



CNMC

COMISIÓN NACIONAL DE LOS
MERCADOS Y LA COMPETENCIA

Las autoridades de competencia y el crecimiento económico

Javier García-Verdugo

Asesor Económico del Presidente
de la CNMC

1. Un estudio de caso sobre el crecimiento a largo plazo: UE-USA
2. Determinantes del diferencial en la tasa de crecimiento
3. El papel de las Autoridades de Competencia
4. La política de competencia y sus efectos
5. Evidencia empírica sobre los efectos macro de la política de competencia
6. Conclusiones

Un estudio de caso sobre el crecimiento a largo plazo: UE-USA

Tabla 1. Crecimiento del PIB, empleo y productividad
Variación media interanual (%), 1997-2013

	PIB real*	Población	PIB per capita	Horas trabajadas	PIB/hora de trabajo
USA	2.4	1.0	1.4	0.6	1.8
Eurozona	1.4	0.3	1.1	0.3	1.1
Diferencial	1.0	0.7	0.3	0.3	0.7

Tabla 2. PIB per capita y PIB por hora trabajada
US\$ 2013 (PPA)

	PIB per capita		PIB/hora de trabajo	
	1997	2013	1997	2013
USA	42.821	52.737	50.9	67.3
Eurozona	29.999	35.091	43.5	51.6
Eurozona como % USA	70.1	66.5	85.5	76.7

* PIB real a precios constantes de 2013 y PPA

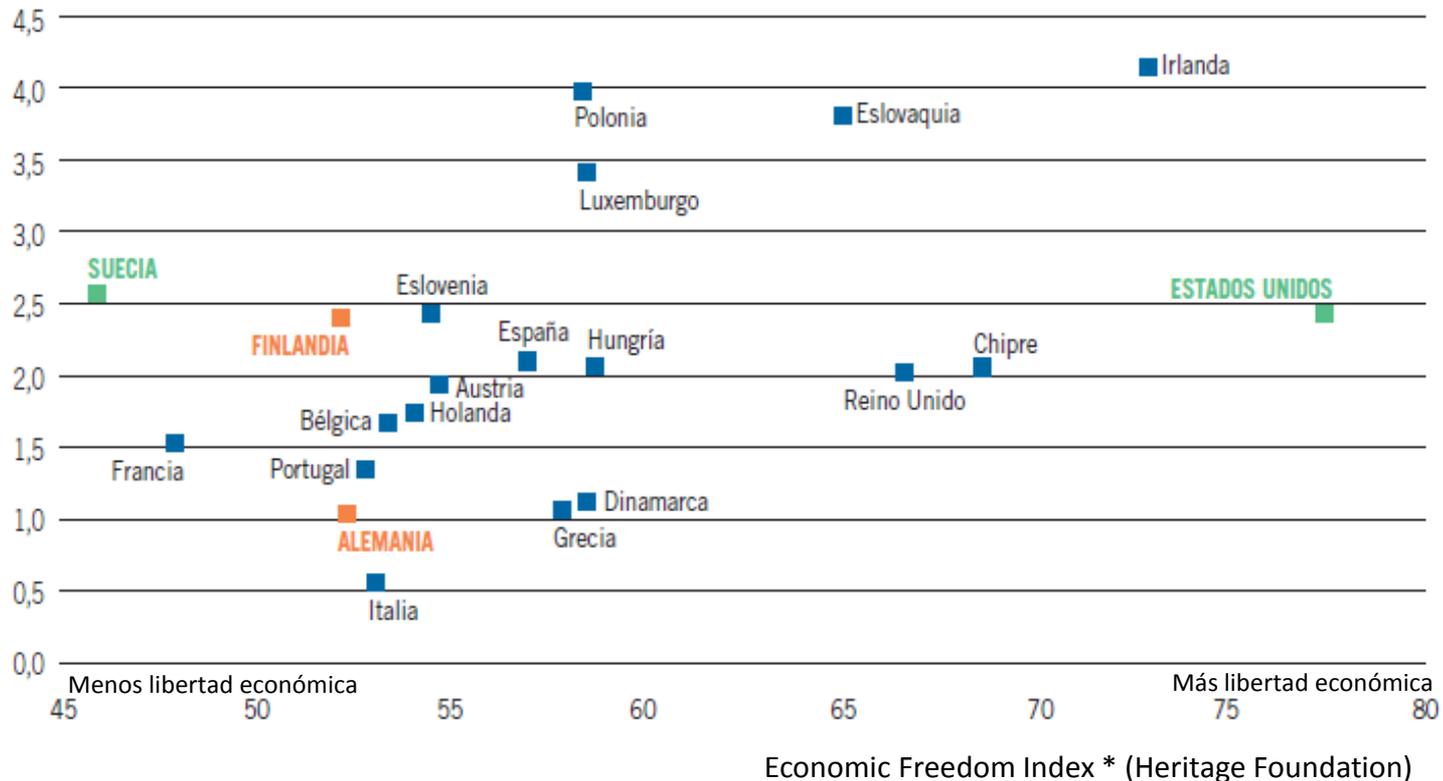
Fuente: La Caixa Research con datos de *The Conference Board Total Economy Database*

- Algunos comentarios sobre el crecimiento europeo a largo plazo (1997-2013):
 - Europa crece menos que USA: el crecimiento medio anual del PIB real fue 1,0% más alto en USA, un 0,7% debido al diferencial en el crecimiento de la población y un 0,3% al del PIB per capita
 - El nivel de vida europeo ha empeorado en términos relativos: en 1997 el PIB per capita de la Eurozona era un 70,1% del de USA; en 2013 era un 66,5%
 - Si se mide el empleo como el número de horas trabajadas, el nivel de actividad ha aumentado más en USA (0,3% mayor crecimiento anual), y la productividad del trabajo también está aumentando más deprisa (un 0,7% anual más alto).
 - La productividad relativa está empeorando: en 1997 el PIB por hora de trabajo en la Eurozona estaba un 14,5% por debajo del de USA; en 2013 el diferencial había pasado a un 23,3%.

- Hay varios “sospechosos habituales” de ser los responsables de esta falta de crecimiento económico en Europa:
 - *El modelo socio-económico*: un gasto social generoso y una intensa intervención pública en forma de regulación en muchos sectores
 - *Las limitaciones de una moneda común*: imposibilidad de recurrir a devaluaciones, posible gestión errónea de la reciente crisis de deuda, excesivo énfasis en la austeridad, un objetivo de inflación demasiado reducido...
- Sin embargo:
 - El crecimiento económico y la creación de empleo a largo plazo no son determinados por el modelo socio-económico en sí mismo, sino *por el modo en que se pone en práctica* en cada caso (**Figura 1**, especialmente USA/Suecia y Finlandia/Alemania)
 - Aunque es verdad que la unión monetaria puede tener efectos negativos *sobre la convergencia real* de los miembros sin una mayor armonización fiscal y política, las políticas de demanda no pueden ser responsables del crecimiento económico a largo plazo

Figura 1. Crecimiento del PIB real a largo plazo y el modelo socio-económico

Crecimiento del PIB real (crecimiento medio interanual 1997-2013)



Fuente: La Caixa Research con datos de la *Heritage Foundation*

* Libertad para hacer negocios, intervención en el mercado de trabajo, gasto público/PIB, presión fiscal

- Entonces, ¿quién es el responsable? Examinemos los determinantes de los cambios en el crecimiento del PIB

Tabla 3. Desglose del crecimiento del PIB por factores de producción
Variación media interanual (%), 1997-2013

	USA	Eurozona	Diferencial
PIB real*	2.4	1.4	1.0
Empleo (horas trabajadas)	0.6	0.3	0.3
Calidad de la mano de obra	0.2	0.2	0.0
Capital TI	0.6	0.3	0.3
Otro capital	0.5	0.5	0.0
Productividad total de los factores	0.5	0.1	0.4

* PIB real calculado a precios constantes y paridad del poder adquisitivo (PPA)

Fuente: Gual (2014: 16)

- Horas trabajadas, inversión en TI y PTF explican la ventaja de USA en crecimiento
- En este caso concreto, no es explicada por diferencias en infraestructuras o capital productivo, ni por la cualificación de los trabajadores

- La *productividad total de los factores* (PTF) es un residuo que incluye los efectos sobre la producción total no explicados por otros factores. Esta medida captura la eficiencia con la que una economía *combina sus factores de producción*, y puede explicarse por tres elementos interrelacionados:
 - Factores organizacionales o institucionales
 - Difusión del cambio tecnológico a largo plazo entre los sectores
 - Presencia de economías de escala

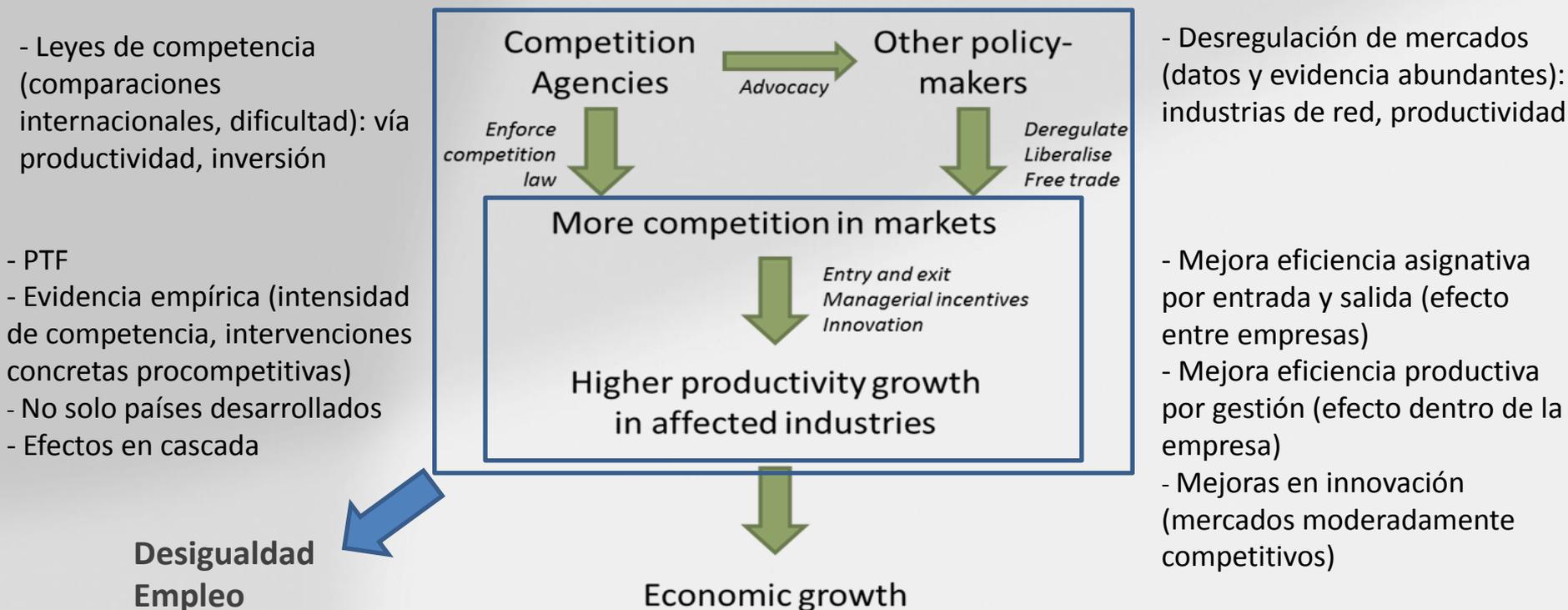
- Las Autoridades de Competencia no pueden influir directamente sobre otras variables, pero puede influir en el crecimiento a través de la PTF:
 - *factores institucionales*, como la regulación o las barreras de entrada, pueden ser modificados por la promoción y la defensa de la competencia
 - La *difusión del cambio tecnológico* a largo plazo está relacionada con el nivel de competencia en la economía
 - Las *economías de escala* están asociadas con la existencia de reglas comunes en el mercado, fomentadas por la política de competencia (efecto ambiguo)

- Las Autoridades de Competencia deben ser capaces de justificar la necesidad de impulsar la competencia, y también de mostrar la utilidad de su trabajo
 - Estimación de los efectos sobre los consumidores y, más en general, sobre la sociedad (CMA)
 - Mostrando los efectos de su actividad sobre las magnitudes macroeconómicas: productividad, crecimiento, innovación, empleo, desigualdad

- Dos publicaciones recientes de la OCDE:
 - OECD (2014a): *Guide for assessing the impact of competition authorities' activities*
 - OECD (2014b): *Factsheet on how competition policy affects macro-economic outcomes*

Evidencia empírica sobre los efectos macro de la política de competencia

- Cuantificar los efectos de las Autoridades de Competencia en el crecimiento económico es complicado, pero existen pruebas sólidas que respaldan las relaciones parciales entre las variables



- Leyes de competencia (comparaciones internacionales, dificultad): vía productividad, inversión

- PTF
- Evidencia empírica (intensidad de competencia, intervenciones concretas procompetitivas)
- No solo países desarrollados
- Efectos en cascada

- Desregulación de mercados (datos y evidencia abundantes): industrias de red, productividad

- Mejora eficiencia asignativa por entrada y salida (efecto entre empresas)
- Mejora eficiencia productiva por gestión (efecto dentro de la empresa)
- Mejoras en innovación (mercados moderadamente competitivos)

Fuente: *Factsheet on how competition policy affects macro-economic outcomes* (OECD, 2014: 2)

A. Evidencia empírica sobre los efectos macro de la política de competencia

Efectos de la competencia en la productividad y el crecimiento

- Las empresas más competitivas experimentan unas tasas de crecimiento de la productividad entre un 3,8 - 4,6% más elevadas que las menos competitivas.

Nickell (1996)

- Un aumento del 25% en la cuota de mercado lleva a un 1% de caída en la PTF a largo plazo.

- India y China: la PTF podría aumentar un 50% vía competencia sin necesidad de cambio tecnológico.

Hsieh y Klenow (2009, 2012)

- Sudáfrica: más competencia -con una reducción de márgenes del 10%- podría incrementar el crecimiento anual de la productividad un 2-2,5%.

Aghion et al. (2008)

- 12 países de la OCDE, 22 sectores: relaciona la calidad de la política de competencia con la productividad.

- Cerca de una quinta parte del crecimiento de la productividad industrial en una economía en proceso de reforma (Reino Unido) podría atribuirse a las mejoras en la política de competencia.

Buccirossi et al. (2013)

Fuente: *Factsheet on how competition policy affects macro-economic outcomes* (OECD, 2014), Section 3

B. Evidencia empírica sobre los efectos macro de la política de competencia

Efectos específicos de las políticas de competencia en la productividad y el crecimiento

- UK: estudio de los efectos de la legislación antitrust de 1956; en un periodo de ocho años, el crecimiento de la productividad del trabajo fue un 20-30% menor por la colusión.	Symeonidis (2008)
- USA: aumentar el presupuesto dedicado a política de competencia en 60 millones de dólares se traduciría en un aumento de la tasa de crecimiento económico del 0,85%.	Clougherty (2010)
- USA: la suspensión selectiva de las leyes antitrust en los años treinta redujo la producción industrial un 10%.	Taylor (2002)

Efectos de la regulación anticompetitiva en la productividad y el crecimiento

- La regulación del mercado de factores productivos (p.ej. servicios profesionales) impone una penalización del 0,5% en el crecimiento anual de la productividad en los sectores “downstream”	Barone y Cingano (2008)
- Relajar las regulaciones anticompetitivas puede aumentar la tasa de crecimiento de la productividad más de un 1%, y puede hacer que la productividad sea al menos un 10% superior en el largo plazo.	Arnold et al. (2011)
- Economías de transición: en un estudio comparativo, las empresas que se enfrentaban a menos competencia (márgenes un 20% más altos) tenían menos productividad (PTF un 1,2% más baja). - Las reformas procompetitivas generaron aumentos del 12-15% en PTF.	Ospina y Schiffbauer (2010)

Fuente: *Factsheet on how competition policy affects macro-economic outcomes* (OECD, 2014), Section 3

B. Evidencia empírica sobre los efectos macro de la política de competencia

PIB, estudios agregados	
- Crecimiento del PIB un 2-3% mayor en países que tienen legislación en materia de competencia con respecto a los que no la tienen.	Gutman y Voigt (2014)
- Australia: la política de defensa de la competencia sumó al PIB australiano un 2,5%.	Productivity Commission (2005)
Estudios específicos	
- La productividad del trabajo se duplicó o se triplicó en la generación de electricidad tras la privatización.	Jamasb et al. (2004) (se trata de un "survey")
- USA y Canadá: las minas de hierro duplicaron la productividad del trabajo cuando la liberalización permitió la competencia de Brasil.	Schmitz (2005)

Fuente: *Factsheet on how competition policy affects macro-economic outcomes* (OECD, 2014), Section 3

C. Evidencia empírica sobre los efectos macro de la política de competencia

Desigualdad

- México: la pérdida de bienestar en productos monopolísticos es un 150% más elevada en el 10% de la población más pobre que en el 10% de la población urbana más rica.

Urzúa (2013)

- USA: en torno al 50% de la riqueza de los hogares más ricos en los años 70 procedía de beneficios monopolísticos.

Comanor y Smiley (1975)

Empleo

- Francia: una disminución importante en la regulación de los mercados de bienes generaría un aumento de la tasa de empleo a largo plazo del 1,1%.

Fiori et al. (2012)

- Francia: la regulación de zonificación comercial en los años setenta redujo en un 10% la tasa de empleo a largo plazo en el sector de distribución minorista.

Bertrand y Krammarz (2001)

Fuente: *Factsheet on how competition policy affects macro-economic outcomes* (OECD, 2014), Section 3

- La política de competencia *se ocupa directamente del bienestar*, no del crecimiento económico: su objetivo es asegurar que la competencia en los mercados no se ve restringida de tal forma que se reduzca el bienestar de la sociedad
- Sin embargo, la competencia se encuentra en el núcleo del problema del crecimiento a largo plazo, y debe estar también en el núcleo de la solución
- Las Autoridades de Competencia contribuyen al crecimiento económico con su actividad de “enforcement” y “advocacy” a través de la PTF:
 - Luchando contra los grandes grupos de interés que pueden reducir la competencia en provecho propio
 - Reduciendo la intervención pública innecesaria o rigideces regulatorias
 - Reduciendo la fragmentación del mercado y las barreras de entrada

Gracias por su atención

Se agradecen los comentarios:
javier.garciaverdugo@cnmc.es