

Deregulation and competition. A lapse in concentration. A dearth of competition among firms helps explain wage inequality and a host of other ills

Enviado por Josue García Veigaen Mié, 11/16/2016 - 11:15

Cita:

The Economist [2016], "Deregulation and competition. A lapse in concentration. A dearth of competition among firms helps explain wage inequality and a host of other ills", *The Economist*, London, 1 de octubre, <http://www.economist.com/news/special-report/21707838-dearth-competition...> [1]

Fuente:

The Economist

Fecha de publicación:

Sábado, Octubre 1, 2016

Revista descriptores:

Competencia mundial. Disputa hegemónica [2]

Crisis civilizatoria y crisis económica [3]

Empresas transnacionales y gobernanza mundial [4]

Relaciones entre empresas estados y sociedad [5]

Tema:

Defectos de la globalización: los grandes capitalistas rentistas

Idea principal:

El artículo señala la obviedad de aquellos que atacan directamente a la globalización como la principal responsable de los malestares presentes –entre ellos: vinculaciones de las manufacturas chinas con la expulsión de trabajadores, otros sobre el incremento del comercio en las naciones ricas y la disminución en los salarios menos calificados, o bien las acusaciones al comercio y a la migración por la desigualdad salarial–.

No obstante la revista pretende evidenciar a los grandes rentistas como los grandes culpables –que obtienen ganancias por arriba de los niveles justificados de la inversión–. Un estudio del año pasado hecho por Jason Furman, del Council for Economic Advisers (CEA), junto con Peter Orszag encontraron que el 10% de las más grandes empresas clasificadas por ganancias se han alejado considerablemente del resto con rendimientos muy por encima de sus competidores. Esto podría explicar en parte la distribución desigual de los ingresos. En 2014 un texto de Erling Bath, Alex Bryson, James Davis y Richard Freeman encontraron que gran parte de la creciente dispersión salarial desde 1970 está asociada con las variaciones de los ingresos entre las empresas, no tanto al interior de éstas. Esto lo confirma un reciente estudio de Nicholas Bloom y David Price ambos de la Universidad de Stanford, quienes agregan que la desigualdad de los ingresos aplica para todas las industrias, regiones y de todos los tamaños.

También Alan Krueger concluye que la brecha entre lo que el promedio y las mejores firmas pagan a sus trabajadores en todos los niveles se ha ampliado.

Más poder, más ganancia

El amplio rango de ganancias parece estar relacionado a los incrementos en el poder de mercado. Por un lado se debe al surgimiento de los gigantes del Internet –dominando sus mercados a través de efectos de red– pero también por la concentración de las industrias como resultado de adquisiciones. Otras investigaciones señalan que debido a un menor dinamismo en los negocios estadounidenses –por la alta concentración en las industrias y un menor volumen de trabajo– se ha reducido el incentivo de buscar empleos en otro estado, disminuyendo la tasa anual de migración interna entre los estados de Estados Unidos.

Otra explicación podría ser la propia búsqueda de rentas al interior de la fuerza de trabajo. La cantidad de trabajadores protegidos por las leyes estatales de despidos ha crecido un 25% desde los años cincuenta del siglo pasado. El alcance de las normas varía de estado a estado pero los trabajadores protegidos por tales leyes pueden demandar mayores ingresos que los no protegidos.

Historias de éxito

La desregulación es una tarea difícil, por una parte el desmantelamiento de las barreras al libre comercio ha tenido casos de éxito –en Gran Bretaña y Estados Unidos–, generando más competencia, incentivando la innovación y la productividad resultando en bajos precios para los consumidores. Aquellos cuyos intereses han sido afectados critican que la mayor apertura del comercio y la creciente movilidad del capital dificultan la exigencia de mejores condiciones laborales.

The Economist concibe la falla en las agencias de competencia, las cuales han perdido el rigor de vigilar el poder de mercado. Actualmente las ganancias monopólicas buscan mantenerse durante años creando distorsiones en el resto de la economía, además son poderosos grupos de presión. Un ejemplo lo son las grandes empresas de tecnología que tiene una inclinación por las adquisiciones comprando empresas novedosas para eliminar a un rival en ciernes.

Para la revista, crear más competencia junto con las protecciones sociales adecuadas debe ser la solución. No el cierre de fronteras.

Datos cruciales:

- Gráfica 1. Rendimientos de las empresas no financieras que cotizan en la bolsa en Estados Unidos por capital invertido (porcentaje). Se muestra desde 1963 hasta 2014 y con distintos niveles porcentuales. Sobresale que el 10% de las empresas más grandes han alcanzado grandes tasas de rendimiento en promedio superiores al 100%. En comparación el resto se ubica con rendimientos por debajo del 40% y la mitad por debajo del 20%.

- Gráfica 2. Salario promedio por hora por industria en Estados Unidos, del 2003 al 2012 (a precios del 2012). Los sectores más dinámicos, con mayores ganancias –minería, industrias de publicidad, telecomunicaciones, computadoras y productos electrónicos– pagan más a sus

trabajadores, tanto de alto mando como los menos calificados.

- Entre 900 sectores se encontró que dos tercios de ellos estaban más concentrados en 2012 que en 1997. La participación media ponderada del total de las cuatro empresas líderes en cada sector pasó de 26% a 32%, según un estudio del *The Economist* (véase:

<http://let.iiec.unam.mx/node/928> [6])

- Para los jóvenes entre 20 y 24 años, el grupo más móvil, la tasa anual de migración interna en los Estados Unidos ha caído de 5.7% de 1981-89 a 3.3% de 2002-2012, de acuerdo con Raven Molly, Cristopher Smith y Abigail Wozniak.

Nexo con el tema que estudiamos:

El argumento liberal señala que la crítica a la globalización debe ser reorientada en una crítica a los grandes rentistas, insistiendo en oponer la creación de mayor competencia a los poderes monopólicos. Entre los mecanismos de competencia, ya casi consensuados, encontramos las adquisiciones y fusiones, los grupos de presión política (lobby) y políticas fiscales y de competencia flexibles. Esta perspectiva no consigue explicar como estructurales los procesos de polarización: la concentración del poder y la heterogeneidad de los ingresos son fallas de mercado.

Una teoría crítica de la competencia debe establecer las conexiones estructurales entre los diferentes aspectos de la acumulación de capital, complementando esa perspectiva con las estrategias y prácticas de los sujetos que participan en la competencia.

Source URL (modified on 21 Noviembre 2016 - 12:41am): <http://let.iiec.unam.mx/node/1115>

Links

[1] <http://www.economist.com/news/special-report/21707838-dearth-competition-among-firms-helps-explain-wage-inequality-and-host-other>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/12>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/13>

[4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/14>

[5] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>

[6] <http://let.iiec.unam.mx/node/928>