

MAX VILLENA

Los márgenes de las grandes empresas no paran de crecer y la posición dominante a nivel global de las tecnológicas sólo se ha fortalecido. ¿Cuáles son las consecuencias para las economías? Efectos en la competitividad, pero también en los niveles de desigualdad, son las conclusiones del economista belga Jan Eeckhout, que visitó Chile la semana pasada invitado por el Banco Central y por el Instituto de Economía de la Pontificia Universidad Católica.

Profesor de investigación ICREA (Institución Catalana de Investigación y Estudios Avanzados) del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra en Barcelona, profesor de investigación del Barcelona School of Economics y profesor de economía en University College London, Eeckhout presentó su libro *The Profit Paradox* (La paradoja de las ganancias), en el cual aborda los efectos a largo plazo que las grandes compañías están generando, entre otros, en el mercado laboral.

Lo que muestran sus datos, explica Eeckhout, es que en las grandes compañías "entre los años 80 y hoy el margen subió desde 1,21% hasta 1,56%. Es decir, antes vendían 21% por sobre el costo, y actualmente lo hacen al 56%, y los beneficios pasaron de un rango de 1-2% de las ventas, hasta el 8% en el mismo periodo. Pero hay una gran dispersión en estos datos, la mayoría de las empresas no ha visto ninguna subida de sus beneficios y márgenes, versus unas pocas que han visto alzas enormes". "Este es precisamente el poder de mercado, el problema que estamos viendo es que algunas empresas están dominando sus mercados y muchas otras están sufriendo esto", dice el economista.

¿La mayor eficiencia no se traspasa 100% al consumidor?

-Exacto, el consumidor no ve el beneficio de estas ganancias de eficiencia de un Inditex o un Amazon. Lo ve un poco, por algo compras en Zara, porque es más barato que un competidor, pero el precio competitivo debiera ser mucho más bajo.

Lo que también descubrimos son las implicaciones, porque tiene efectos sobre otras empresas, consumidores y sobre trabajadores. El número de empresas nuevas o startups se ha reducido casi a la mitad. En los 80 un 14% de todas las empresas eran nuevas, fueran tecnológicas o no, hoy esa cifra es de 8%. Eso ya da un indicio de lo que está pasando: no todas las empresas están subiendo sus beneficios, y luego esto genera una posición donde algunas son tan dominantes en su mercado por sus economías de escala, que las empresas nuevas no ven mercado.

Las grandes empresas por supuesto que innovan, el problema es que a la vez matan la innovación de estas empresas pequeñas.

Desde la revolución industrial la desigualdad cae y también el precio de todos los bienes de consumo. ¿Eso se está deteniendo?

-Todos los precios seguirán cayendo porque hay innovación. Pero, por ejemplo los chips, según la ley de Moore cada dos años se do-

ECONOMISTA BELGA JAN EECKHOUT:

"Hay unas 400 empresas dominantes en el mundo, que tienen un efecto conjunto, que genera una reducción de los salarios"

Según el experto, que estuvo de visita en Chile invitado por el Banco Central y el Instituto de Economía de la Universidad Católica, desde los años 80 las grandes compañías han visto un alza en sus márgenes, mientras que sus beneficios pasaron del 1% de sus ventas a 8%, lo que refleja que la mayor productividad alcanzada gracias a las tecnologías no se está traspasando en su totalidad a los consumidores y desmejora indirectamente el mercado del trabajo. Para su solución, plantea, debiera generarse una regulación global para aumentar la competencia.



bla el número de conexiones en un milímetro cuadrado, esto significa que si el mercado es competitivo, el precio tiene que ser la media cada dos años. Estos son ejemplos donde el precio es inversamente relacionado con la productividad, si la productividad sube, el precio debe bajar en un mercado competitivo.

¿Cuáles son los efectos a largo plazo para la economía?

-Hemos visto efectos sobre la innovación de las empresas pequeñas, sobre el consumidor, y el más importante es sobre el mercado laboral, pero ahí es un poco indirecto. Las empresas deberían vender más si el precio fuera competitivo: si hoy un teléfono inteligente cuesta 1.000 euros, pero el costo de producirlo es de 300 euros, podrían venderlo a 400 euros y por lo tanto la demanda de trabajo sería mayor, porque al bajar el precio se requeriría mayor trabajo para vender más, porque el precio sería menor, habría más acceso. La demanda de trabajo se reduce proporcionalmente a la cantidad de producción que hay, y la reducción en la demanda de trabajo reduce el salario, que es un efecto indirecto.

Hay unas 400 empresas dominantes en el mundo, que tienen un efecto conjunto sobre la economía, que genera una reducción de los

salarios de forma indirecta, no directamente sobre los salarios de los trabajadores. Google no paga mal, es un efecto macroeconómico. Ese es el efecto de todas las empresas juntas que suben su posición dominante, y lo que vemos es que desde los 80 los salarios se han desajustado de la productividad. Esta desconexión es el efecto a largo plazo más importante, porque genera desigualdad y la polarización, que es lo más problemático para la convivencia social.

¿Esos resultados están en línea con la tesis de Thomas Piketty, de que el capital renta más que el trabajo?

-Lo que encontramos es básicamente un mecanismo. Él se enfoca más en la riqueza que en los ingresos. Obviamente el hecho de que las empresas tienen poder de mercado implica que alguien se lleva esos beneficios. Ahora, nosotros podemos comprar acciones de Apple en la bolsa y de una forma somos accionistas, porque tenemos fondos de pensiones, y eso complica un poco las cosas, porque si queremos reducir esta posición de dominio también se reducirán nuestras cotizaciones. Pero el punto de lo que encontramos es que el balance es negativo entre 8-9% del PIB mundial.

¿Qué quiere decir esa cifra?

-Es menor producción y lo que llamamos pérdida del excedente del consumidor. Como estas empresas están vendiendo a precios que debieran ser menores, hay menos aparatos que vender y eso se traslada al mercado laboral. Lo que hemos visto es que no sólo bajan los salarios, sino la participación laboral. Voluntariamente hay gente que trabaja menos, porque los salarios son bajos.

En este contexto, donde estas grandes compañías producen menos y a precios mayores de lo que podrían para subir el margen, ¿qué pasa con el planteamiento de Milton Friedman de que la empresa se debe a los accionistas?

-Hay varias formas de interpretarlo, lo que debe ser y lo que es. Los empresarios tienen por objeto maximizar el beneficios. ¿Deberían hacer otra cosa? Sí, pero algo que sabemos es que la autorregulación no funciona. Y creo que no hay que ser más católicos que el Papa, si nos tocara la suerte de ser Mark Zuckerberg, todos haríamos lo mismo, por mucho que nos

pueda parecer poco ético.

¿Qué puede hacer Chile al respecto?

-Hay una ventana de oportunidad: si pueden introducir el concepto de procompetencia en la Constitución puede ser un gran éxito para Chile. La independencia de EE.UU., en parte, era una reacción en contra del poder de monopolio que daba la corona inglesa. Es un argumento económico. En el fondo, eso está en la Constitución de EE.UU., por eso digo que hay una ventana de oportunidad de escribir en la Constitución que es inconstitucional que no haya competencia. Puede quedar como un pilar, sería muy potente. Para Chile hay una oportunidad única, ningún país está en esta situación de negociar una Constitución nueva.

REGULACIÓN MUNDIAL

Y a nivel mundial, ¿cómo se puede solucionar el escenario que plantea?

-Se puede hablar de impuestos, de salarios mínimos, todas estas cosas redistribuyen, pero no resuelven el problema. Para ir a la raíz hay que hacer algo para aumentar la competencia. Es difícil, son empresas que tienen una posición dominante, porque en el fondo son monopolios naturales, porque tienen economías de escala. Eso se puede reducir con la tecnología, lo eficiente sería, por ejemplo, que entre Whatsapp y Telegram se pudieran enviar mensajes, eso generaría que Whatsapp no fuera tan grande, y tendrías muchos más competidores. Tener más competencia se puede conseguir abriendo la red y dando acceso a ella, pero para eso necesitas un regulador. Es fácil conseguir esta interoperabilidad, pero requiere regulación, y tiene que ser una regulación multinacional, un país no tendrá efecto por sí sólo sobre la red global, ni EE.UU. podría hacerlo. Es fácil en principio, difícil en la práctica.

¿Es necesario un regulador global?

-No hay una entidad así, la única regulación multinacional está en la Unión Europea. Creo que hay instituciones que tenemos, como la Organización Mundial de Comercio, ahí sí las empresas están de acuerdo, pero no lo estarán para tener una agencia procompetitiva multinacional.

¿El conflicto en Ucrania cambia algo, considerando que ya hay quienes ven el fin de la globalización como la conocemos?

-Suelo pensar que la globalización es una forma de cambio tecnológico rápido. Las fronteras en economía no existen, excepto cuando afecta a las instituciones. Como impuestos o monedas, la economía no conoce fronteras. Lo que hemos visto es que desde los 80, donde ha caído el costo de transporte y aumentado el valor de la información, es un cambio brutal que ha sido básicamente tecnológico. Creo que la globalización es una parte integral de ese cambio, que no se puede deshacer. Al final, la mayor parte del cambio ya está hecho, llevamos cuatro décadas con esto. No sé si está acabado en el sentido de que, la pandemia ha sido otro momento de crecimiento tecnológico rápido, y los que están ganando son estas grandes empresas que han podido aumentar sus beneficios y posición de monopolio. ●

