

Business in America. Too much of a good thing. Profits are too high. America needs a giant dose of competition

Enviado por raulob en Mar, 08/02/2016 - 01:00

Cita:

The Economist [2016], "Business in America. Too much of a good thing. Profits are too high. America needs a giant dose of competition", *The Economist*, London, 26 de marzo, <http://www.economist.com/news/briefing/21695385-profits-are-too-high-ame...> [1]

Fuente:

The Economist

Fecha de publicación:

Sábado, Marzo 26, 2016

Revista descriptores:

Estatuto de la competencia en el capitalismo. Visión histórica y situación actual

Formas de la competencia entre grandes empresas [3]

Tema:

Concentración y necesidad de estimular la competencia en la economía estadounidense

Idea principal:

Este artículo es un desarrollo de las ideas presentadas en *Business in America. The problem with profits. Big firms in the United States have never had it so good. Time for more competition* [4].

Siguiendo el argumento liberal, existiría una dinámica de competencia capaz de mantener al capitalismo en una situación de mejoras generales, tanto para las empresas y su personal, como para los consumidores y las economías nacionales. La crítica frente a la situación de la economía de Estados Unidos es que los beneficios son para una pequeña minoría.

Dos procesos ilustran esta situación: el aumento sostenido de las ganancias en Estados Unidos, por encima de otros países ricos en los últimos 10 años, y una intensa concentración de la propiedad de las empresas, acelerada tras la crisis de 2008.

Desde 2008 se vive una de las mayores oleadas de fusiones en la historia de Estados Unidos, por un valor estimado de 10 billones de dólares. Buena parte de esas operaciones sirvió para consolidar las empresas en la economía estadounidense y los beneficios no fueron transferidos a los clientes.

Una cita de antología relacionada con la idea básica del texto: "Profits are an essential part of capitalism. They give investors a return, encourage innovation and signal where resources should be invested. Their accumulation allows investment in bold new ventures... But high profits across a whole economy can be a sign of sickness. They can signal the existence of firms more adept at siphoning wealth off than creating it afresh, such as those that exploit monopolies. If

companies capture more profits than they can spend, it can lead to a shortfall of demand". De acuerdo con este argumento hay ganancias con efectos benéficos, pero en demasía, enferman a los empresarios y gerentes.

En tanto los altos beneficios no se transfieren a los clientes, pueden profundizar la desigualdad: sustrayendo ingresos que deberían ser para los empleados, mediante precios más altos para los compradores. Se estima que aunque las empresas estadounidenses realizan 20% de sus ganancias en el extranjero, su rendimiento sobre recursos propios o rentabilidad financiera [return-on-equity] es 40% mayor en Estados Unidos.

Para *The Economist*, la "persistencia" de las altas ganancias de las empresas estadounidenses, desafían la "mano invisible" de Adam Smith: el flujo de inversiones hacia las actividades más rentables, así como la imitación y superación de las tecnologías, resultan en mayor competencia, baja de los precios y de las ganancias, mecanismo que no parece operar con suficiente fuerza en Estados Unidos: la consultoría McKinsey estima que una empresa de alta rentabilidad en 2003 (con un retorno de capital de 10-25%) tenía 83% de posibilidades de mantener su nivel de rentabilidad en 2013; esa probabilidad era de 50% en la década anterior.

Las grandes empresas han aplicado dos estrategias complementarias para consolidar su posición en el mercado: enfocarse en los mercados que se dominan (estrategia Welch) y crear "fosos" para proteger a sus empresas (estrategia Buffet). Estas estrategias se expresan en las prácticas de consolidación. A partir de los datos de cerca de 900 industrias se estima que dos tercios de ellas han aumentado sus niveles de concentración entre 1997 y 2012, mientras que la cuota promedio ponderada de las 4 empresas mayores pasó de 26 a 32%. Entre 1997 y 2012, la cuota de las industrias fragmentadas (en las que la cuota de las 4 empresas mayores es menor a 33%) en los ingresos totales cayó de 72 a 58%; en cambio, las industrias concentradas (cuota de las 4 mayores va de 33 a 66%) vieron crecer su participación en el total de 24 a 33%; en las industrias oligopólicas (las 4 mayores controlan más de 66% de los ingresos) esta variación fue de 4 a 9% de los ingresos totales. Estas cifras hablan de un mayor y significativo dinamismo de las industrias que se concentran durante el periodo de estudio.

The Economist subraya una cuestión muy relevante: "Concentration does not of itself indicate collusion"; en estos procesos juegan también las regulaciones que inducen las prácticas de lobby y los litigios (particularmente en torno a la propiedad intelectual), constituyendo barreras para el ingreso de nuevos competidores. Siguiendo este argumento, las barreras a la entrada no resultan siempre de acuerdos entre las empresas sino también de la acción gubernamental. Se advierte también que tales barreras han implicado una participación extranjera menor, dado que ésta se ha estancado en 6% del producto de las empresas privadas.

Otro contrapunto es el papel estratégico que juegan los mayores inversionistas institucionales como BlackRock, State Street y Capital Group: "Juntos son dueños de 10-20% de la mayoría de las compañías estadounidenses, incluyendo algunas que compiten entre sí". Estas participaciones les dan poder para determinar las decisiones de las empresas y en ciertos casos, frenar la competencia.

Intentando establecer el efecto de las estrategias empresariales para mantener altas las ganancias se señala que en los últimos 50 años el rendimiento del capital promedio puede situarse en 10%. Se estima que los beneficios extraordinarios (aquellos que están por encima

de ese valor promedio) para las 500 empresas que participan del índice S&P son del orden de 300 mil millones de dólares al año, 33% de las ganancias operativas gravables o 1.7% del PIB.

Una cuarta parte de estas ganancias "anormales" derivan de la concentración que genera mayores ganancias vía aumento de los precios de bienes y servicios así como de recorte de gastos como sucede en televisión por cable, ferrocarriles, fusiones que derivan en creación de empresas monopólicas especializadas. Resultan también del efecto de "contagio" de las fusiones, que son vistas como respuesta a la consolidación de las empresas rivales.

Otra cuarta parte se sitúa en la industria de cuidado de la salud que muestra rendimientos de 20-50% y agrupa a farmacéuticas, fabricantes de equipos médicos y aseguradoras.

La otra mitad de las ganancias "anormales" se ubica en el "sector tecnológico" que también muestra signos de alta concentración: se estima que tanto Facebook como Google controlan un mínimo de 40% de sus mercados.

De acuerdo con la experiencia histórica, el periodo de altas ganancias debería acabar; signos de ello son: un posible repunte de los salarios que reduzca las ganancias; la revaluación del dólar y el declive de los ingresos petroleros; la diferencia entre las acciones y los bonos gubernamentales señala que las primeras "enfrentan una desaceleración cíclica". Sin embargo, las grandes empresas profundizan la compra de empresas que protejan sus altas ganancias, realizando operaciones que rebasan por mucho su flujo de efectivo, lo cual indica que tienen confianza en mantener y aumentar sus cuotas de mercado y recuperar sus grandes inversiones.

La propuesta para fomentar la competencia es la regulación.

En Estados Unidos las principales entidades reguladoras son el Departamento de Justicia y la Comisión Federal de Comercio, además de algunas instancias propias de ciertas actividades como las telecomunicaciones y los ferrocarriles. La principal ocupación de estos órganos ha sido el escrutinio de las fusiones y adquisiciones, con un enfoque en casos ejemplares: "de los 15000 acuerdos entre 2005-14, alrededor de 3% han sido sujetos a un escrutinio riguroso". Se perciben dos tipos de limitaciones de estas instancias: una constitucional, enfocado a las infracciones claramente establecidas por la ley por lo que además de ser afectadas por los lobbies, estas instancias reguladoras no tienen competencia en muchas situaciones habituales en la economía estadounidense; la segunda limitación es de orden intelectual: la impronta de la escuela de Chicago que propugna los beneficios de la concentración, de suerte que el enfoque según el cual deberían investigarse todos los casos en los que una firma posea 35% o más de la cuota de mercado, ha sido sustituido por un enfoque "granular" intentando establecer los efectos específicos de la operación, enfoque que conduce a una mayor complejidad de las investigaciones y muchas veces a la inoperancia de las acciones antimonopólicas.

Las limitaciones de la regulación han dado pie a que las reacciones se encaminen hacia la limitación del libre comercio, el proteccionismo y la intervención gubernamental, con medidas como la regulación de las empresas de cuidado de la salud, las firmas extranjeras, decretar el alza de los salarios y los impuestos para las empresas. Reconociendo que no se ha articulado aún un enfoque alternativo, *The Economist* propone una agenda liberal para estimular la competencia:

Remover la burocracia y los esquemas de licencias para ejercer ciertas ocupaciones

(occupational-licensing schemes) que obstaculizan a las pequeñas empresas.

Relajar regulaciones de protección a la propiedad intelectual.

Realizar acciones anti monopolísticas.

Lanzar a debate la conveniencia o no de que la mayor parte de los datos del país estén en manos de muy pocas empresas gigantes.

Resistir a las prácticas de lobby.

De acuerdo con esta visión, la creación de empresas generaría el desafío necesario para desestabilizar a las empresas establecidas y generar más inversiones y más empleos.

Una conclusión desastrosa: " If this sounds pie in the sky, consider the shale revolution over the past decade. Although the industry is now suffering from low oil prices, it is a rare example of entrepreneurial spirit taking on a stodgy industry to the benefit of all". En esta historia de éxito empresarial, el argumento liberal deja de lado las "externalidades" ambientales y sociales, además de no considerar el mediano y largo plazo...

Datos cruciales:

Gráfica 1. Tendencia de las ganancias después de impuestos de 1929 a 2014 como porcentaje del PIB y del flujo de efectivo después de impuestos, ambos indicadores con tendencia al alza desde 2001.

Gráfica 2. Rendimiento del capital de las empresas de Estados Unidos en porcentaje. El nivel dobla entre 1963 y 2013, cuando alcanza 16%.

Gráfica 3. Distribución de las ganancias entre las empresas de Estados Unidos, porcentaje del total de empresas, medida en tres periodos 1965-67, 1995-97 y 2011-13.

Gráfica 4. Medida de la concentración por industrias. Cuota promedio de las 4 mayores firmas en el ingreso total de la industria, en porcentaje y en dos años 1997 y 2012. 893 industrias son agrupadas en 15 categorías, de las cuales 5 están por encima de la concentración promedio: IT telecoms and media; Manufacturing; Transport and logistic; Retail Trade y Finance and insurance.

Gráfica 5. Cuota de las 4 empresas mayores en el ingreso total de la industria en porcentaje. Contrasta el valor de 1997 contra el valor más reciente disponible para establecer qué industrias se están concentrando y qué industrias devienen menos concentradas. Es un gráfico interactivo que da información valiosa sobre las actividades más concentradas y se trata con mayor detalle en otra ficha.

Nexo con el tema que estudiamos:

El argumento liberal insiste en oponer la competencia al monopolio. A lo dicho en el [Nodo 922](#) ^[4] agregamos que el proceso de concentración es complejo e implica tanto cuestiones de economía industrial, desarrollo tecnológico, relaciones económicas internacionales, perspectivas regionales e

intervención y desempeño de las instituciones. Esta complejidad hace que la aproximación más adecuada sea la mesoeconómica, donde la competencia directa entre empresas da coherencia y sentido al análisis.

Los ejercicios de medición de la concentración industrial en Estados Unidos echan luz sobre las características del capitalismo contemporáneo, aportando un rasgo esencial para nuestro argumento sobre la trayectoria del sistema: sus rasgos ecodidas y autoritarios tienen como fundamento una concentración extrema del poder en manos de pocos actores, en este caso, las corporaciones gigantes.

Culturalmente es relevante cómo el liberalismo pretende situar el "justo medio", proponiendo una interpretación que contradice la lógica de la acumulación ilimitada que caracteriza al capitalismo. Esta interpretación tiende un puente hacia las socialdemocracias "modernas" y todas las fuerzas sociales y políticas que cuestionan los "excesos" del capitalismo.

Source URL (modified on 22 Agosto 2016 - 4:39pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/928>

Links

[1] <http://www.economist.com/news/briefing/21695385-profits-are-too-high-america-needs-giant-dose-competition-too-much-good-thing>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/15>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>

[4] <http://let.iiec.unam.mx/node/922>