

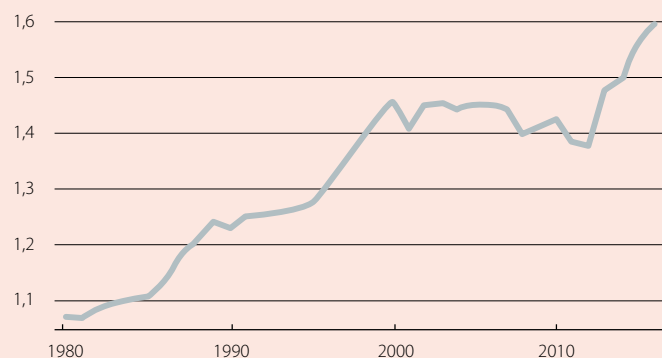
Superestrelles, competència i conseqüències

En els 20 últims anys, la concentració empresarial s'ha incrementat de forma molt destacable. Molts mercats estan dominats per unes poques empreses de gran dimensió (les anomenades superestrelles). Aquest nou entorn empresarial té implicacions econòmiques i socials rellevants que no poden ser ignorades a l'hora de dissenyar les polítiques públiques de regulació i de competència.

Davant aquest fenomen, en els últims anys, diversos economistes han començat a estudiar el fenomen de les superestrelles i les seves conseqüències en termes d'eficiència i d'equitat. No obstant això, en tractar-se d'un fenomen relativament recent, les conclusions a les quals s'ha arribat encara no són definitives. De fet, hi ha una qüestió essencial en l'anàlisi d'aquest fenomen sobre la qual encara no hi ha consens: no tots aquests economistes consideren que aquest nou context empresarial de major concentració hagi comportat una disminució de la competència als mercats de béns i de serveis. Així, per exemple, John Van Reenen, economista del MIT i expert en innovació i en productivitat, opina que la preocupació pel poder de les grans empreses i pel seu impacte sobre el dinamisme als mercats és una mica prematura. En concret, Van Reenen i altres autors, com David Autor, argumenten que el nivell de competència no ha disminuït, sinó que elements com la globalització, les noves tecnologies o els efectes de xarxa han canviat la naturalesa de la competència i han generat sectors o indústries on cada vegada és més freqüent la situació en què «el guanyador s'ho emporta tot» (*winner-take-all*), o «gairebé tot».

Marge de beneficis a nivell global *

Ràtio



Nota: * El marge de beneficis o *mark-up* correspon a la ràtio entre el preu i el cost marginal.
Font: Vegeu De Loecker, J. i Eeckhout, J. (2018). «Global Market Power», National Bureau of Economic Research, núm. w24.768.

empreses és el resultat d'una forta competència al sector que acaba amb només unes poques al cim (vegeu el primer article d'aquest Dossier).

Amb la finalitat de saber si hi ha hagut canvis en la intensitat competitiva dels mercats, diferents estudis van més enllà de les mesures estàndard de concentració i tracten de mesurar el nivell de competència de forma directa mitjançant l'evolució dels marges de benefici (o *mark-ups*, ràtio entre el preu i el cost marginal), que determinen fins a quin punt el preu supera el cost marginal. Així, sota competència perfecta, aquesta ràtio s'hauria d'apropar a 1, mentre que valors molt per damunt d'1 poden ser indicatius d'un poder elevat de mercat per part de les empreses. En aquest sentit, amb una mostra de 70.000 empreses de 134 països, De Loecker i Eeckhout¹ documenten augments considerables en els marges de beneficis a nivell mundial des del 1980: d'una ràtio de l'1,1 en la dècada dels vuitanta a l'1,6 actual (vegeu el primer gràfic). Això és especialment rellevant en el cas dels EUA, on, a més a més, s'observa un augment generalitzat en tots els sectors, a causa, en gran part, d'increments en els marges de les empreses que, al principi, ja tenien uns marges més elevats.² D'aquesta manera, conclouen que la pressió competitiva ha disminuït.

En un món amb una competència baixa, les empreses s'enfronten menys a l'entrada de nous adversaris, de manera que no tenen la necessitat d'invertir i d'innovar amb la mateixa obstinació que en un món amb una competència alta. En altres paraules, un entorn de menor competència disminueix els incentius a la inversió i a la innovació, la qual cosa, en última instància, té conseqüències negatives sobre la productivitat.³ Segons els estudis recents de Thomas Philippon i de Germán Gutiérrez, economistes

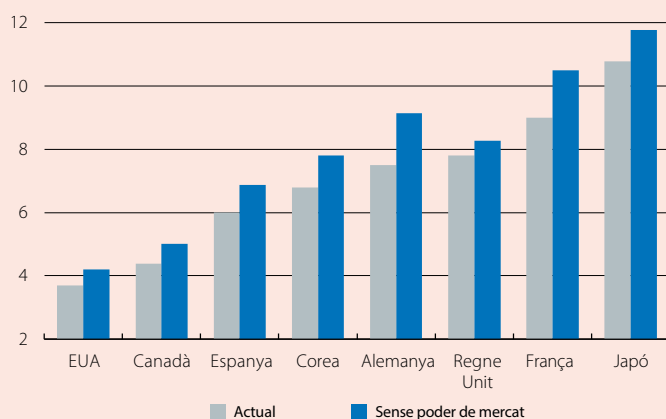
1. Vegeu De Loecker, J. i Eeckhout, J. (2018), «Global market power», National Bureau of Economic Research, núm. w24768. Altres articles, com Calligaris, S., Crisculo, C. i Marcolin, L. (2018), «Mark-ups in the digital era», OECD Publishing, núm. 2018/10, també troben un augment del *mark-up* mitjà per a un conjunt de 26 països entre el 2000 i el 2014.

2. Vegeu De Loecker, J., Eeckhout, J. i Unger, G. (2018), «The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications», Mimeo, novembre.

3. Això no significa que tot poder de mercat sigui negatiu, ja que uns marges mínims han d'existir per incentivar la inversió i la innovació. Quan aquests marges estan garantits, la teoria econòmica considera que els increments en els marges es tradueixen en taxes d'inversió i d'innovació més baixes. Aquesta relació no-monòtona s'observa empíricament en l'anàlisi realitzada per economistes de l'FMI: Díez, F., Leigh, D. i Tambunlertchai, S. (2018). «Global market power and its macroeconomic implications». International Monetary Fund.

Renda de les llars més pobres *

Percentatge en relació amb el total (%)



Nota: * Llars per sota del percentil 20 de la renda.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades d'Ennis, S. F., Gonzaga, P. i Pike, C. (2017). «Inequality: A Hidden Cost of Market Power».

en un increment en els marges de beneficis, la qual cosa, al seu torn, significa que els preus que fixen les empreses superen amb escreix els costos de producció. Aquest context de preus més elevats perjudica de forma desproporcionada els individus més pobres, que han de pagar més pels productes que consumeixen. En particular, segons un estudi elaborat per tres economistes de l'OCDE per a un conjunt de vuit països (inclosos els EUA, Alemanya i Espanya), si s'eliminés el poder de mercat que consideren excessiu (és a dir, el relacionat amb pràctiques no competitives), la renda de les famílies més pobres (les situades per sota del percentil 20) augmentaria al voltant del 15%, i això derivaria, principalment, d'una renda més baixa en les famílies més riques (vegeu el segon gràfic).⁵

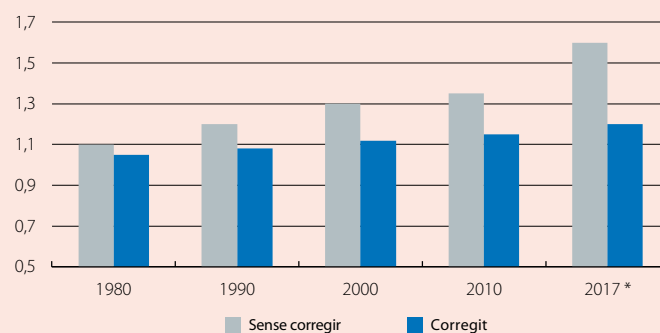
No obstant això, com ja hem avançat a l'inici d'aquest article, aquests resultats no són compartits de forma unànime pels experts. Així, un article recent del Banc Mundial revela que el fort augment dels marges de beneficis de les grans empreses documentat per molts economistes (en especial, per als EUA) és degut a una comptabilització errònia dels costos.⁶ En concret, les superestrelles es diferencien de la resta d'empreses, entre altres coses, per un nivell més elevat d'inversió en capital intel·lectual i organitzatiu (el que es coneix com actius intangibles), i això s'hauria de tenir en compte en el càlcul dels marges de beneficis. Amb aquesta correcció, l'augment dels marges des del 1980 ha estat molt més suau que l'estimat en els altres estudis comentats (vegeu el tercer gràfic). En conseqüència, aquest article conclou que no es pot acusar les superestrelles d'estar-se aprofitant d'un entorn menys competitiu, tal com ho argumenten altres analistes, sinó que basen el seu èxit en la seva elevada productivitat i en la seva capacitat d'innovació.

de la Universitat de Nova York, la reducció de la competència és responsable d'una bona part de les baixes taxes d'inversió de l'economia nord-americana des de l'inici de la dècada dels 2000. En concret, l'*stock* de capital se situa entre el 5% i el 10% per sota del nivell que s'hauria observat si l'entorn competitiu no s'hagués deteriorat. Philippon *et al.* també destaquen que la contribució de les superestrelles nord-americanes a la productivitat total del país ha disminuït el 40% en els 20 últims anys, la qual cosa suggereix la presència de barreres d'entrada i una reducció de la competència que ha dut les grans empreses implantades a reduir la inversió i la innovació.⁴

Així mateix, un entorn de major poder de mercat empresarial implica una redistribució dels recursos dels consumidors i dels treballadors als accionistes de les empreses. Això és així perquè un major poder de mercat es tradueix

Marge de beneficis dels EUA *

Ràtio



Nota: * El marge de beneficis o mark-up correspon a la ràtio entre el preu i el cost marginal. La correcció té en compte la inversió en capital intangible (com l'intel·lectual o l'organitzatiu).

Font: CaixaBank Research, a partir de dades d'Ennis, S. F., Gonzaga, P. i Pike, C. (2017).

«Inequality: A Hidden Cost of Market Power» i d'Ayyagari, M., Demircuc-Kunt, A. i Maksimovic, V. (2018). «Who are America's star firms?», The World Bank.

4. Vegeu Gutiérrez, G. i Philippon, T. (2017), «Declining Competition and Investment in the US», National Bureau of Economic Research, núm. w23583; Callum, J. i Philippon, T. (2016), «The Secular Stagnation of Investment?», manuscrit inèdit, Nova York University, desembre, per al còmput de l'*stock* de capital, i Gutiérrez, G. i Philippon, T. (2019), «Fading Stars», National Bureau of Economic Research, núm. w25529.

5. Vegeu Ennis, Sean F., Gonzaga, P. i Pike, C. (2017), «Inequality: A hidden cost of market power». A <http://www.oecd.org/daf/competition/inequality-a-hidden-cost-of-market-power.htm>.

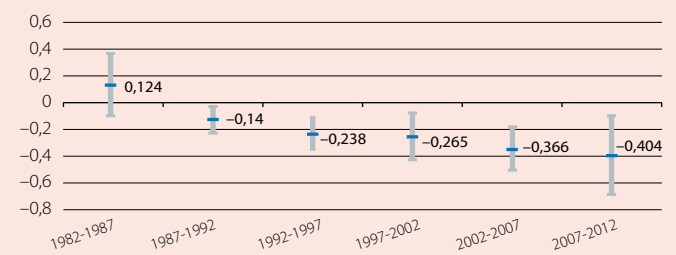
6. Vegeu Ayyagari, M., Demircuc-Kunt, A. i Maksimovic, V. (2018), «Who are America's star firms?», The World Bank.

Malgrat les evidents diferències d'opinió sobre l'impacte de les superestrelles sobre l'evolució de la inversió i del dinamisme innovador, sembla que tant els detractors com els defensors coincideixen que aquest nou context empresarial ha afavorit un descens de la participació del factor treball en la renda agregada (la *labor share*). Aquest fenomen es manifesta des de fa temps i afecta la majoria de països desenvolupats i de sectors.⁷ En l'actualitat, els treballadors perceben una part més petita de les rendes de la producció (que poden haver augmentat davant unes superestrelles més productives), en favor dels beneficis més alts que obtenen aquestes grans empreses i els seus accionistes. Així, per exemple, David Autor i John Van Reenen i altres economistes estimen que la major concentració empresarial als EUA és responsable d'una tercera part de la reducció de la *labor share* al sector serveis als EUA des del 1980 i del 10% de la caiguda al sector manufacturer.⁸

En qualsevol cas, no ens hem de deixar dur pel pessimisme: el progrés tecnològic augura un panorama esperançador, ja que ofereix oportunitats perquè sorgeixin noves empreses que disputin l'hegemonia a les superestrelles. Davant l'amenaça dels nous entrants, les grans empreses hauran de continuar invertint, innovant i millorant en els nivells d'eficiència per assegurar la seva supervivència. La dimensió (en aquest cas) pot no importar. I, si no, que l'hi diguin a Kodak, que va passar de controlar la major part del mercat de film fotogràfic nord-americà a declarar-se en fallida el 2012.

Correlació entre la participació del factor treball en la renda agregada i la concentració empresarial al sector manufacturer als EUA *

(Valor)



Nota: * Les correlacions entre les dues variables mesuren la relació lineal entre elles i van de -1 (relació negativa perfecta) fins a 1 (relació positiva perfecta). El gràfic mostra els coeficients de correlació i els intervals de confiança al 95% al llarg del temps a partir d'una regressió lineal del canvi en la *labor share* (mesurada com la ràtio de les rendes salarials i el valor afegit de l'empresa, que es defineix com la suma de les rendes salarials i dels seus beneficis abans d'impostos) i del canvi de la concentració empresarial (mesurada com la fracció de les vendes en cada sector de les 20 empreses més grans). Els valors negatius indiquen una relació negativa entre canvis en la *labor share* i en la concentració empresarial. La mostra correspon a les 388 indústries del sector manufacturer dels EUA.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades d'Autor, D., Dorn, D., Katz, L., Patterson, C. i Van Reenen, J. (2017), «Concentrating on the fall of the labor share», *American Economic Review: Papers&Proceedings*, 107(5).

Clàudia Canals
CaixaBank Research

7. Vegeu el Dossier «Les rendes del treball en perspectiva», a l'IM02/2014.

8. Vegeu Autor, D., Dorn, D., Katz, L. F., Patterson, C. i Van Reenen, J. (2017), «The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms», National Bureau of Economic Research.