

Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo
Con la colaboración de Juan Sebastián Joya

Mayo 26 de 2016

Cartelización Global y Estado Regulador: ¿A dónde se fue la competencia?

El llamado “sueño Americano”, consolidado con relativo éxito durante 1920-1990, se logró sobre dos pedestales: i) *la transmisión de las ganancias de productividad hacia la remuneración y bienestar de la gran masa de trabajadores*, dando origen a una clase-media que había alcanzado un 62% de la población en 1970, pero que hoy ha descendido hacia un 43% en 2014; y ii) *la libre competencia empresarial*, generando la caída secular de los costos de producción (por economías de escala-alcance) y la convergencia de las ganancias extraordinarias de los pioneros innovadores (de más del 20%-25% sobre el capital) hacia unas ganancias normales en el largo plazo (de 4%-6%).

Krugman (*The Conscience of a Liberal*, 2007) y Sachs (*The Cost of Prosperity*, 2011) han documentado con lujo de detalles esa consolidación de la clase media en los Estados Unidos, pero ambos han expresado su preocupación con las anomalías observadas en el sector productivo durante las dos últimas décadas, al punto de estar amenazada la sostenibilidad del llamado “Estado de Bienestar” al generarse una “compresión social” (ver http://anif.co/sites/default/files/uploads/Sachs_2.pdf).

Buena parte de esa amenaza al modelo capitalista-democrático se está manifestando bajo la forma de una creciente concentración del capital (la cual en sí misma era de esperarse y no necesariamente ello se oponía a beneficiar al consumidor), pero, infortunadamente, con crecientes visos de “cartelización de las firmas”, de una parte, y de “captura

del Estado”, de otra parte, a través de buscar exagerados alivios tributarios por la vía de su representación “gremial” a nivel del Congreso.

Recientemente, *The Economist* (Marzo 26 de 2016) hizo un llamado de alerta sobre los elevados grados de cartelización en los Estados Unidos, donde ni siquiera el ciclo económico afecta las abultadas rentabilidades de las firmas ya establecidas, ante la falta de competencia. Esto ha sido particularmente notorio en los sectores de las aerolíneas, alimentos-procesados, electrónicos, telecomunicaciones y hasta en tarjetas de crédito. Por ejemplo, mientras que un 75% de las firmas obtenían rentabilidades “normales” en el rango 5%-15% sobre capital durante el período 1965-67 (edad de oro de la competencia), solo un 35% de ellas se ubica en ese rango durante 2011-2013 (período de oligopolios-colusivos). De hecho, la porción de firmas con rentabilidades en el rango 20% a más del 50% sobre capital ha pasado a representar cerca del 40% recientemente frente al 15% de hace cuatro décadas (ver gráfico adjunto).

Los sectores con menor competencia y, por lo tanto, con mayor concentración de las utilidades en las cuatro firmas más grandes de los Estados Unidos están en: i) telecomunicaciones, manufacturas, transporte y almacenes de grandes superficies, acaparando más del 40% de las utilidades en cada uno de sus respectivos sectores; ii) le siguen en concentración el sector financiero, distribución mayorista y servicios públicos, acaparando entre el

Continúa

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Juan Sebastián Joya

20% y el 30% de las utilidades de sus respectivos sectores (cifra cercana a la media de la economía, la cual se ha elevado del 25% al 32%); y iii) los sectores con mayor competencia están en educación, servicios profesionales, restaurantes y salud, donde las primeras cuatro firmas explican menos del 20% de las utilidades de esos sectores.

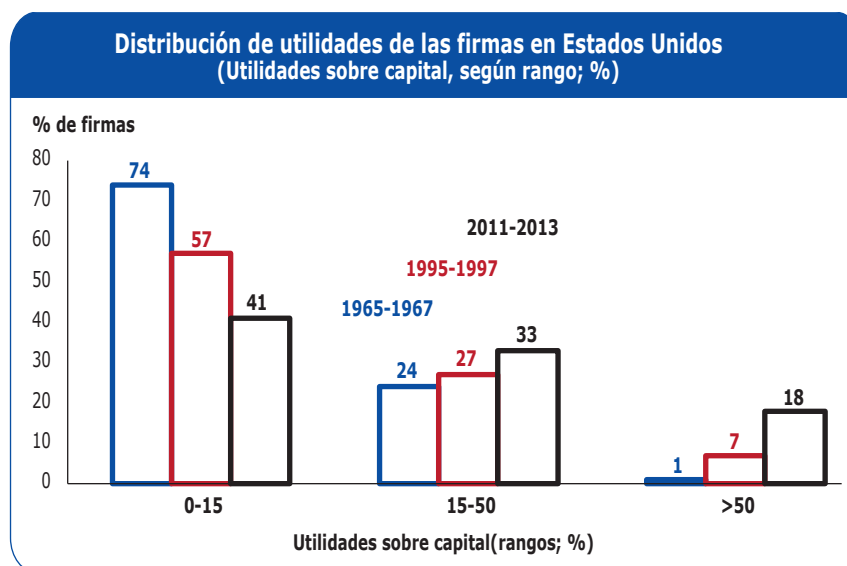
En la segunda arista del problema (tratamiento tributario preferencial), se ha visto que las ganancias de las firmas después de impuestos se han incrementado de niveles del 4% del PIB durante 1970-1990 hacia cerca del 6% del PIB en las últimas dos décadas, en buena parte por la elusión tributaria generada al expandir las firmas fuera de los Estados Unidos (aprovechando no solo mano de obra más barata, sino tratamientos tributarios más laxos afuera). De hecho, el retorno a nivel global de esas firmas de los Estados Unidos se ha elevado del tradicional 8%-12% del período 1960-1990 hacia el 12%-16% en el período 2000-2013.

Es entonces sorprendente el curso reciente que ha tomado la economía de los Estados Unidos en materia de concentración de la producción y cartelización, a pesar de las lecciones aprendidas desde la Gran Depresión (con las Leyes Anti-Carteles). En el caso de Colombia, estos temas también han estado muy movidos, tanto a nivel de cartelización (en ce-

mento, papel o azúcar) como de concentración de la propiedad en diferentes sectores y de allí la importancia de fortalecer la capacidad regulatoria y de supervisión del Estado. En hora buena, las metas volantes que debe cumplir Colombia para ingresar a la OECD serán de gran ayuda a tal objetivo.

En este frente local, Anif ha tenido ya la oportunidad de comentar cómo resulta vital abrir el comercio internacional y homogeneizar las tarifas de importación para introducirle mayor competencia al sector agrícola. Aquí el balance luce esperanzador en los frentes de café y todavía está por verse el efecto de las sanciones y los movimientos arancelarios recientes en los casos del azúcar y del arroz (ver *Comentario Económico del Día* 5 de mayo de 2016).

Anif también se ha pronunciado sobre la importancia de evitar la sobre-regulación en el frente financiero (ver <http://anif.co/sites/default/files/uploads/Anif-Bancolombia0115.pdf>). En efecto, ello lo que genera son mayores barreras de entrada, al “espantar” la Inversión Extranjera Directa o inclusive propiciando la venta de bancos o AFPs que ya estaban establecidas en el país y que terminan vendiendo al enfrentar sobre-costos regulatorios y pagos de impuestos con tasas efectivas superiores al 50% (como las de la Ley 1739 de 2014).



Fuente: cálculos con base en *The Economist*.