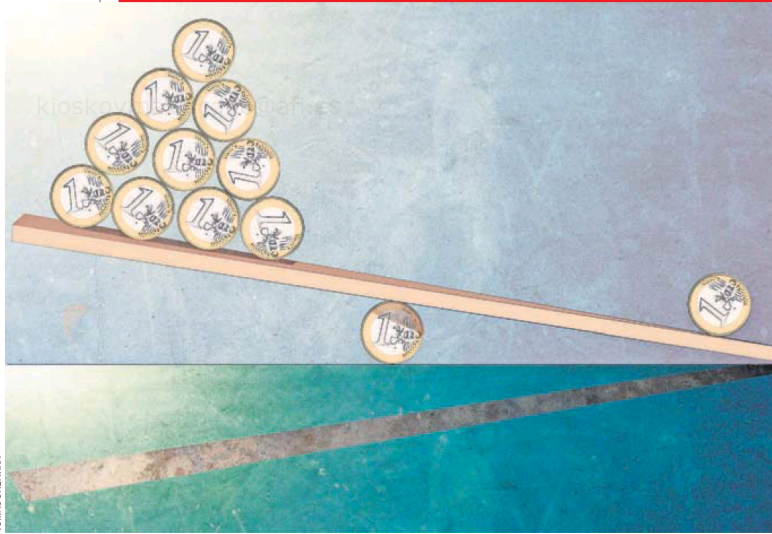


LABORATORIO *de* IDEAS

TOMÁS ONDARRA

OLIGOPOLIOS

EMILIO ONTIVEROS

Competencia y distribución de la renta

El aumento de la concentración empresarial y el estancamiento de las rentas salariales en su participación en la renta nacional son dos de los rasgos que caracterizan la evolución de las principales economías en las últimas décadas. Ambos limitan la eficacia del sistema, en la medida en que no solo afectan a los perceptores de rentas más perjudicados, sino también a las empresas sin una posición dominante en sus mercados y a las que emergen: a la igualdad de oportunidades en su más amplia acepción. De ambos episodios aisladamente tenemos evidencias suficientes y, en algunos casos, señales de adopción de medidas regulatorias de cierto alcance, como las que trata de instrumentar la nueva Administración estadounidense. Mucho menos frecuente es la existencia de trabajos empíricos acerca de la vinculación causal entre ambos fenómenos. Aquí se comentan las principales conclusiones de algunos de ellos.

La existencia de competencia suficiente en los mercados de bienes y servicios es una de las condiciones necesarias para el correcto funcionamiento del sistema económico. Su debilitamiento es un hecho en la práctica totalidad de las economías avanzadas. El aumento del poder de mercado, el dominio por unas pocas empresas de un mercado determinado, concretado frecuentemente en la capacidad para fijar precios más elevados de los que tendrían en un mercado con un funcionamiento

competitivo, dispone de testimonios suficientes. Entre los trabajos más contundentes destacó el libro de Thomas Philippon *The Great Reversal: How America Gave Up on Free Markets*. Referido fundamentalmente a la economía estadounidense, dejó constancia no solo de la concentración de empresas, sino de otros indicadores igualmente expresivos del poder de mercado, como la existencia de barreras a la entrada, de costes excesivos para que se establezcan nuevos oferentes. Los resultados adversos de esa erosión de la competencia no sólo se observan en precios más elevados, sino también en términos de menores salarios, menor inversión, reducida productividad y más desigualdad.

Otros trabajos más recientes han afianzado aquellas conclusiones. Es el caso del difundido por el FMI el pasado marzo, *Rising Corporate Market Power: Emerging Policy Issues*, en el que se sostiene que esa tendencia se ha acentuado como consecuencia de la pandemia, en la medida en que la capacidad defensiva de las medianas empresas se ha debilitado diferencialmente, favoreciendo la correspondiente concentración de la oferta. Las advertencias son igualmente relevantes, desde luego para el diseño de políticas de competencia, pero también en las macroeconómicas. En esta última dirección, los banqueros centrales ya advirtieron hace un par de años en su convención de Jackson Hole del debilitamiento de la eficacia de las políticas monetarias y fiscales que ello suponía. Con una perspectiva más genérica, en la edición de este año han vuelto a tratar las consecuencias de una "política macroeconómica en una economía desigual".

Quizás el exponente más expresivo de esa genérica desigualdad sea la evolución decreciente de los salarios en su contribución a la renta nacional de las principales economías durante las últimas décadas. En la práctica totalidad de las economías avanzadas los salarios reales se han mantenido constantes, mientras que la productividad, el valor de la producción generada por el factor trabajo, ha crecido. Del conjunto de los trabajadores, el desenlace es mucho más favorable para aquellos con una mayor cualificación formal.

Lo relevante es que la explicación de esas diver-

Las decisiones anunciadas por Biden perfilan una ambiciosa cruzada contra la excesiva concentración empresarial

gencias salariales no cabe atribuirla exclusivamente a esa "prima educativa", sino también y de forma más destacada al creciente poder de mercado en muchos sectores. Este es el punto fundamental que destaca Jan Eeckhout en su reciente libro *The Profit Paradox: How Thriving Firms Threaten the Future of Work*. Su tesis es clara: la falta de competencia puede ser la causa principal del aumento de la desigualdad y de la pobreza en Occidente en los últimos 40 años. Pero además de condicionar la distribución, el creciente poder de mercado acentúa la destrucción de valor en el conjunto de la economía, produciendo menos de lo que podrían las empresas dominantes en mercados poco competitivos.

Eeckhout, profesor de la Universidad Pompeu Fabra, dispone de una amplia y provechosa trayectoria estudiando esa vinculación, que se inició hace años con el profesor Jan De Loecker, en el análisis de la relación entre el poder de mercado de las empresas y los salarios de los principales ejecutivos en las mismas. La continuidad de esa línea de investigación se ha plasmado en importantes contribuciones académicas y ahora en este excelente libro. Desde esos fundamentos que avalan el rigor, la ampliación del análisis coexiste con una admirable facilidad divulgadora. En sus numerosos e ilustrativos ejemplos aporta evidencias suficientes del poder de mercado que se ejerce en nuestros días, en todos los sectores, desde el de los marcapasos hasta el de las aerolíneas, incluyendo, desde luego, el de las tecnologías digitales; también deja constancia de las paradojas retributivas de los trabajadores en algunos sectores. Lo hace con registros estadísticos relevantes, transmitiendo experiencias personales y sugiriendo al lector itinerarios para entender aspectos esenciales del funcionamiento del sistema económico.

El progreso tecnológico, aunque no sea el villano de la historia, ha contribuido al afianzamiento del poder de mercado de las empresas. Se ha verificado en cierta medida la presunción más pesimista de Schumpeter, la dificultad para reducir ese poder de mercado susceptible por sí solo de minar los cimientos del propio capitalismo. La tecnología ha permitido a las empresas pioneras defender su poder de mercado con barreras de entrada hasta ahora eficaces y disponer de recursos con los que financiar el crecimiento, aunque las adquisiciones de empresas jóvenes e innovadoras por las incumbentes no es algo exclusivo del sector digital.

Son otra forma de ilustrar aquella aspiración, invocada repetidamente por Eeckhout, que formuló hace tiempo Warren Buffett, uno de los inversores con más predicamento, en relación con sus políticas de asignación: "No quiero invertir en negocios que sean fáciles para la competencia. Quiero un negocio con un foso alrededor. Preferiblemente con cocodrilos y tiburones que disuadan eficazmente a los seducidos por los atractivos del castillo". Una forma bien directa de enviar la libre competencia a esa suerte de desván plagado de hipótesis ingenuas, manifiestamente alejadas de la realidad, que no solo condicionan la docencia e investigación, sino también las políticas regulatorias.

Queda claro, subraya en el epílogo Eeckhout, que los mercados no son libres ni la competencia es un desenlace natural. La calidad de las normas y la completa independencia de los supervisores de la competencia, en mayor medida que esa suerte de bienismo asociado al "capitalismo de los stakeholders", son las condiciones necesarias para sanear el sistema. Cabría añadir que, al igual que en ámbitos como la fiscalidad y el cambio climático, la coordinación multilateral es igualmente necesaria para preservar las ventajas de la dinámica de integración global, también recientemente cuestionada. Las decisiones anunciadas por la Administración de Biden, y el equipo designado para implementarlas, perfilan la más ambiciosa cruzada contra la excesiva concentración empresarial. Pero también la UE está dando muestras de lo prioritaria que es la defensa de la competencia para la mejora del nivel de vida de los ciudadanos y para el reforzamiento de la erosionada legitimidad del sistema económico.