponden con lo observado visualmente en el gráfico: 99.6%, 86.4% y 91.7% respectivamente. Si en lugar de las correlaciones de los precios se tomaran las de los logaritmos de esos precios, como hiciera la Comisión en un caso reciente para captar más adecuadamente las variaciones, los valores son aún más altos: 99.6%, 94.2% y 100%.³⁴ Estas cifras revelan una fuerte capacidad de influencia sobre el signo de los cambios de los precios del mercado.

En forma complementaria al anterior análisis, se consideraron los precios máximos y mínimos pagados en cada mes, para evaluar la efectividad de los precios de referencia para pautar una banda de precios. La suposición de la mayoría de los encuestados respecto al objetivo de las listas semanales. Esa capacidad es particularmente notable en el tercer período, el posbélico.

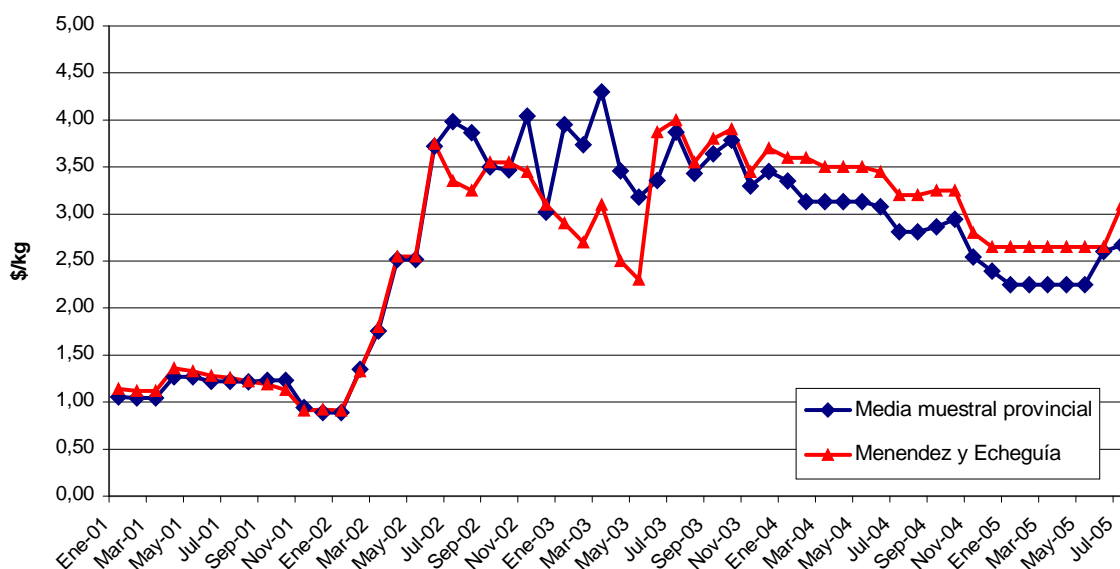
³⁴ Bimbo/Fargo. Dictamen 395, Expte. S01:01311738/03

Gráfico 5
Precio del Novillo (Provincia de Buenos Aires)

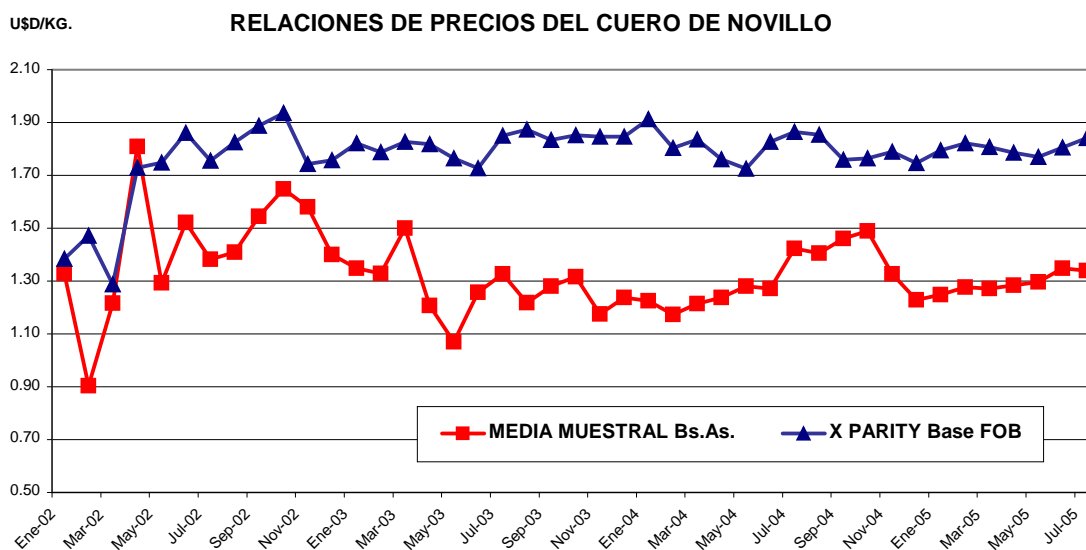


Los resultados correspondientes a la provincia de Córdoba, por su parte, confirman de manera aún más rotunda los resultados anteriores, referidos a la provincia de Buenos Aires. El gráfico siguiente lo muestra.

Gráfico 6
Precio del Novillo (Provincia de Córdoba)



Cabría cerrar esta sección con la información relativa a la distorsión objetiva del mercado, evidenciada por la diferencia entre la paridad de exportación estimada sobre base Chicago, sin ajustes regulatorios para determinar la base imponible, y los precios medios correspondientes a la provincia de Buenos Aires. Numéricamente, ésta ha sido del 35.7% en el período 2002- junio 2005, con un desvío estándar de 15.4%. Gráficamente, estas magnitudes se pueden apreciar en el siguiente:



7.1.3. Organización del monitoreo y de las sanciones disciplinantes

En este punto se recogieron referencias empresarias a la labor de monitoreo que sería posible en razón de la composición de la comisión mixta y además, por la facilidad con que pueden ser cooptados los funcionarios de las aduanas. De este modo sería posible el acceso a información confidencial y se abriría por tanto la posibilidad de ejercer represalias en el caso de incumplimientos. Pero dado que los entrevistados no tuvieron nunca acceso a esa comisión, sus testimonios reafirmaron esta hipótesis pero no aportaron datos que permitieran corroborarla. No obstante, las razones generales antes mencionadas concuerdan con la opinión generalizada que existe sobre el funcionamiento de las aduanas, no siendo por tanto inverosímil que pudieran tener un papel como el que se les asigna. Obraría en ese sentido, asimismo, la denuncia al respecto de la Unión Europea en el panel de la OMC, respecto a que como mínimo, el acceso a información comercialmente sensible le permitiría a las curtiembres ganar poder de negociación ante los frigoríficos. Esta parte de la denuncia fue considerada verosímil por el panel.

8. Resultados

La industria frigorífica vacuna tiene un proceso de producción que resulta el inverso del observado en las industrias de producción en serie, ya que la res se va desintegrando a lo largo de la línea de producción, hasta obtenerse la siguiente estructura de productos, en volumen físico:

Gráfico 7
Proceso productivo de la industria frigorífica

Inicio	Proceso productivo	Final*		Final**	
Animal en pie	FAENA	Carne	57,4%	Carne	67,8%
		Cuero	8,2%	Cuero	9,7%
		Grasa, huesos, menudencias	19%	Grasa, huesos, menudencias	22,5%
		Resto no comercial	15,4%		

* Porcentajes sobre volumen de producción; ** Porcentajes sobre volumen neto de desperdicio no comercial.

La importancia relativa de la carne y los subproductos puede variar dentro de un pequeño rango, según sexo y edad del animal faenado, estado del animal al inicio de la faena, carácter del establecimiento (matadero, ciclo I, ciclo II), etc. No obstante, el cuadro anterior, que puede considerarse representativo del promedio,

muestra la importancia relativa de los productos de la faena, medidos en unidades físicas. La carne en gancho (res con hueso) equivale aproximadamente a 57% del animal en pie, mientras que del conjunto restante (43%) el principal subproducto que se obtiene es el cuero (8%). Luego aparecen las menudencias, la grasa y los huesos (alrededor de 19% en conjunto), en tanto que alrededor de 15% constituye un resto no comercial. En las columnas contiguas se puede observar la misma estructura, neta del resto no comercial, donde la importancia de los ítems considerados crece.³⁵

Por ende, la mayor parte de los ingresos por ventas de los frigoríficos proviene de la venta de carne, sea en el mercado interno y/o externo, y el resto proviene de la venta de los subproductos que entran como insumos en los procesos productivos de otros sectores económicos. Esta circunstancia explica que sea una práctica arraigada en la industria agrupar a los subproductos bajo el rubro recuperado, y considerarlos como un factor potencialmente compensatorio en la formación del precio de la carne. De este modo, es una práctica consuetudinaria que el ingreso por venta de carne deba cubrir el mayor porcentaje posible del principal rubro de costos, esto es el animal en pie, mientras que el ingreso por la venta de subproductos debe solventar el servicio de faena y permitir un margen de utilidad. Esta práctica deja entrever que la formación del precio de la carne vacuna, en determinadas circunstancias, puede amortiguarse con cambios en los precios de venta de los subproductos como el cuero.

El siguiente esquema ilustra esta relación tradicional:³⁶

$$\underbrace{[(\text{Precio Liniers} \times \text{Rinde}) - \text{Recupero}] + \text{Margen Comercialización}}_{\text{Costo Industrial Directo}}$$

Donde:

Precio Liniers = precio de la hacienda en pie en el Mercado de remate de Liniers (sirve como precio de referencia del ganado en pie de Argentina)

Rinde = el rendimiento promedio del animal faenado

Recupero = subproductos de la faena con valor comercial (cuero, menudencias, grasa, huesos, etc)

³⁵ La fuente es CICRA

³⁶ Basado en Lineamientos para la Formulación de Escenarios del Mercado de Carne Vacuna en Argentina, Documento de Trabajo N° 1. 2005, elaborado para el Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA), en el marco del Convenio Universidad Católica Argentina-IPCVA.

Margen Comercialización = depende de la integración del animal en función de la orientación a consumo (mercado interno o externo)

En base a esta fórmula se estimó el beneficio que para el consumidor argentino podría traer aparejado un aumento del precio del cuero crudo, en caso de ser trasladado por los frigoríficos íntegramente al precio de la carne en el mercado doméstico. La atomización de la oferta de carne y la virtual ausencia de poder de compra en la comercialización, hacen verosímil esta hipótesis. La aludida posibilidad se basa, obviamente, en el perfeccionamiento del mercado de cuero crudo mediante su apertura a la exportación, hecho que haría insostenible un acuerdo anticompetitivo de los demandantes domésticos de ese subproducto. Este es un cálculo de corto plazo, que deja de lado en consecuencia, el posible efecto expansivo sobre la oferta de ganado en pie. Asume, adicionalmente, una condición de *ceteris paribus*.

En línea con los párrafos anteriores, en el cuadro que figura en el Anexo 2 se procedió a valorizar la producción de carne vacuna y los cueros frescos que la industria frigorífica vende a las curtiembres. Para ello, por un lado, se tomó la producción de carne vacuna (equivalente res con hueso) que registra en forma mensual la ONCCA y se estimó un peso promedio por pieza de cuero de 30 kilogramos, cifra que se multiplicó por la cantidad de cabezas faenadas (es decir, no se consideró la posibilidad de desperdicio). En lo que respecta a los precios, en el caso de la carne vacuna se tomó el precio promedio de los principales cortes vacunos que forman parte del Índice de Precios al Consumidor (IPC-INDEC) a la salida del frigorífico, para lo cual se realizó un descuento de 30% al precio vigente en el mostrador final. Para los cueros, se tomó en cuenta el precio de la lista que semanalmente publica M&E para los salados multiplicado por un coeficiente de 0,80, que corresponde comúnmente al precio del cuero fresco.

El cálculo arrojó para los primeros siete meses de 2005 un valor total de 9.931 millones de pesos para el caso de la carne (8.141 millones de pesos por ventas al mercado interno y 1.789 millones de pesos FOB por exportaciones) y de 633,8 millones de pesos para el caso de los cueros.

La respuesta a la anterior pregunta de qué ocurriría si se modificara el precio del cuero y el sector frigorífico mantuviera constante su nivel de facturación. Esta simulación, que responde a la forma en que los frigoríficos usualmente valorizan la carne vacuna, se presenta en la fila del cuadro que está resaltada en color. Manteniendo constante el valor de la facturación de los frigoríficos en concepto de carne y de cueros, se procedió a calcular cuánto puede caer el precio de la carne vacuna si el precio del cuero aumentara 10%. La respuesta se presenta en las últimas columnas de la misma fila del cuadro, donde se observa que el precio interno de la carne podría caer un 0,8%. Es decir, en ese caso existe una elasticidad-precio cruzada de aproximadamente $-0,80$.

En un mercado que funcione sin regulaciones que alteren artificialmente la base imponible de las retenciones y no sujeto a acciones colusivas para restringir la competencia, el precio del cuero debería subir, cerrando la brecha con la paridad de exportación. El efecto que podría llegar a tener esta posibilidad se estimó mediante un ejercicio que se anexa, y que estima un orden de magnitud probable, dados los supuestos. El aumento del precio de cuero crudo y salado surgió de estimar la diferencia entre la serie de la paridad y la correspondiente a los precios promedio de la provincia de Buenos Aires, que fue en el promedio del primer semestre de 2005 del 39.4%. Una suba del precio del cuero de esta magnitud produciría una transferencia intersectorial por valor de \$ 495 millones, equivalentes a U\$S 170 millones. En el caso de que se trasladara íntegramente al precio de la carne, beneficiando de ese modo a los consumidores, éste caería en un 3.5% en promedio.

Si a las condiciones anteriores se agregara la eliminación de la tasa adicional del 5% a las exportaciones de cueros sin curtir, el aumento respecto de igual período sería de hasta un 45.6%, involucrando una transferencia de rentas de \$ 573 millones, equivalentes a U\$S 197 millones. Bajo los mismos supuestos, la caída del precio promedio de la carne vacuna podría alcanzar al 4.1%.

La baja del impuesto del 15% al 8%, si se siguiera aplicando sobre la base imponible resultante del mantenimiento de la regulación y no sobre base FOB, el aumento del precio del cuero debería de un 45.2% para alcanzar a la paridad de exportación. De cerrarse esta brecha, ello implicaría una transferencia de ingresos de \$ 568 millones equivalentes U\$S 196 millones, los que de trasladarse en su integridad al consumo producirían una baja del 4.1% en el precio de la carne.

9. Resumen y conclusiones

Desde tiempo atrás, los operadores actuantes en el mercado de primera venta de cueros vacunos tienen la convicción de que los compradores (curtiembres y acopiadores) no actúan en forma independiente, como es de esperar que ocurra en los mercados con libre formación de precios. Esa convicción es muy generalizada y surge de la reiteración de evidencias acerca de un acuerdo de los compradores con el objeto de aumentar su poder de mercado. Este presunto acuerdo estaría facilitado por una oferta de cueros muy atomizada, así como por otras circunstancias estructurales y de conducta propias de ese mercado.

De las entrevistas celebradas y de la lectura de la escasa documentación específicamente referida a este caso, se estructuró como hipótesis de trabajo que la conducta anticompetitiva aludida consistiría en un acuerdo de las principales empresas demandantes de cueros para repartirse las playas, reforzado por la emisión semanal de listas de precios, en base a la cual negocian usualmente las partes. Para obtener evidencias verosímiles de esta conducta anticompetitiva

atribuida a la industria curtidora, se analizaron primeramente las condiciones estructurales que según la literatura especializada y la jurisprudencia, se requiere para la celebración y sustentabilidad de acuerdos de esta naturaleza. Esas evidencias fueron complementadas con el análisis de las respuestas a una encuesta dirigida a una muestra de frigoríficos, para cuyo diseño y remisión se contó con la colaboración de la ONCCA. A continuación se resumen los puntos principales del referido análisis.

9.1. Resumen

El análisis estructural se realizó en base al presupuesto ampliamente aceptado en la economía de la competencia, de que en un mercado con muchos compradores y vendedores, de tamaños similares, en el que los productos son diferenciados y hay información confiable sobre las transacciones, difícilmente podría prosperar una cartelización de la demanda o de la oferta. No porque no pudiera intentárselo, sino porque sus efectos serían muy escasos y sobretodo muy poco duraderos. En un mercado con las características estructurales opuestas, un intento de acuerdo con ese propósito encontraría un medio más favorable, que haría más probable la posibilidad de que pudiera prosperar.

9.1.1. Condiciones estructurales

- a) Los indicadores de concentración son tan bajos que permiten calificar a la **estructura de la oferta de cueros** en Argentina como atomística. Ello implica un poder de negociación individual extremadamente bajo, por cuanto todo intento de aumentar los precios sobre tan pequeñas cantidades en oferta, sólo ocasionaría un traslado de la demanda a otros proveedores.
- b) **La estructura de la demanda de cueros** muestra una importante concentración en las cinco primeras firmas (70%). Si se suman las nueve empresas que fueran identificadas como presuntamente integrantes del acuerdo, el nivel de concentración asciende al 83%. La concentración en tan pocas firmas del poder de compra, es un elemento que facilita limar diferencias al acordar. Asimismo, acumula suficiente poder de represalia como para suscitar adhesiones y para mantener el acuerdo en secreto.
- c) El carácter perecedero del cuero fresco y la escasa magnitud del salado, hace que **la oferta sea virtualmente inelástica**. Esta característica refuerza el carácter de tomadores de precios de los frigoríficos, que surge de la estructura de la oferta y que se comentara en a).
- d) En la práctica de defensa de la competencia es ya un truísmo que es más fácil llegar a un acuerdo, y sobretodo hacerlo sustentable, cuando los productos son homogéneos. Esta condición se cumple en este caso por

cuanto **se trata de un típico commodity** que, si bien admite clasificaciones por tipo de producto (tamaño del animal y calidad del cuero) que no están exentas de cierto grado de subjetividad, ésto no alcanza para que pierda su carácter de bien fungible.

- e) Los precios de transacción no son públicos, lo cual dificulta el monitoreo y explicaría **el papel de las listas semanales de precios de referencia**, como un instrumento para evitar costosas guerras de precios originadas en indicios de incumplimiento. Apoyan estas conclusiones que el 83% de los encuestados manifestaran que esas listas eran confeccionadas por las curtiembres, mientras que un 12% lo atribuyó a los acopiadores. En lo relativo a su objetivo, la mayoría (73%) consideró que fija de hecho una banda de precios dentro de la cual se desea que se ubiquen los precios de transacción. En las respuestas a ambas preguntas se pone de manifiesto que estas listas cumplen un papel en el proceso de formación de precios, ciertamente muy difícil de justificar en un mercado de libre competencia.
- f) Las **barreras de entrada** son muy importantes. La primera y más obvia es el impuesto a la exportación, ya que su objeto y efecto ha sido cerrar el acceso a los compradores del exterior. Consecuencia directa de ello es la desvinculación de los precios internos del cuero de los internacionales, lo cual se evidencia en un coeficiente de correlación del orden del 20% entre ambas series de precios. Se agregaría a lo anterior el reiteradamente referido reparto del mercado (de las playas), ya que obligaría a un entrante a plantear una guerra de precios contra empresas establecidas de antiguo, o bien a negociar un lugar en ese reparto.
- g) Prueba de este cierre es que las respuestas confirmarían en principio que la mayoría de los frigoríficos **consideran al mercado como no desafiable**, ya que el 61% de los respondentes consideró el acceso muy difícil, mientras que el 28% habría también desistido de integrarse verticalmente por lo elevado de la inversión necesaria. Esta no desafiabilidad es una característica particularmente grave desde el punto de vista de la dinámica competitiva, ya que permite ejercer el poder de compra sin restricciones. En un mercado abierto, cuando la amenaza de entrada de competidores es creíble y temida, existe un incentivo para autorestringir el ejercicio de poder de mercado, que desincentiva la formación de acuerdos colusivos.
- h) Todo y todos indican que el **ámbito institucional facilitante** del presunto acuerdo habría sido la Cámara de la Industria Curtidora Argentina, entidad cuyo reconocido poder de lobby le ha permitido anular los intentos de derogación del régimen protectorio del mercado de cueros crudos. Este régimen, como se viera antes, es una condición para que sea sustentable un acuerdo que tenga por objeto organizar colusivamente el mercado.
- i) Es un hecho reconocido que cuando las transacciones son infrecuentes e involucran montos de ingresos importantes, el alto costo de oportunidad en

juego constituye un fuerte **incentivo a incumplir los acuerdos**. En el presente caso **la situación es la opuesta**, ya que en la mayoría de los establecimientos la faena es diaria, el producto es perecedero y su entrega se realiza usualmente con igual periodicidad.

- j) En el caso de las exportaciones, las firmas curtidoras locales son virtualmente tomadoras de precios, mientras que en el mercado doméstico, la atomización de la oferta y las amplias posibilidades de sustitución de producto producen un resultado similar, aunque de menor magnitud. En esas condiciones, de **baja capacidad de transferencia de costos a precios**, el precio del cuero crudo deviene una variable muy determinante de la rentabilidad de la industria curtidora y un incentivo muy explicativo de la racionalidad de una conducta dirigida a reducir el precio de la materia prima principal.
- k) Las condiciones estructurales analizadas permiten encuadrar el mercado en el **modelo de comprador dominante**, más precisamente en el de dominancia conjunta alcanzada por colusión. Este modelo de mercado representa a unos compradores importantes por su volumen, que actúan coordinadamente y comparten el mercado con una franja competitiva de compradores marginales, que aceptan el precio pagado por aquellos como el precio del mercado. Los valores resultantes de una simulación de su funcionamiento en base a valores plausibles de la elasticidad de la oferta de cuero crudo y de la elasticidad de la demanda final de la franja competitiva, mostraron que el poder de compra se incrementa fuertemente con el aumento de la participación de mercado que produciría la colusión. La conducta resulta así racionalmente justificada por un premio teóricamente muy alto, que explicaría la entrada al acuerdo del conjunto de empresas medianas.

9.1.2. Conducta colectiva

- a) El **grado de rivalidad en la compra** que perciben los vendedores de cueros sin curtir es muy bajo, ya que sobre 75 respuestas válidas, entre la no rivalización y la rivalización ocasional, sumaron más del 98%. La cuantificación de los cambios de adquirentes de cueros producidos anualmente respaldaría razonablemente la hipótesis de un acuerdo de reparto de proveedores de cueros, sobretodo en los dos últimos años en que más de las dos terceras partes de las respuestas válidas reconocieron no haber cambiado de proveedor en el año o haberlo hecho en un sólo caso. Apoya esta conclusión el hecho que los frigoríficos que reconocieron tener más de dos cambios de adquirentes en el 2004, son mayoritariamente aquellos que pertenecen al cuartil que por su mayor volumen de faena, poseen mayor poder de de negociación.

- b) Un antecedente de conducta expresamente coordinada, que cabría agregar como una evidencia complementaria del punto anterior, es la reciente **elusión del acuerdo celebrado por la industria curtidora con el gobierno y la industria frigorífica** para aumentar los precios del cuero crudo. Este acuerdo fue incumplido apenas firmado, mediante el simple arbitrio de modificar de manera prácticamente uniforme, el desagio que en razón de la tipificación del producto es aplicado a los precios de lista. Sería necesaria una dosis de ingenuidad muy grande para suponer que este generalizado incumplimiento del acuerdo por parte de los compradores fue un hecho fortuito, no coordinado.
- c) En materia de **paralelismos de precios**, se diferencian claramente tres períodos muy determinados por las condiciones macroeconómicas. En el período previo a la devaluación se aprecia una cierta ineffectividad de los precios de referencia para actuar como techo de los pactados en el mercado. En el segundo la mayor capacidad de compra de cueros producida por la devaluación habría desatado una guerra de precios, a la que se habría puesto fin restableciendo el acuerdo, y con ello la efectividad de las listas semanales. No obstante estas cambiantes alternativas, los coeficientes de correlación de las variaciones de precios demuestran que en los tres períodos habrían tenido efectividad como determinante de la tendencia, muy notablemente en el período final.
- d) En lo relativo a la capacidad para **mantener disciplinado el acuerdo**, careciendo de la posibilidad de obtener declaraciones de testigos directos, no pudieron obtenerse pruebas respecto al papel que pudiera jugar la comisión aduanera de clasificación de las exportaciones. Queda por tanto definida una hipótesis al respecto, que el organismo de aplicación podrá verificar.

9.1.3. Resultados

Desde una perspectiva de corto plazo, se tuvo en cuenta una práctica consuetudinaria que considera que el ingreso por venta de carne deba cubrir el principal rubro de costos, esto es el animal en pié, mientras que el ingreso por la venta de subproductos debe solventar el servicio de faena y permitir un margen de utilidad. Esta práctica permite que, en determinadas circunstancias, los precios de venta de los subproductos como el cuero, amortigüen el impacto sobre el precio de la carne vacuna de aumentos del ganado.

La cuantificación de esta circunstancia se buscó por la vía de una simulación, la que arrojó un valor de la elasticidad-precio cruzada de $-0,80$. Si los valores del cuero crudo se aproximaran a los de la paridad de exportación calculada sobre las cotizaciones de Chicago, el cierre de la brecha con los precios locales que se

produciría en un mercado competitivo, podría hacer caer los precios de la carne en el mercado doméstico a valores entre el 3% y el 4% en promedio.

9.2. Conclusiones

Los elementos de juicio anteriores darían fundamento suficiente a una denuncia por violación de la ley 25.156 de defensa de la competencia, ya que la conducta imputable a las principales empresas curtidoras encuadraría en los artículos siguientes:

*ARTICULO 1º — Están prohibidos y serán sancionados de conformidad con las normas de la presente ley, los actos o conductas, de cualquier forma manifestados, relacionados con la producción e intercambio de bienes o servicios, que tengan por objeto o efecto **limitar, restringir, falsear o distorsionar la competencia o el acceso al mercado** o que constituyan abuso de una posición dominante en un mercado, de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general.*

ARTICULO 2º — Las siguientes conductas, entre otras, en la medida que configuren las hipótesis del artículo 1º, constituyen prácticas restrictivas de la competencia:

*a) Fijar, **concertar o manipular** en forma directa o indirecta **el precio** de venta, o **compra de bienes** o servicios al que se ofrecen o demanden en el mercado, así como **intercambiar información con el mismo objeto o efecto;***

*c) **Repartir** en forma horizontal zonas, mercados, clientes y **fuentes de aprovisionamiento;***

*f) Impedir, **dificultar u obstaculizar** a terceras personas **la entrada o permanencia en un mercado** o excluirlas de éste;*

*g) Fijar, **imponer o practicar, directa o indirectamente, en acuerdo con competidores** o individualmente, de cualquier forma **precios y condiciones de compra** o de venta de bienes, de prestación de servicios o de producción;*

La Comisión podrá obtener los elementos de prueba de carácter directo a los que no puede obviamente tener acceso un particular. Esto significa que tiene la posibilidad de inspeccionar la contabilidad y otros documentos de CICA y de las empresas involucradas en la denuncia. Podrá asimismo tomar declaración

testimonial a los actores principales. Por último, en base a la denuncia primero y a las evidencias recogidas por la Comisión luego, las empresas y la cámara involucrada deberán responder a los cargos que se le imputen.

Como parte del proceso cabría la posibilidad de solicitar como medida cautelar una orden de cese de la emisión de las listas de precios semanales y un opinión en igual carácter de la Comisión relativa al cese de la comisión aduanera de clasificación.

Cabría decir por último, que esta denuncia caería en buen momento ya que la Comisión, luego de los casos de cartelización de los mercados de oxígeno líquido y de cemento, ha priorizado la lucha contra los carteles y otras formas de colusión entre empresas rivales. En ambos casos se puso de relieve una clara voluntad de evaluar las pruebas, teniendo en cuenta las dificultades que existen para reunir evidencias directas de conductas que por su misma naturaleza, obligan al ocultamiento.

ANEXO 1

La figura del monopsonio puede ser analizada de dos formas alternativas. La primera es mediante la teoría microeconómica tradicional, enfoque utilizado originariamente en forma rigurosa por Blair & Harrison, en un libro que sigue siendo aún la referencia obligada al respecto.³⁷ La segunda manera de análisis es mediante teoría de juegos, enfoque que utiliza de manera exhaustiva Motta.³⁸ A los fines de este trabajo se utilizará el primer enfoque, por considerársele más apropiado como orientación metodológica que une lo económico con lo jurídico.

Hasta la fecha de publicación del mencionado libro de ambos autores, los análisis y la jurisprudencia antitrust se concentraban casi exclusivamente en el lado de la oferta, asumiendo así de hecho el supuesto que la demanda carecía mayormente de poder de negociación. La causa que movió el interés en revisar este supuesto teórico fue la evidencia reiterada, país tras país, del ejercicio de un fuerte poder de compra por parte de las cadenas de supermercados.

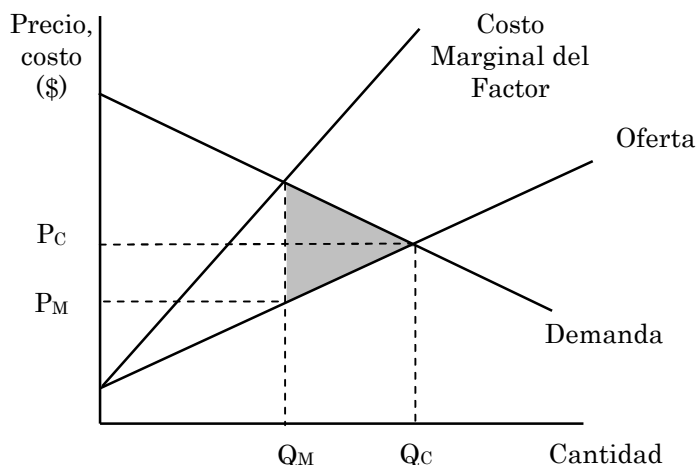
El abordaje de estos autores consistió, en resumidas cuentas, en volcar el análisis neoclásico de los efectos del poder de venta en un mercado, en los odres nuevos del poder de compra. Esto no le quita méritos, pero aclara su naturaleza. Para exponerlo sucintamente es útil apelar al caso extremo de un monopsonista que vende su producto en un mercado competitivo y ejerce a su vez su poder de compra en la industria aguas arriba, ya que permite apreciar la pérdida de bienestar que le ocasiona a la sociedad el pago de un precio inferior al de equilibrio, que disminuye la cantidad producida. Se comprueba así que no es sólo el monopolio el que ocasiona una pérdida de bienestar a la sociedad, sino que ello también ocurre con el monopsonio.

El gráfico siguiente muestra la pérdida de bienestar social producida por un monopsonista.

³⁷ Op. cit. Pág. 49

³⁸ Op. Cit. Pag. 144

Gráfico 8
Pérdida de bienestar social en un mercado monopsónico



En el mercado del insumo representado en el gráfico anterior, el punto donde se cruzan la curva de oferta y demanda determina el equilibrio competitivo, con Q_C unidades de insumo consumidos a un precio de adquisición P_C . Cuando el monopsonista logra ejercer su poder de compra, es el costo marginal del insumo, que se ubica por encima de la curva de oferta, el que resulta determinante para establecer la cantidad consumida Q_M del nuevo equilibrio. Esa cantidad y ese precio son menores que los de equilibrio en un mercado competitivo. El área sombreada del gráfico representa la menor utilización de recursos y por consiguiente la pérdida de bienestar que sufriría la sociedad. El rectángulo a la derecha de esa área, del cual P_C y P_M son los límites correspondientes al otro extremo, representa a su vez el ingreso transferido por los vendedores a los compradores.³⁹

Para medir la magnitud de este paso de un mercado donde no hay poder de compra a uno donde éste existe, los autores mencionados propusieron el uso de un índice denominado de Poder de Compra (IPC), utilizado desde entonces para establecer la pérdida de producción resultante del menor precio. La ecuación que expresa ese poder es una adaptación de la conocida ecuación de Lerner al caso de su ejercicio por parte de un comprador.

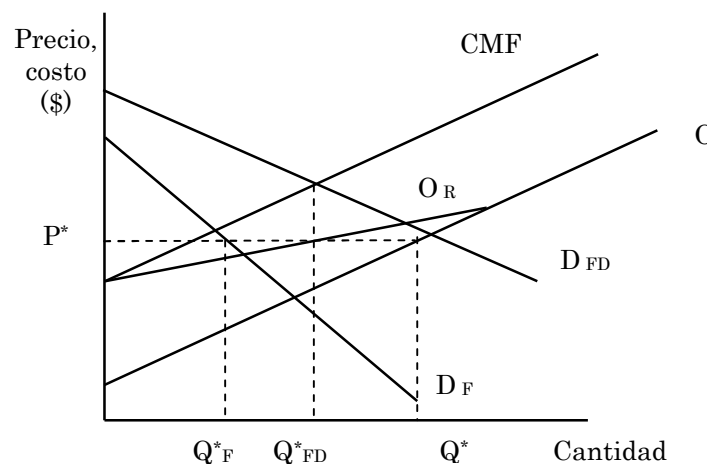
³⁹ Claramente, el costo marginal del insumo reemplaza en el razonamiento al ingreso marginal del monopolio.

$$IPC = \frac{1}{\epsilon}$$

La expresión anterior dice que el poder de compra del monopsonista será inversamente proporcional a la elasticidad de la oferta del mercado con respecto a los precios pagados. Por lo tanto, cuanto más alto sea el valor de ϵ menor será la posibilidad de que el monopsonista ejerza su poder de compra. Por ende, en el mercado de un producto cuyo costo de estoqueamiento es muy alto, o en el de un producto muy perecedero, esa elasticidad será muy baja, esto es una reducción de los precios no alterará en demasía la cantidad ofrecida. En ese caso el ejercicio de poder de compra no estará limitado en demasía.

Un modelo más frecuentemente encontrado en la realidad que el del monopsonista, y más apropiado para explicar el caso presente, es el antes mencionado del comprador dominante. El gráfico siguiente lo ilustra:

Gráfico 9
Pérdida de bienestar social en un mercado con un comprador dominante



En el gráfico anterior, aunque la firma dominante (o la colusión de las principales empresas del sector) no llega a ser un monopsonista puro, ésta (o éstos) sabe que sus decisiones de compra determinan el precio del mercado. Ello es así en virtud de que las empresas situadas en la franja competitiva aceptarán el precio que la firma dominante paga como el precio determinado por el mercado, y fijarán sus compras igualando el precio fijado a su curva de demanda. De este modo, la firma dominante maximizará su beneficio sujeto al comportamiento del resto de los compradores.

En este sentido, se observa en el gráfico anterior que la demanda del insumo (factor) se separa entre su demanda por parte de la franja competitiva (DF) y la correspondiente a la firma dominante (DFD). La curva O representa la oferta del factor que enfrenta la industria. La forma en que la firma dominante incorpora el comportamiento fijador de precios al proceso maximizador de beneficios es mediante la sustracción de la cantidad demandada por la franja competitiva al precio determinado (DF) a la oferta que enfrenta la industria (S) para obtener una Oferta Residual (OR) que afrontará el comprador dominante. También se observa en el gráfico la curva CMF, que representa el costo marginal que enfrenta la empresa dominante para expandir las compras del insumo.

De este modo, el equilibrio se encuentra cuando el comprador dominante iguala su curva de Costo Marginal del Factor con su Demanda (D_{FD}) para obtener la cantidad Q_{FD}^* ofrecida. El precio P^* queda así determinado por la oferta residual (O_R) que enfrenta la firma dominante. A este precio, la franja competitiva elegirá una cantidad Q_F^* determinada por su propia demanda (D_F). De este modo, se puede observar que la cantidad total demandada del factor será Q^* , y que el costo marginal del factor (CMF) excede el precio del insumo (P^*).

En este caso, el Índice del Poder de Compra también puede ser derivado. Para ello se define la cantidad demandada por la firma dominante como:

$$Q_{FD} = Q - Q_F$$

Para obtener la elasticidad de oferta del comprador dominante (ϵ_{FD}) primero se diferencian ambos lados respecto al Precio P:

$$\frac{dQ_{FD}}{dP} = \frac{dQ}{dP} - \frac{dQ_F}{dP}$$

Luego se multiplican ambos lados por P/Q_{FD} :

$$\frac{dQ_{FD}}{dP} \cdot \frac{P}{Q_{FD}} = \frac{dQ}{dP} \cdot \frac{P}{Q_{FD}} - \frac{dQ_F}{dP} \cdot \frac{P}{Q_{FD}}$$

Con un poco más de manipulación matemática se obtiene⁴⁰:

$$\frac{dQ_{FD}}{dP} \cdot \frac{P}{Q_{FD}} = \frac{dQ}{dP} \cdot \frac{P}{Q} \cdot \frac{Q}{Q_{FD}} - \frac{dQ_F}{dP} \cdot \frac{P}{Q_F} \cdot \frac{Q_F}{Q_{FD}}$$

⁴⁰ El primer término del lado derecho de la ecuación se dividió y multiplicó por Q, mientras que para el segundo término el cociente a multiplicar fue Q_F/Q_{FD} .

Substituyendo por las definiciones usuales de elasticidad de oferta y de demanda:

$$\epsilon_{FD} = \epsilon \cdot \frac{Q}{Q_{FD}} + \eta \cdot \frac{Q_F}{Q_{FD}}$$

Donde ϵ es la elasticidad de oferta del mercado, η es la elasticidad de demanda para las firmas de la franja competitiva. Q_{FD} , Q_F y Q representan las cantidades de la firma dominante, la franja competitiva y el mercado.

Si definimos la participación de mercado de la firma dominante como:

$$S = \frac{Q_{FD}}{Q}$$

podríamos expresar la elasticidad de oferta para el comprador dominante como:

$$\epsilon_{FD} = \frac{\epsilon}{S} + \eta \cdot \frac{(1-S)}{S}$$

De este modo, se podría definir el Índice de Poder de Compra en el modelo de comprador dominante como:

$$IPC = \frac{1}{\epsilon_{FD}}$$

$$IPC = \frac{1}{\frac{\epsilon}{S} + \eta \cdot \frac{(1-S)}{S}}$$

$$IPC = \frac{S}{\epsilon + \eta \cdot (1-S)}$$

Esta última es la ecuación utilizada en el documento para identificar las variables que inciden más directamente en la magnitud del poder de compra en un mercado dominado por una empresa o un conjunto concertado de empresas. Si la colusión fuera absoluta y funcionara a la perfección, la franja competitiva desaparecería (valdría cero), S valdría 1 y el mercado se representaría entonces, obviamente, por la ecuación inicial correspondiente al monopsonio:

$$IPC = \frac{1}{\epsilon}$$

ANEXO 2

Relación entre el precio del cuero crudo y de la carne Aumento del cuero del 39.4%

Año	Faena	TOTAL		Producción	Peso promedio	miles de \$				Tipo de cambio	Cuero fresco	Cuero salado	Precio carne en frigorífico
		Tn peso vivo	kg / cab. en pie			Tn res c/hueso	Kg / cabeza	Carne mdo. interno	Carne mdo. externo				
	Miles de cabezas									\$ / US\$	\$ lista / kg	\$ lista / kg	\$ / kg
2004	14.272	5.218.993	365,7	2.998.280	210,1	12.134.063	2.712.041	1.427.253	16.273.357	2,9427	3,417	4,271	5,031
2005	8.080	3.028.385	374,8	1.753.940	217,1	8.141.473	1.789.543	732.558	10.663.574	2,9034	3,022	3,778	5,878

9,4%

7.852.846	1.789.543	1.021.186	10.663.574
-----------	-----------	-----------	------------

4,213

5,670

1. Menudencias, grasa, huesos (patas-manos-cabeza).

variación precios 39,4%

-3,5%

**Relación entre el precio del cuero crudo y de la carne
Aumento del cuero del 45,6%**

Año	Faena	TOTAL				Producción	Peso promedio	miles de \$			Tipo de cambio	Cuero fresco	Cuero salado	Precio carne en frigorífico		
		Miles de cabezas	Tn peso vivo	kg / cab. en pie	Tn res c/hueso			Kg / cabeza	Carne mdo. interno	Carne mdo. externo					Cuero	TOTAL
2004	14.272	5.218.993	365,7	2.998.280	210,1	12.134.063	2.712.041	1.427.253	16.273.357	2,9427	3,417	4,271	5,031			
2005	8.080	3.028.385	374,8	1.753.940	217,1	8.141.473	1.789.543	732.558	10.663.574	2,9034	3,022	3,778	5,878			

9,4%

7.807.427	1.789.543	1.066.604	10.663.574
-----------	-----------	-----------	------------

4,400

5,637

1. Menudencias, grasa, huesos (patas-manos-cabeza).

variación
precios

45,6%

-4,1%

**Relación entre el precio del cuero crudo y de la carne
Aumento del cuero del 45,2%**

Año	Faena	TOTAL				Producción	Peso promedio	miles de \$			Tipo de cambio	Cuero fresco	Cuero salado	Precio carne en frigorífico		
		Miles de cabezas	Tn peso vivo	kg / cab. en pie	Tn res c/hueso			Kg / cabeza	Carne mdo. interno	Carne mdo. externo					Cuero	TOTAL
2004	14.272	5.218.993	365,7	2.998.280	210,1	12.134.063	2.712.041	1.427.253	16.273.357	2,9427	3,417	4,271	5,031			
2005	8.080	3.028.385	374,8	1.753.940	217,1	8.141.473	1.789.543	732.558	10.663.574	2,9034	3,022	3,778	5,878			

9,4%

7.810.357	1.789.543	1.063.674	10.663.574
------------------	-----------	------------------	------------

4,388

5,639

1. Menudencias, grasa, huesos (patas-manos-cabeza).

variación
precios

45,2%

-4,1%

**Cálculo de la transferencia de ingresos intersectorial
Aumento del cuero del 39.4%**

Año	Faena	TOTAL		Produc- ción	Peso prome- dio	miles de \$				Tipo de cambio	Cuero fresco	Cuero salado	Precio carne en frigorífico			
		Miles de cabezas	Tn peso vivo			kg / cab. en pie	Tn res c/hueso	Kg / cabeza	Carne mdo. interno					Carne mdo. externo	Cuero	TOTAL
2004								9,4%								
Con régimen	14.272	5.218.993	365,7	2.998.280	210,1	12.134.063	2.712.041	1.427.253	16.273.357	2,9427	3,417	4,271	5,031			
Sin régimen	14.272	5.218.993	365,7	2.998.280	210,1	12.134.063	2.712.041	1.989.590	16.835.694	2,9427	4,763	5,954	5,031			

Transferencia anual

en miles de \$ **562.338**
en miles deU\$\$ **191.094**

2005*													
Con régimen	13.851	5.191.517	374,8	3.006.754	217,1	13.956.812	3.067.787	1.255.813	18.280.412	2,9034	3,022	3,7777	5,8782
Sin régimen	13.851	5.191.517	374,8	3.006.754	217,1	13.956.812	3.067.787	1.750.604	18.775.203	2,9034	4,213	5,266	5,878

Transferencia anual

en miles de \$ **494.790**
en miles deU\$\$ **170.416**

* Anualizado

**Cálculo de la transferencia de ingresos intersectorial
Aumento del cuero del 45.6%**

Año	Faena	TOTAL		Produc- ción	Peso prome- dio	miles de \$				Tipo de cambio	Cuero fresco	Cuero salado	Precio carne en frigorífico			
		Miles de cabezas	Tn peso vivo			kg / cab. en pie	Tn res c/hueso	Kg / cabeza	Carne mdo. interno					Carne mdo. externo	Cuero	TOTAL
								9,4%								
2004 Con régimen	14.272	5.218.993	365,7	2.998.280	210,1	12.134.063	2.712.041	1.427.253	16.273.357	2,9427	3,417	4,271	5,031			
2004 Sin régimen	14.272	5.218.993	365,7	2.998.280	210,1	12.134.063	2.712.041	2.078.080	16.924.184	2,9427	4,975	6,218	5,031			

Transferencia anual

en miles de \$ **650.827**
en miles deU\$\$ **221.165**

2005* Con régimen	13.851	5.191.517	374,8	3.006.754	217,1	13.956.812	3.067.787	1.255.813	18.280.412	2,9034	3,022	3,7777	5,8782
2005* Sin régimen	13.851	5.191.517	374,8	3.006.754	217,1	13.956.812	3.067.787	1.828.464	18.853.063	2,9034	4,400	5,500	5,878

Transferencia anual

en miles de \$ **572.651**
en miles deU\$\$ **197.233**

* Anualizado

**Cálculo de la transferencia de ingresos intersectorial
Aumento del cuero del 45.2%**

Año	Faena	TOTAL		Produc- ción	Peso prome- dio	miles de \$				Tipo de cambio	Cuero fresco	Cuero salado	Precio carne en frigorífico			
		Miles de cabezas	Tn peso vivo			kg / cab. en pie	Tn res c/hueso	Kg / cabeza	Carne mdo. interno					Carne mdo. externo	Cuero	TOTAL
2004								9,4%								
Con régimen	14.272	5.218.993	365,7	2.998.280	210,1	12.134.063	2.712.041	1.427.253	16.273.357	2,9427	3,417	4,271	5,031			
Sin régimen	14.272	5.218.993	365,7	2.998.280	210,1	12.134.063	2.712.041	2.072.371	16.918.475	2,9427	4,961	6,201	5,031			

Transferencia anual

en miles de \$ **645.118**
en miles deU\$\$ **219.225**

2005*													
Con régimen	13.851	5.191.517	374,8	3.006.754	217,1	13.956.812	3.067.787	1.255.813	18.280.412	2,9034	3,022	3,7777	5,8782
Sin régimen	13.851	5.191.517	374,8	3.006.754	217,1	13.956.812	3.067.787	1.823.441	18.848.040	2,9034	4,388	5,485	5,878

Transferencia anual

en miles de \$ **567.628**
en miles deU\$\$ **195.503**

* Anualizado

ANEXO 3

En el cálculo de la paridad de exportación, para calcular el valor del flete, se tomó la cotización de un container completo con 800 cueros salados (24.000 kilos) puesto en un puerto de la costa noreste, por un valor de U\$S 3.000 (según información de despachante de aduana), lo cual arroja un gasto unitario de 0,125/kg. A ello se le sumó un 0.6% sobre el valor FOB en concepto de gastos de seguro y 0.75% sobre el valor FOB en concepto de gastos de despachante.

Para el cálculo de la base imponible del impuesto al valor FOB, se utilizó la siguiente fórmula:

$$\text{FOB Bs.As.}_t + \text{Flete} + \text{Seguro} + \text{Gastos Varios} + \text{Impuesto} = \text{Chicago}_t$$

; que reemplazando por los valores antes mencionados sería igual a : $\text{FOB Bs.As.}_t + 0.125 + \text{FOB Bs.As.}_t * 0.0060 + \text{FOB Bs.As.}_t * 0.0075 + \text{FOB Bs.As.}_t * 0.15 = \text{Chicago}_t$. Reordenando queda: $\text{FOB Bs.As.}_t = (\text{Chicago}_t - 0.125) / 1.1635$.

En el caso de tomar como base imponible a la fórmula establecida por el gobierno, la fórmula tomaría la siguiente expresión: $\text{FOB Bs.As.}_t + 0.125 + \text{FOB Bs.As.}_t * 0.0060 + \text{FOB Bs.As.}_t * 0.0075 + \text{Chicago}_{t-1} * 1.08 * 0.15 = \text{Chicago}_t$. Reordenando quedaría: $\text{FOB Bs.As.}_t = (\text{Chicago}_t - \text{Chicago}_{t-1} * 1.08 * 0.15 - 0.125) / 1.0135$.

Los valores de la serie correspondiente a las cotizaciones de Chicago para un producto similar al considerado en la regulación del cálculo de la base imponible, se tomó de la que se procesa en la Asociación de Industrias Argentinas de Carnes.

Los precios semanales de Menéndez & Echeguía se tomaron de la serie compilada en el marco del Convenio Universidad Católica Argentina-IPCVA (Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina) y utilizada en el documento Lineamientos para la Formulación de Escenarios del Mercado de Carne Vacuna en Argentina, Documento de Trabajo N° 1. 2005.

La estructura de productos resultante del proceso de desagregación de las distintas partes del animal faenado, fue tomada del mismo documento producido por la UCA, siendo que ésta, a su vez, cita como fuente a C.I.C.C.R.A.