

CONCENTRACIÓN Y GRUPOS ECONÓMICOS EN CHILE*

Claudio Sapelli

En este trabajo se examina el sustento teórico y empírico de la creencia de que si hay alta “concentración”, *debe* haber alto poder de mercado, y como consecuencia, precios altos respecto a los de la competencia. A su vez, se analiza por qué surgen los grupos económicos y cuáles son sus efectos.

Se concluye que la evidencia empírica y la interpretación teórica señalan que la concentración no es un buen indicador de cuán competitivo sea un sector, y que el funcionamiento de los mercados suele contradecir hipótesis tales como que un número reducido de empresas domina el mercado en forma permanente. Por otro lado, la evidencia señalaría que los mercados de países subdesarrollados no son más concentrados, menos competitivos, o controlados por pocas empresas, que en los países desarrollados. Un estudio ratifica esto para el caso específico de Chile.

Respecto a los grupos económicos, para los estudiosos del tema de las instituciones esos grupos ejemplifican los arreglos que surgen

CLAUDIO SAPELLI. Ph.D en Economía, Universidad de Chicago. Profesor del Instituto de Economía, P. Universidad Católica de Chile.

* Versión revisada del artículo que apareció en Documento 121, de la serie *Informe Económico* del Instituto Libertad y Desarrollo. El autor agradece los comentarios de Harald Beyer y M. de la Luz Domper.

cuando otras instituciones, como los mercados de capital o trabajo, son débiles o no existen. Sin embargo, en la discusión de política económica se suele presumir que los grupos son fuente de poder monopólico. Esto tiene un paralelo muy grande con la discusión sobre la concentración de mercados. En esta última se sostiene que la concentración es un índice de poder monopólico, pero la evidencia empírica suele indicar que la concentración es índice de la existencia de empresas más eficientes. De la misma manera, se presume que los grupos se forman para explotar un poder de mercado y que crecen explotándolo. Sin embargo, la evidencia empírica parece mostrar que son instituciones eficientes y que su existencia aumenta el bienestar social.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. ¿Es la concentración un indicador de eficiencia o de poder monopólico?

En el terreno de la política antimonopolio comúnmente se supone que si hay alta concentración, *debe* haber alto poder de mercado y, como consecuencia, precios altos respecto a los de competencia. Este análisis de la competencia (o falta de ella) en los mercados se basa en la teoría de la “estructura-conducta-desempeño” (en adelante ECD). Ésta es una teoría que en la academia tuvo gran aceptación hasta los sesenta, pero su base teórica empezó a cuestionarse en los setenta. Desde entonces, la teoría de la ECD no ha conseguido apoyo en el trabajo empírico que se ha realizado hasta el presente (como se verá más abajo), lo cual cuestiona lo adecuado de su uso en el terreno de la política pública.

En el plano teórico, la teoría de la ECD dice que:

- *Estructura*: una alta concentración en un mercado (en donde pocas empresas tienen un porcentaje alto de las ventas totales) conducirá a
- *Conducta*: conductas oligopólicas o monopólicas que incidirán en
- *Desempeño*: el cobro de un precio sustancialmente mayor que el de competencia, con los consiguientes costos en la asignación de recursos y caída del bienestar social.

Este planteamiento, si bien puede sonar intuitivamente plausible, es teóricamente incompleto y por lo tanto incorrecto. Según la teoría económi-

ca, la fijación de precios por parte de una empresa con poder de mercado está determinada por una serie de factores. La dimensión de todos ellos determina si una empresa puede cobrar un precio superior al de competencia, y qué tan alto le conviene a esa empresa fijar tal precio. Uno de esos factores es, efectivamente, el grado de concentración del mercado (o más precisamente si la empresa tiene una participación alta, o baja, en las ventas totales del mercado en cuestión). Sin embargo, ni la empresa ni el político pueden ignorar los otros factores (si hay o no buenos sustitutos; si hay o no facilidad en la entrada al mercado). Hacerlo lleva a una estrategia inadecuada de precios por parte de la empresa y a conclusiones equivocadas de política pública. Entre los errores a que conduce está pensar que la existencia de alta concentración permite predecir que habrá alto poder monopólico (en el sentido de un precio apreciablemente más alto que el de competencia), pero esto no es necesariamente así.

Lo que dice la teoría económica es que si en un mercado determinado, en que no existe libre entrada, aumenta la concentración y no cambia nada más (ni la demanda ni las condiciones de oferta), entonces un aumento en la concentración significa mayor poder monopólico, aun cuando en muchos casos éste pueda ser insignificante. Pero cuando se mira un corte transversal de los diferentes mercados, pensar que en aquellos donde hay mayor concentración debe haber mayor poder monopólico es un error. Esto debido a que en cada sector necesariamente habrá diferentes condiciones de demanda y de competencia. Por ejemplo, con relación a la demanda habrá muchos buenos sustitutos del producto en cuestión, o pocos y malos. Evidentemente la posibilidad de cobrar un precio alto es mayor en el último caso. Con relación a las condiciones de oferta, en un sector la entrada de nuevas empresas será fácil y rápida y en otros será dificultosa, imposible y/o lenta. Si uno tiene un porcentaje apreciable del total de ventas de un producto del cual no hay sustitutos y en donde la entrada es imposible, es claro que podrá cobrar un precio apreciablemente superior al de competencia. Sin embargo, aun cuando uno tenga un porcentaje apreciable del total de ventas, si el producto tiene muchos buenos sustitutos y/o la entrada de nuevas empresas es rápida, entonces es poco (o nada) lo que uno podrá incrementar el precio respecto al de competencia, ya que si lo hiciera perdería rápidamente participación en el mercado.

Por otro lado, en el tema de la concentración es necesario medir correctamente el mercado y considerar toda la competencia relevante. Es necesario, por ejemplo, considerar el comercio internacional, que en muchos casos es un componente importante de la oferta o la demanda, pero que suele ignorarse. Un sector en que hay una sola empresa, pero que está

sujeto a la competencia de la importación, estará muy acotado para fijar el precio que puede cobrar.

Por lo tanto el poder de cobrar un precio alto difiere sensiblemente en sectores con igual grado de concentración. Sin embargo, lo que comúnmente se hace en el terreno de la política pública es, erróneamente, suponer que, si hay alta concentración, *debe haber* alto poder de mercado y precios altos respecto a los de competencia. Esta asociación ha llevado a que la Antitrust Division del Departamento de Justicia americano siga utilizando el índice de Herfindahl-Hirschmann (HH) para guiar su política antimonopolio. El índice HH es la suma de las participaciones en el mercado de todas las empresas elevada al cuadrado y se define como: $HH = (100s_1)^2 + (100s_2)^2 + \dots + (100s_n)^2$, donde llamamos s_i a la participación de la empresa i en el total de ventas de un sector.

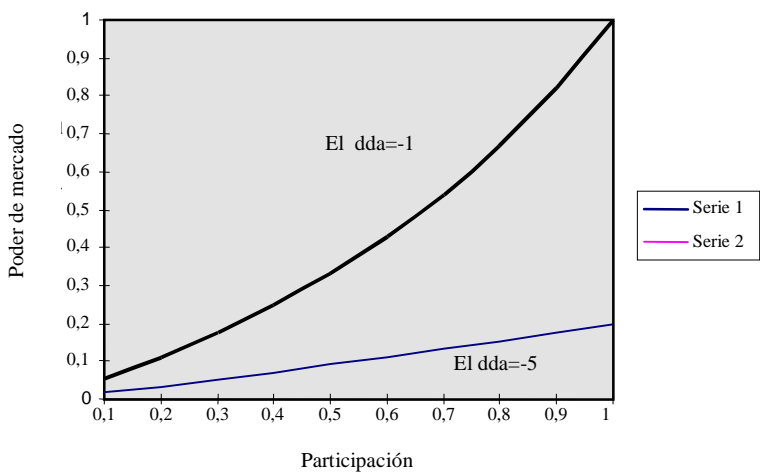
Este uso del índice HH se hace en la presunción de que existe una relación lineal entre el valor del índice (que mide la concentración) y la capacidad monopólica de la empresa. Sin embargo, como se ha argumentado, esto no es así. La relación no sólo no es lineal, sino que hay dos factores adicionales que determinan a qué nivel de concentración empieza a haber un poder monopólico importante. Por lo tanto, el poder de mercado difiere en mercados con la misma concentración.

Como se puede observar en el Gráfico N° 1, el poder de mercado es una función de la concentración, pero la forma de esa función depende de otras características del mercado. La curva tiene niveles diferentes según la elasticidad de la demanda del mercado (que depende, por ejemplo, de qué tan buenos sustitutos haya). También depende de la elasticidad de oferta de la competencia (qué tan rápido puede reaccionar la competencia). Como se dijo anteriormente, pero conviene repetirlo porque se ignora con frecuencia, es razonable que dependa de estos dos factores la capacidad de una empresa para cobrar un precio alto. Si hay buenos sustitutos, no importa que haya una sola empresa, pues estará muy acotada respecto a qué tan alto puede subir el precio. A su vez, la posibilidad de mantener un precio alto está relacionada con la capacidad de limitar la oferta al mercado. Cuando una empresa grande aumenta el precio y muchas empresas chicas reaccionan aumentando fuertemente su oferta, un precio alto es insostenible.

En el Gráfico N° 1 se aprecia de qué forma el poder de mercado depende de la elasticidad de la demanda. Si ésta difiere, un mismo nivel de concentración puede significar niveles de poder de mercado muy diferentes. Por ejemplo, con una elasticidad de la demanda alta (de menos cinco), un aumento en la concentración significa muy poco aumento en el poder de mercado, como lo marca la serie 1. Ello es lógico, ya que implica que si hay buenos sustitutos, la concentración es básicamente irrelevante. La serie 2

indica la relación entre poder de mercado y participación cuando la elasticidad de la demanda del mercado es baja (en este ejemplo, igual a menos uno). En este caso se nota que efectivamente hay un incremento importante en el poder de mercado, a medida que sube la participación. Conviene destacar que la aplicación de este análisis es válido sólo en mercados donde la entrada está restringida por algún factor.

GRÁFICO N° 1: PODER DE MERCADO COMO FUNCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN*



* Véase explicación del cálculo en Recuadro 1.

CUADRO N° 1: VALORES DEL MARK UP PARA EMPRESA CON 70% DEL MERCADO*

| (1) Elasticidad de la demanda de mercado | (2) Elasticidad de oferta de la competencia | (3) Participación en el mercado | (4) Elasticidad de la demanda de la empresa | (5) Mark up sobre el precio de competencia |
|---|--|---------------------------------------|--|--|
| -0,5 | 1,0 | 0,70 | -1,14 | 87,7% |
| -1,0 | 1,0 | 0,70 | -1,86 | 53,8% |
| -5,0 | 1,0 | 0,70 | -7,57 | 13,2% |
| -10,0 | 1,0 | 0,70 | -14,71 | 6,8% |
| -0,5 | 3,0 | 0,70 | -2,00 | 50,0% |
| -1,0 | 3,0 | 0,70 | -2,71 | 36,9% |
| -5,0 | 3,0 | 0,70 | -8,42 | 11,9% |

* Véase explicación del cálculo en Recuadro 1.

Recuadro 1

Las dos fórmulas en las cuales se basa el Gráfico N° 1 se derivan de resultados básicos de la teoría microeconómica. La primera fórmula se deriva del hecho de que si una empresa maximiza utilidades y tiene al menos algo de poder de mercado, cobrará un precio tal que el ingreso marginal iguale al costo marginal. De esta condición de optimización puede derivarse la llamada regla de Lerner que es utilizada para determinar el poder de mercado de una empresa. La regla de Lerner sostiene que el *mark up* óptimo sobre el costo marginal, como porcentaje del precio, será una función inversa de la elasticidad de la demanda de la empresa (y ningún otro factor influye en dicho cálculo). En este caso hablamos de la elasticidad de la demanda de la empresa; sin embargo, la elasticidad de la demanda de la empresa y la del mercado también están relacionadas por una fórmula, común en los textos de microeconomía, que discutimos a continuación y que es la otra fórmula utilizada en el Cuadro N° 1.

El costo marginal, en el caso de competencia perfecta, determina el precio a cobrar, por lo tanto el margen de desviación del costo marginal es un buen índice del grado de poder de mercado que tiene una empresa o que tiene un grupo de empresas. En otras palabras, la elasticidad de la demanda es para esta empresa un buen indicador del grado de competencia que ella enfrenta. La elasticidad de la demanda, a su vez, puede demostrarse que es función de la participación de la empresa en el mercado, de la elasticidad de la demanda del mercado y de la elasticidad de oferta de la competencia (actual o potencial). La fórmula toma la forma:

$$\eta^E \equiv \{\eta^M - (1-s)\varepsilon^o\} / s$$

Esta fórmula nos dice que la elasticidad de la demanda de la empresa es mayor cuanto mayor es la elasticidad de la demanda del mercado, cuanto mayor es la elasticidad de oferta de los otros y cuanto menor es la participación de la empresa en el mercado. Combinando este resultado con la regla de Lerner se concluye que el margen sobre el precio de competencia es directamente proporcional a la participación en el mercado e inversamente proporcional a la elasticidad de la demanda del mercado y a la elasticidad de oferta de la competencia.

El Cuadro N° 1, entonces, se confecciona utilizando los valores de las columnas (1), (2) y (3), para calcular la columna (4) mediante la segunda fórmula, que nos da la elasticidad que enfrenta la empresa, la cual, utilizando la regla de Lerner, se puede convertir en la columna (5), el *mark up* óptimo que cobra la empresa.

En el Cuadro N° 1 se presentan diferentes combinaciones de parámetros. En primer lugar, en la columna 1 hay elasticidades de la demanda de mercado que van de $-0,5$ (elasticidad baja, o demanda inelástica), pasando por -1 (utilizado normalmente como punto de referencia) a -5 y -10 (elasticidades altas, o curvas de demanda elásticas). Estas elasticidades altas se utilizan para mostrar cómo resultados muy similares a la competencia perfecta pueden lograrse con elasticidades muy inferiores a infinito, la elasticidad tradicionalmente asociada con los resultados de competencia perfecta.

La columna 2 presenta la elasticidad de oferta, con valores que van desde el punto de referencia (uno) a curvas de oferta elásticas (tres). La columna 3 muestra idéntico nivel de participación en el mercado. Se ve que de las combinaciones presentadas, algunas combinaciones diferentes de parámetros producen márgenes muy similares (como por ejemplo, elasticidades de la demanda de mercado y de la oferta de la competencia de menos uno y uno, por un lado, y de menos medio y tres, por el otro).

El resultado principal a extraer del Cuadro es que cuando una de las dos curvas es elástica, esto basta para que el margen sobre el costo marginal sea pequeño y nos acerquemos al mundo de la competencia perfecta.

El Cuadro N° 1 muestra la estrategia óptima para el caso de una empresa que tiene siempre 70% de participación en el mercado pero que se enfrenta a un conjunto de diferentes parámetros en relación a la demanda y la oferta. Las empresas que tienen el 70% del mercado podrían llamarse, en la jerga actual, “empresas dominantes”. Usualmente éstas son monitoreadas porque se piensa que pueden abusar de su posición dominante. Sin embargo el cuadro muestra por qué esta simple regla está equivocada. No todas las “empresas dominantes”, posiblemente ni siquiera la mayoría, tienen alto poder de mercado.

En la última columna del Cuadro N° 1 se observa cómo el *mark up* varía sustancialmente de acuerdo al valor de las otras dos variables. Puede alcanzarse un *mark up* prácticamente de cualquier valor, lo cual es una indicación de la sinrazón de elegir la concentración como una variable que debiera estar asociada al poder de mercado. De hecho, como puede observarse, se alcanza un *mark up* de entre seis y siete por ciento con valores para los diferentes parámetros que implican que las curvas son elásticas, pero no requieren niveles improbables de elasticidad. Un *mark up* del orden de seis por ciento sobre el costo marginal (que es lo mismo que el precio de competencia) difícilmente justificaría los costos de una regulación o de un monitoreo del sector. De manera que la participación en el mercado nos da una visión parcial del poder de mercado que tienen las empresas. Si el

producto que comercializan tiene muy buenos sustitutos, o si la entrada de la competencia es relativamente fácil, entonces incluso una empresa con un alto porcentaje del mercado no podrá cobrar un precio muy diferente al precio de competencia perfecta. En resumen, desde el punto de vista teórico no existe necesariamente una asociación significativa entre concentración y poder de mercado.

Con lo anterior debiera quedar demostrado que la relación postulada por la teoría ECD no se puede aplicar en todos los mercados. La teoría indica que no necesariamente hay una relación entre concentración y precios o conductas monopólicas. Sin embargo, si bien esto es cierto en teoría, la evidencia empírica podría mostrar que la asociación positiva entre concentración y márgenes, que es una de tantas posibilidades en la teoría, es la que efectivamente predomina en el mundo real. Para ello es necesario ver qué dice la evidencia empírica. Esto nos permitirá contestar una pregunta clave de política pública: ¿Es útil usar un índice de concentración como indicador aproximado del grado de competencia (o del peligro de abuso) en un mercado, o hacerlo nos induciría a error?

Justamente en la evidencia empírica radica la razón por la cual la teoría de la estructura-conducta-desempeño lograra tanta popularidad. Es que, hasta los setenta, los resultados empíricos confirmaban que existía una asociación positiva entre concentración y ganancias. O sea que, a pesar de lo argumentado, la evidencia empírica demostraba que, *en general*, un mayor índice de concentración se asociaba a un mayor margen precio-costos, y esto se interpretaba como resultado de un mayor poder de mercado y un mayor precio. Es importante darse cuenta de que aquí aún existen dos lecturas alternativas de los datos. La asociación entre concentración y márgenes puede producirse ya sea porque la concentración aumenta los precios o porque hace caer los costos (o ambos). Si fuera por el segundo efecto, el tratar de combatir la concentración resultaría en una disminución de la eficiencia de la economía. Sin embargo, hasta los setenta se presumía que el efecto era vía precio. El efecto sobre los costos se puede dar por dos canales. El primero es que la concentración haga caer los costos (ver discusión de Peltzman, más abajo); el segundo es que una innovación ocasione una caída de costos que, conjuntamente, produzca una concentración del mercado y mayores ganancias (ver discusión de Demsetz, más abajo).

Recién en los setenta se empieza a cuestionar, en la literatura económica, la utilización que hace de este resultado la teoría de la estructura-conducta-desempeño. En la literatura empezaron a aparecer hipótesis alternativas y se rebautizó a la teoría de la estructura-conducta-desempeño como “la hipótesis de colusión”. Esto es así porque la hipótesis para expli-

car la asociación positiva es la siguiente: cuanto más concentrada es la industria, menos compiten las empresas entre sí (porque se coluden) y mayor es el margen entre precio y costos. Esta hipótesis conlleva la conclusión, desde el punto de vista de política pública, de que uno debiera desconcentrar los mercados altamente concentrados. Como se dijo, esta explicación de la asociación positiva entre concentración y márgenes no es la única explicación posible.

La hipótesis alternativa, primero formulada por Harold Demsetz a principios de los setenta, suele llamarse “la hipótesis de la eficiencia superior”. Según esta hipótesis es natural que en toda industria haya empresas más eficientes que otras (ya sea porque cuentan con una mejor tecnología o un mejor producto). Estas empresas tenderán a dominar el mercado, ya sea porque cobran menos o porque tienen un mejor producto. Si tienen una ventaja de costos, el cobrar un precio más bajo puede hacerse conjuntamente con obtener un mayor margen de ganancia. Por ello podrá observarse que la concentración será alta y habrá grandes ganancias. Pero eso es resultado de una ventaja de costos y no de un comportamiento monopolístico. Según la hipótesis de la eficiencia superior, ésta es la explicación predominante para la asociación entre concentración y ganancias. La conclusión de política es que uno no debiera interferir en mercados con alta concentración, porque ello implicaría penalizar a las empresas por ser eficientes y por hacer lo que la sociedad quiere que hagan: entregar un mejor producto a un bajo costo.

Reiteradamente la evidencia empírica más reciente ha apoyado esta última hipótesis y, enfrentada a esta alternativa, la hipótesis de la colusión no es respaldada por la evidencia empírica (véase sección siguiente). Como se dijo más arriba, hay dos canales que pueden producir este hecho. El primero es que haya una causalidad de la concentración al menor costo y al mayor margen; el segundo es que sea una mera coincidencia temporal producto de una innovación tecnológica.

1.2. Evidencia sobre la asociación entre concentración y poder de mercado

Sam Peltzman (1977) fue uno de los pioneros en analizar empíricamente la asociación entre ganancias y concentración para ver si efectivamente era una muestra que las industrias concentradas tenían mayores precios. Señaló que, como una mera cuestión lógica, debía examinarse la posibilidad de que las mayores ganancias se debieran a un menor costo medio. Según Peltzman:

Con pocas excepciones, la concentración de mercado y las utilidades están positivamente correlacionadas. Como la correlación es comúnmente débil, la literatura se ha transformado en una búsqueda de relaciones más complejas, o mejor especificadas, entre ambas. Descarto este enfoque para centrarme en una pregunta más básica: si la concentración y las utilidades están correlacionadas, ¿qué proceso genera esa relación? La respuesta tradicional ha sido que la alta concentración facilita la colusión y, por lo tanto, colocar precios superiores al costo marginal. Por desgracia, esta respuesta no se sigue lógicamente de la evidencia disponible, por lo cual su aceptación por economistas y por quienes aplican la política anti-monopolio no es más que un acto de fe¹.

Como se dijo más arriba, una segunda alternativa es que no haya relación y estemos frente a una correlación espúrea (es lo que dice Demsetz, por ejemplo).

Y sigue Peltzman:

Cualquier medida de utilidades implica una diferencia entre el precio y el costo medio. Como una simple cuestión de aritmética puede pensarse que una relación de causa-efecto entre la concentración y las utilidades puede operar a través de un efecto sobre el precio (que es la interpretación usual), o bien sobre el costo medio, o sobre ambos. La aceptación de la interpretación de la evidencia como producto de colusión pura ha residido hasta ahora en el supuesto no probado de que la concentración tiene poca o ninguna conexión con el costo medio. Este trabajo tratará de descomponer la relación concentración-utilidades, por separado, en relaciones concentración-precio y concentración-costos.

Este ejercicio empírico, que Peltzman realizó en su trabajo de 1977, indicó que a pesar de que sí hay efectos sobre los precios, los efectos sobre los costos dominan a aquéllos. Lo hacen de tal forma que muestran que cualquier regla general que implique hostilidad a la concentración, necesariamente implicará más aumentos de costos que caídas de precios, con lo cual terminará perjudicando el bienestar de la sociedad.

El resultado identificado por el trabajo de Peltzman podría deberse a otro proceso, que se inicia con innovaciones que reducen el costo medio, continúa con una *reducción* del precio, pero menos de lo que disminuye el costo medio, por lo tanto es una ventaja competitiva que aumenta la participación de la empresa a la vez que aumenta sus ganancias. O sea, es una innovación la que produce en forma coincidente la mayor concentración y las mayores ganancias, las cuales ocurren simultáneamente pero sin relación de causalidad entre ellas.

¹ En ésta y en las citas siguientes, la traducción desde el inglés es mía.

Demsetz (1974) considera que esta última es la explicación adecuada, y que la de Peltzman no se puede sostener en el tiempo. Se plantea la pregunta, respecto a la asociación entre ganancias y concentración. ¿Cómo pueden estos mercados permanecer concentrados si tienen ganancias altas y no están de alguna manera protegidos de la entrada de nuevas empresas? De hecho, Demsetz postula que en aquellos sectores en que hay concentración y altas ganancias uno debiera observar un proceso de entrada que hiciera desaparecer tanto la concentración como las altas ganancias. Sin embargo esta posibilidad no había sido investigada. Hasta ese momento las investigaciones sobre el tema se basaban en estudios de corte transversal, y no habían examinado la persistencia de la asociación entre concentración y ganancias en el tiempo, un punto sin dudas esencial. Brozen (1971) fue uno de los primeros en examinar el tema y encontró que no había persistencia: el efecto desaparecía con el transcurso del tiempo, mostrando efectivamente que el ingreso de nuevas empresas hacía disminuir las ganancias. Es decir, el proceso de competencia se encargaba de disolver todo potencial poder de mercado.

En resumen, a mediados de los setenta se inicia el cuestionamiento de la evidencia empírica y de la interpretación teórica de la teoría de la ECD, así como de las teorías que se basan en que la concentración de los mercados es un buen indicador del grado de competencia en los mismos. Desde entonces ha habido mucha investigación empírica en el área. Por ejemplo, una rama de la organización industrial empírica se ha especializado en el estudio de la dinámica de las empresas y ha construido nuevas hipótesis (estos trabajos están resumidos más abajo, utilizando las recientes revisiones de la literatura de Caves, Sutton y Tybout). Otra rama continuó el análisis de las hipótesis “tradicionales” ya descritas. A continuación resumimos los resultados de esta investigación, en base al *Handbook of Industrial Organization* (1989).

Richard Schmalensee, en el capítulo 16 de su *Handbook of Industrial Organization* (1989), discute todos los “hechos estilizados” que han sido descubiertos en los estudios empíricos en el área. De ellos, uno (*stylized fact 4.5*) tiene directa relación con este trabajo: “La relación, si la hay, entre concentración de empresas y utilidades es estadísticamente débil, y el efecto que se ha estimado es comúnmente pequeño. La relación estimada es inestable en el tiempo y en el espacio y desaparece en muchos estudios multivariados”.

En otro capítulo del mismo libro, que está referido específicamente al tema del poder de mercado, Timothy Bresnahan (capítulo 17) concluye algo similar:

Se ha aprendido muy poco de las nuevas metodologías respecto a la relación entre poder de mercado y la estructura industrial. [Y] Sabemos prácticamente nada sobre las causas y aun sobre predictores sistemáticos del poder de mercado.

De todo esto puede concluirse que la relación teórica, tenue y ambivalente, detectada hasta los setenta no significaba nada: no se ha encontrado nada que cause o prediga el poder de mercado. Eso implica que la estructura de mercado no es un determinante importante ni sistemático del poder de mercado.

Schmalensee, en otro de sus hechos estilizados (*stylized fact 5.3*), ratifica la falta de asociación entre concentración y poder de mercado de otra forma, diciendo que cuando un sector manufacturero en EE.UU. se concentra fuertemente, lo hace acompañado de aumentos importantes de productividad y de caídas relativas de los precios: “En el tiempo, las industrias manufactureras de EE.UU. que experimentan grandes aumentos o disminuciones en la concentración, tienden a mostrar aumentos en la productividad que son mayores que el promedio y aumentos en los precios que son menores que el promedio”.

Los mercados que se concentran son aquellos en que ha aumentado la productividad (bajado los costos) y a la vez han caído los precios, lo que ratifica lo planteado hace 25 años por Demsetz.

Hay otro hecho estilizado mencionado por Schmalensee que es de interés (*stylized fact 6.1*), que se refiere a que los determinantes de la concentración parecen estar más bien en las características tecnológicas de los sectores y no en el poder de mercado: “Las correlaciones de rango de los niveles de concentración de las industrias manufactureras en los países industrializados son muy altas. Entre los países industrializados más grandes se observa que los niveles de concentración no declinan mucho con el aumento en el tamaño de la economía”.

En el capítulo 21 del mismo *Handbook*, Richard Caves resume la evidencia sobre diferencias y similitudes entre la organización industrial de diferentes países:

La elasticidad entre el tamaño de la planta y el del mercado es de 0,5. Por lo tanto, cuando el tamaño del mercado aumenta, el tamaño de la planta aumenta pero menos que proporcionalmente, por lo cual la concentración del mercado cae a medida que el tamaño del mercado crece.

Esto implica algo que de alguna manera es lógico: que los mercados chicos tienden a ser más concentrados en promedio, lo cual, ya sabemos, nada tiene que ver con el hecho de que sean más o menos competitivos.

Entre otras cosas esto depende en forma importante de cuán abierta al comercio internacional sea una economía.

Caves se refiere a su vez al hecho de que existe una fuerte correlación entre la concentración de los mismos sectores en diferentes países (o sea, un sector que es concentrado en un país lo es también en otro): “La evaluación más amplia de las diferencias internacionales de concentración la entregó Pryor (1972), al encontrar que el nivel de concentración de una industria determinada no difería significativamente entre los países industrializados, aun cuando sí aumentaba a medida que el tamaño del mercado decrecía. Pryor enfatizó que el nivel de concentración de una industria en un país es un muy buen predictor de la concentración de esa misma industria en otro país, lo que implica que los factores que determinan la concentración de una industria están fuertemente enraizados en la tecnología de producción y el uso del producto, y son relativamente independientes de los factores específicos de cada país”.

En esta última frase Caves ratifica lo que veníamos diciendo respecto a que la estructura de mercado se relaciona con la tecnología y no con el poder de mercado.

1.3. Nuevas hipótesis

En los últimos años, el estudio de la organización industrial se ha centrado en el análisis de flujos antes que de *stocks*. O sea, se ha comenzado a estudiar la entrada y salida de empresas de un mercado, sus determinantes y el grado de *turnover* en el mercado*, siguiendo algunas prácticas que habían sido introducidas en el estudio de otras áreas de la economía (como la economía laboral) un tiempo antes. Esto implica centrar el estudio en la dinámica de la organización industrial y en lo que ésta nos cuenta. Esto es el estudio de la película, por oposición al estudio de la foto de la estructura industrial en varios momentos en el tiempo (el *stock* de empresas en varios años), que fue el foco de estudio por décadas. Toda esta evidencia ha sido resumida en tres trabajos publicados en el *Journal of Economic Literature* en sus ediciones de marzo 1997 (Sutton), diciembre 1998 (Caves) y marzo 2000 (Tybout). El trabajo de Tybout resume la evidencia empírica recogida en estos temas respecto a los países subdesarrollados. De hecho, el autor ya había escrito un libro (Roberts y Tybout, 1996) que incluyó evidencia de Chile al respecto, utilizando datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

* *Turnover*: suele medirse como la razón entre las empresas que entran más las que salen partido por el *stock* de empresas.

Richard Caves, en su trabajo “Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms” (1998), discute el hecho de que en el debate público de estos temas existe la impresión de que un número reducido de empresas domina el mercado en forma permanente. O sea que hay un bajo *turnover* y muy poca movilidad: las empresas grandes se quedan allí para siempre y crecen y crecen; lo mejor que puede pasar es que no crezcan en términos relativos. Aquí hay dos temas: primero, si eso se da efectivamente o no; en segundo lugar, si es que efectivamente se da, por qué se da.

En la hipótesis de que predominan los mercados concentrados y que ellos actúan como generadores de poder de mercado, la idea es que el mercado se irá concentrando cada vez más y las empresas que lo concentran serán, en el curso del tiempo, siempre las mismas. Una forma de testear esta hipótesis es testear una implicancia de ella, que es: las empresas más grandes deberían crecer más, y las chicas menos, hasta que desaparezcan. Así se concentran los mercados. Por tanto, para que haya poca movilidad es necesario que haya salida y que las empresas se retiren, pero que no haya entrada (o que ésta sea muy pequeña). O sea, no hay *turnover*, o éste es mínimo: las mismas empresas están siempre allí.

La hipótesis de que predominan los mercados competitivos nos predeciría que no hay relación entre tamaño de la empresa y crecimiento de la misma, o que éste sería negativo. Esto sería necesario en competencia, ya que si hay una ventaja competitiva, ésta sería temporal (a menos que sea una ventaja de costos producto de una patente y, por tanto, más duradera) y la entrada de nuevas empresas debiera debilitar la ventaja (según lo decía Demsetz). Si hay competencia, debiera haber bajas barreras a la entrada y, por lo tanto, mucha entrada y mucha salida de empresas (o sea mucha movilidad, lo que en la jerga se llama “turbulencia”), y las empresas que dominan el mercado (si las hay) cambian con el tiempo.

La evidencia empírica muestra patrones en los flujos de los mercados que no coinciden con los postulados de la hipótesis de quienes piensan que predomina la concentración, y que son similares a los postulados de la hipótesis de quienes suponen que predomina la competencia. Se encuentra, por ejemplo, que a nivel de empresas grandes no existe relación entre tamaño y tasa de crecimiento. A nivel de toda la gama de tamaños, la correlación es negativa: son las empresas chicas las que crecen más.

Esta correlación negativa se ha consolidado como resultado empírico, en contra de otras hipótesis. Por ejemplo, Gibrat (1931) postuló que las empresas tendrían la misma tasa de crecimiento, independientemente del tamaño, en un modelo que pretendía explicar la distribución de tamaños de las empresas en equilibrio. Históricamente fue el primer postulado de una

asociación entre tamaño y tasas de crecimiento y se le ha llamado en la literatura como “la ley de Gibrat”. La hipótesis de la concentración hubiese dicho que la correlación era positiva, pero, como se dijo, no lo es.

A su vez, la hipótesis de la concentración tiene implícita una predicción respecto a cuál es la correlación de las tasas de crecimiento en el tiempo. Para una concentración progresiva debiera ser positiva: quienes crecen más un año, lo hacen también en el siguiente, en promedio. Pero la correlación de tasas de crecimiento es negativa en los estudios realizados, lo que implica que hay una regresión a la media en las tasas de crecimiento (aunque lenta).

¿Cuál es la relación que se ha identificado entre concentración y *turnover*? Se ha encontrado que cuanto mayor es el *turnover*, menor es la concentración. Sin embargo, lo contrario no es cierto, la concentración no parece afectar al *turnover*. Este resultado está en línea con la investigación de Nina Pavcnik (2000) que utiliza datos para Chile y constata que para aumentar la competencia es necesario eliminar las barreras al *turnover* de las empresas, no sólo a la entrada sino también a la salida (o sea, no sólo aumentar las barreras a la entrada lleva a disminuir la competencia en un mercado sino también el aumento de las barreras a la salida).

John Sutton, en su artículo “Gibrat’s Legacy” (1997), también discute temas similares a partir de una revisión de la agenda determinada por el postulado de Gibrat. Con la evidencia que se presenta en el trabajo de Sutton podemos contestar preguntas respecto a la asociación entre concentración y poder de mercado. ¿Qué se predice respecto a la probabilidad de sobrevivencia de las empresas y sus tasas de crecimiento? Quienes creen que los mercados se concentran gradualmente, suponen que la probabilidad de sobrevivir aumenta con el tamaño y que la tasa de crecimiento lo hace también con el tamaño. Así, en algún momento se corre el riesgo de que un grupo reducido se quede “con todas las bolitas”.

Según Sutton (1997), la evidencia empírica nos dice que:

la probabilidad de sobrevivencia aumenta con el tamaño y la antigüedad [y que] la tasa de crecimiento decrece con tamaño y antigüedad.

O sea que es cierto que las empresas grandes tienen más probabilidad de sobrevivir, pero no son las que crecen más. Combinando ambos efectos se concluye que la participación de una empresa determinada, como porcentaje de una industria, va a tender a disminuir en el tiempo, ya que si bien sobrevive, crecerá menos que otras empresas.

Estas investigaciones detectan regularidades empíricas muy interesantes como el *shakeout*, que significa que en una industria nueva al princi-

pio crece fuertemente el número de empresas y luego llega un momento en que desaparece una gran cantidad de éstas (de hecho, la gran mayoría). Es que al principio poco se sabe sobre la tecnología dominante, la estructura de costos óptima, etc., por lo cual una multiplicidad de empresas se “tiran al agua” con diferentes combinaciones y diferentes estrategias, y luego de un tiempo se muestra que unas son mucho mejores que otras, y todas las que no acertaron simplemente se van. Esto implica que todo mercado nuevo va tener un período de fuerte crecimiento con empresas relativamente chicas, las que luego, necesariamente, se van a consolidar.

También ha habido una medición sistemática de lo que se llama el *turbulence index*: que es más alto cuando hay industrias con mucha entrada y salida. Se encuentra que este índice es específico a la industria: hay industrias en que es, por razones tecnológicas, más alto que en otras. Toda esta literatura busca explicaciones de los flujos de entrada y salida, un área sobre la cual hay poca investigación en países subdesarrollados y en Chile. Sin embargo, sí ha habido alguna evidencia generada en los últimos años, que pasamos a discutir.

1.4. Nuevas hipótesis en países subdesarrollados

El libro de Mark Roberts y James Tybout, *Industrial Evolution in Developing Countries* (1996), es un pionero en el área. En su capítulo 8 (“Turnover and mark ups: a preview of the country studies”) se presenta una de las primeras investigaciones sobre el tema de la entrada y salida de empresas de un mercado y el índice de turbulencia para países subdesarrollados.

Roberts y Tybout (1996) partieron con la hipótesis, manejada tradicionalmente, de que los mercados en los países subdesarrollados son más concentrados, menos competitivos, controlados por pocas empresas, etc. Sin embargo encontraron exactamente lo opuesto:

A pesar de la percepción de que la entrada y las presiones competitivas asociadas son relativamente limitadas en países en desarrollo, los datos de entrada encontrados exceden los datos comparables reportados para países desarrollados.

Y también:

Los procesos de entrada y salida no son meramente consecuencia de ajustes en el número de plantas en respuesta a fluctuaciones de la demanda. Más bien reflejan un proceso de cambio continuo de un grupo de productores por otro.

Otro hallazgo es que la apertura económica reduce los márgenes en forma importante. Esto está en línea con lo encontrado para países desarrollados (según Schmalensee, 1989):

Los márgenes de precio sobre costo disminuyen con la penetración de las importaciones, en particular en mercados concentrados.

Roberts y Tybout (1996) también encuentran que el grado de competencia promedio en los mercados de los países subdesarrollados que estudian (Colombia, México, Chile y Marruecos) es similar al de los países desarrollados:

Se puede obtener evidencia adicional sobre la magnitud de la competencia intraindustrial estudiando los márgenes a nivel de planta. Este ejercicio, que se toma de Schmalensee 1985, implica preguntarse si la variación de utilidades entre plantas se debe a efectos de todo el subsector industrial o a la participación en el mercado de plantas específicas. Las plantas eficientes debieran ser más grandes y tener utilidades mayores. Por ello, debiera esperarse una correlación positiva entre márgenes y participación en el mercado, aun cuando las empresas no tienen poder de mercado. Si el grado de poder de mercado difiere entre productos, las variables dicotómicas que identifican el sector detectarán esta fuente de diferencias entre utilidades a nivel de planta. Los tests de la hipótesis nula de que las variables que identifican los sectores tienen igual coeficiente son entonces tests para identificar la ausencia de poder de mercado.

Los resultados indican que:

Empíricamente, las variables que identifican los sectores no contribuyen casi nada a la explicación de los márgenes, una vez que se controla por participación en el mercado, intensidad de capital, y tasa de penetración de importaciones. Como se detalla en el capítulo 9, podría argumentarse que hay menos evidencia de poder de mercado en estos países que la que encontró Schmalensee en EE.UU. en 1985.

Roberts y Tybout (1996) concluyen que:

La combinación de mercados domésticos chicos e industrias relativamente concentradas es citada con frecuencia como evidencia *prima facie* de sustancial poder de mercado en países en desarrollo. Sin embargo, los estudios de países en este volumen apuntan a dos fuentes significativas de presión competitiva. Primero, las tasas de rotación de las empresas en los países estudiados son similares o mayores que aquellas de EE.UU., Reino Unido o Canadá. Estos resultados sugieren que las barreras a la entrada son bajas y que las

empresas nuevas significan una continua amenaza competitiva a las empresas existentes. No sólo es frecuente que entren nuevas empresas, sino que su tamaño relativo a las existentes es al menos tan grande como en los países industrializados.

Esto indica nuevamente la importancia de evitar las barreras a la entrada y facilitar la entrada al mercado.

El capítulo 9 del libro de Roberts y Tybout (1996) discute el caso chileno ("The Chilean liberalization and its aftermath, 1977-1986", por James Tybout). Tybout encuentra que:

Empresas nuevas y pequeñas fueron una parte inusualmente significativa de la fuerza detrás de la recuperación industrial de mediados de los ochenta.

Esto lleva a concluir que no tiene sentido un estudio empírico que sólo considera las empresas grandes, ya que es necesario ver todo el sector. Tybout advierte que las empresas existentes en 1979 disminuyeron en forma gradual su participación en el mercado:

Siguiendo un patrón típico, la participación en el mercado de las empresas existentes en 1979 declina gradualmente durante el período de muestra.

También estudia la relación entre concentración y márgenes: "El efecto de la concentración industrial sobre los márgenes es aparentemente positivo, sin importar la especificación utilizada. La asociación es mucho más débil cuando se controla por variables dicotómicas que identifican los sectores industriales." Por lo cual concluye que:

La omisión de las características específicas de las industrias es una parte importante de la explicación de la comúnmente observada asociación entre concentración y márgenes.

O sea, la asociación se debe a características de la industria, como puede ser la tecnología, y no tanto a que la concentración produzca mayores márgenes. Tybout concluye que:

Los hallazgos sugieren que las industrias manufactureras chilenas podrían ser más competitivas que las industrias americanas. Una conclusión tentativa es que la mayoría de los sectores tienen la entrada lo suficientemente libre de barreras o están suficientemente expuestos a la competencia extranjera para eliminar utilidades monopolísticas de importancia, sin importar el nivel de importaciones.

Estas conclusiones son ratificadas en una revisión de la literatura efectuada recientemente por el mismo Tybout (“Manufacturing Firms in Developing Countries: How Well Do They Do and Why?”, 2000). Tybout ratifica aquí que:

La tasa de rotación es sustancial en los países estudiados, las economías de escala inexplotadas son modestas y no hay evidencia de muchas rentas monopolísticas.

Aunque previene que:

Sería tonto concluir que el poder de mercado no es un tema relevante en los países en desarrollo.

De todas formas ratifica que hay muchos mitos y prejuicios respecto a las relaciones de causalidad en países subdesarrollados y la forma de hacer política antimonopolio o política industrial:

Se ha solido argumentar que los mercados de los países en desarrollo toleran empresas ineficientes, que pequeños grupos de oligopolistas explotan su poder de mercado y las pequeñas empresas no crecen por incapacidad o falta de deseos, de manera que se dejan de explotar importantes economías de escala. La literatura empírica no apoya la idea de que los productores de países en desarrollo son relativamente ineficientes e inactivos. Las tasas de rotación de plantas y puestos de trabajo son al menos tan altas como aquellas de países de la OECD, y la dispersión de las tasas de productividad entre plantas no es, en general, mayor.

Parece innecesario agregar algo más. Toda la evidencia empírica muestra que la política pública se maneja con una serie de “hechos”, que en realidad no lo son, respecto a la naturaleza de los mercados en los países subdesarrollados y respecto al vínculo entre concentración y poder de mercado. Esto también es cierto respecto a un tema íntimamente conectado con el analizado previamente, el de los grupos económicos.

Una interrogante que surge naturalmente en el caso de Chile es si la existencia de los grupos económicos no invalidará en el presente todas las conclusiones que se refieren a otros países o a Chile en la década del ochenta. Por supuesto que nada puede reemplazar al examen de los datos, que se realiza más adelante, pero conviene discutir si las habituales presunciones respecto a los grupos económicos son ciertas.

Como se verá, hay un fuerte paralelismo entre los temas. En el caso de la concentración del mercado se argumenta que es siempre fuente de

poder de mercado, y la evidencia empírica (y la teoría) demuestran que esto no es así y que la concentración muchas veces es eficiente (por ejemplo, se produce por la innovación). En el caso de los grupos económicos también se argumenta que son fuente de poder de mercado (por ejemplo, vía aumentarles los costos a los rivales), pero la evidencia empírica (y la teoría) indican que no siempre es así, y que los grupos económicos son muchas veces eficientes (disminuyen los costos de producción).

2. LOS GRUPOS ECONÓMICOS

2.1. Definición de grupo económico

Las definiciones de grupo económico utilizadas en los trabajos empíricos no coinciden y muchas son difusas, ya que no se determina qué tipo de vínculo puede configurar un grupo.

Lagos (1960) dice que lo clave de los grupos económicos es la existencia de directorios entrelazados. Argumenta que la misma persona o familiares de esa persona en diferentes directorios dan lugar a un grupo económico. Sin embargo dice que otros tipos de relaciones (amistad, dependencia, etc.) pueden dar lugar a un vínculo similar. En todo caso se centra en la importancia de los lazos personales para definir un grupo (pp. 62 a 65).

Dahse (1979) habla de que un grupo económico existe cuando hay control sobre un número de empresas por parte de un propietario o propietarios, de tal forma que ellos controlan las decisiones sobre el destino del excedente económico (p. 19).

Khanna (2000) dice que la definición de grupo es una tarea compleja. Menciona la definición de Leff (1978), según la cual un grupo económico es un grupo de empresas en diferentes sectores económicos, con un control administrativo o financiero común. Los miembros están vinculados por lazos familiares, de amistad, u otros (p. 749).

Paredes y Sánchez (1996) definen un grupo como un conglomerado productivo (varias empresas) con pequeña separación entre control y propiedad, integrado al sector financiero (p. 481).

Es por ello que Khanna y Rivkin (2000) adoptan la estrategia de reconocer como grupo todo lo que en un país determinado se denomina grupo e inducir por métodos estadísticos cuáles son los vínculos que unen a las empresas de un grupo según la definición de cada país. En su trabajo para Chile encuentran que los vínculos que determinan la existencia de un

grupo no son ni la propiedad directa de acciones (*direct equity ties*), ni los lazos familiares. Lo más importante en definir un grupo es la existencia de propietarios comunes y los vínculos indirectos a través de la propiedad de acciones (*indirect equity interlocks*), y, en un segundo plano, la existencia de directorios entrelazados (*intelocking directories*).

Por lo tanto Khanna y Rivkin (2000) reconocen que lo que es un grupo en un país, no tiene por qué serlo en otro (e implícitamente reconocen que lo que es un grupo en un país en un momento en el tiempo puede no serlo después). En otras palabras, reconocen que es tan compleja la definición de grupo que prefieren estudiar qué lleva a que un grupo de empresas se llame grupo, antes que buscar una definición académica de grupo. En la tesis de Larsen, que se utiliza más adelante, esta definición es la adoptada en forma implícita, ya que se utiliza como base del trabajo lo que en un momento Lagos consideró grupo, Dahse consideró grupo, etc.

Recientemente, en la Harvard Business School (HBS) se ha reanudado el interés por estudiar y explicar la existencia de grupos económicos. Tarun Khanna, profesor de la HBS, ha hecho contribuciones teóricas y empíricas, una de ellas utilizando datos de Chile.

Khanna (2000) afirma que:

Un creciente cuerpo de literatura empírica sobre un grupo de mercados emergentes muestra que la afiliación a un grupo tiene un efecto robustamente grande y muchas veces beneficioso sobre el desempeño financiero de las empresas miembros. Para los estudiantes de instituciones, los grupos empresariales en economías emergentes ejemplifican los arreglos que surgen cuando otras instituciones como los mercados de capital o trabajo son débiles o no existen (Leff 1976, 1978). Los economistas de organización industrial ven a los grupos empresariales como una forma organizacional intermedia entre los mercados y las jerarquías, cuya mejor comprensión contribuiría a iluminar la teoría de la firma (Coase 1937).

Lo que está diciendo Khanna es que la evidencia empírica está apuntando hacia un rol socialmente beneficioso que estarían cumpliendo los grupos. Sin embargo, en la discusión de política económica se suele presumir que los grupos no cumplen ningún rol positivo y, en el peor de los casos, son fuente de poder monopolístico. Esto tiene un paralelo muy grande con la discusión en el plano de la concentración que se planteó más arriba. En esta última se sostiene que la concentración es un índice de poder monopolístico, cuando aparentemente, en la mayoría de los casos, según la evidencia empírica, indica la existencia de empresas más eficientes. Acá sucede lo mismo: se presume que los grupos se forman para explotar un

poder de mercado y que crecen explotando ese poder de mercado. Sin embargo, según lo que plantea Khanna, la evidencia empírica parece mostrar que son instituciones eficientes y que su existencia aumenta el bienestar social.

En el plano teórico, la razón de por qué los grupos pueden ser eficientes es que en países subdesarrollados en que muchos mercados no funcionan, una reacción natural y eficiente es retirar transacciones de él y que se realicen dentro de una jerarquía donde las reglas son más claras y hay menos incertidumbre. Las empresas sólo pueden desconcentrarse y operar a través del mercado cuando éste implica reglas claras y sostenibles en el tiempo. Estas razones están en el centro de la teoría moderna que explica el tamaño de las empresas (que empieza con Coase, 1937 y sigue con Williamson, 1975).

Para el caso particular de Chile, Khanna (2000) considera que los vínculos familiares existen en toda la economía, no solamente en los grupos. Los resultados de su análisis empírico, por medio de probit, indican que no hay mucho apoyo para la idea de que el vínculo clave en los grupos es el familiar.

Concluye:

Es razonable conjeturar que los vínculos que definen los grupos también producen la coordinación que ha permitido a los miembros de los grupos chilenos tener un mejor desempeño que las empresas similares que no pertenecen a grupos.

Ya hace algunos años, Paredes y Sánchez (1996) habían expuesto y testeado esta misma hipótesis expuesta por Khanna (2000), que se basa en el artículo de Leff (1978), según la cual los grupos suplen la falta de mercados financieros, la falta de certidumbre en las reglas de juego (teoría del portafolio), la inadecuación de la institucionalidad laboral (pues reducen costos de legislación laboral), así como proveen amplios mercados de recursos humanos internos, permiten obviar la incertidumbre respecto a la efectividad de los contratos y suplir el mal funcionamiento de la justicia.

Como dicen Paredes y Sánchez (1996):

Si los grupos son mecanismos eficientes para solucionar problemas asociados al desarrollo, [entonces] tendrían una función social positiva que habría que alentar y promover.

Agregan que si hubiera problemas por el lado de conductas anticompetitivas, éstas se debieran regular con la legislación antimonopolio, caso a caso.

Lo que se detecta es la existencia de una especie de economía de aglomeración o economía de ámbito, producto de la incertidumbre y de la falta de mercados. Esto hace que producir más bienes en un grupo sea más barato que producirlos fuera. Un subproducto es el seguro, por estar muy diversificado, y también la creación de mercados internos. Con el desarrollo de instituciones y reglas, el intercambio se despersonaliza y el valor de operar dentro de un grupo debiera disminuir.

O sea que los grupos cambiarían su forma y operación a medida que un país se desarrolla.

Según Leff (1978) lo que caracteriza a los grupos son: 1) conglomeración productiva; 2) pequeña separación de la propiedad y el control; y 3) integración al sector financiero. Estas tres características debieran ir desapareciendo con el desarrollo: debiera haber más concentración en las áreas de especialización y menos diversificación al caer las economías de ámbito, debiera haber más separación entre propiedad y control; y debiera haber menor integración al sector financiero.

Paredes y Sánchez (1996) examinan si en el proceso de desarrollo chileno de los últimos años se han producido estos fenómenos que demostrarían, precisamente, que el origen de los grupos habría estado en proveer de instituciones internas que no se daban en el mercado y que por lo tanto significaban un aumento de la eficiencia y de la productividad de la economía. Encuentran evidencia de que es así, que hay más concentración en las áreas de especialización y menos diversificación; más separación entre propiedad y control, y menos integración al sector financiero.

Esto confirma la teoría de la eficiencia de los grupos y se opone a la teoría del desarrollo de los grupos como fuente de monopolio. Éstas son dos hipótesis contradictorias que tienen predicciones empíricas bien diferentes y por lo tanto son fáciles de testear si se cuenta con las bases de datos adecuadas (lamentablemente esto no suele ocurrir). Por ejemplo, la teoría del monopolio sugiere que los mismos grupos debieran ir consolidándose a través del tiempo. La teoría de la eficiencia diría que los grupos compiten entre sí y que si se consolidan es porque son más eficientes. Si compiten, entonces los grupos no se perpetúan a través del tiempo, y se debiera observar el surgimiento y desaparición de estas organizaciones a través del tiempo. También habría que señalar que las empresas de los grupos tienen mejor desempeño que las empresas de fuera en los mismos sectores. Esto es importante porque si fuera cierta la tesis del poder monopolístico o de la colusión, todas las empresas del sector debieran tener ganancias altas. Si unas tienen más ganancia que otras debe ser porque tienen una ventaja competitiva. Sólo si hay una eficiencia superior (en el sentido de

Demsetz) es que se perpetuarán las empresas del grupo, en medio de la competencia.

Si uno compara los grupos que existían en Chile cuando Lagos (1960) escribió su libro, con los que detecta Dahse (1979) en su popular libro, y con los identificados por González (1999) o por Paredes y Sánchez (1996), puede verse que los grupos económicos en Chile han variado a través de los años.

La evolución tiende a confirmar que en Chile hay significativa movilidad y una ausencia de barreras a la entrada y salida para conformar un grupo. Los grupos en Chile han sido vulnerables a los vaivenes de la economía y de la política y no todopoderosos como a veces se piensa.

Como se ha dicho, las empresas de los grupos tienen mayor rentabilidad: ¿es eso por su mayor eficiencia (menores costos) o por su poder monopólico (mayores precios)? Esto es similar al dilema analizado anteriormente en el tema de la concentración. Al respecto, Paredes y Sánchez (1996) concluyen:

Si no están asociados a mayores poderes monopólicos, lo que en consideración de la apertura de la economía y al hecho de que los grupos han centrado sus actividades preferentemente en el sector transable parece un supuesto razonable, esta mayor rentabilidad será producto de una mayor eficiencia relativa.

Con el crecimiento de los últimos años, la concentración debiera ser menos rentable hoy que hace una o dos décadas. Paredes y Sánchez (1996) encuentran que el grado de concentración ha ido disminuyendo cuando se lo mide con el equivalente de un HHI. Además, los grupos nuevos tienen menor grado de concentración que los tradicionales. A su vez, los grupos han invertido en el exterior en las mismas áreas en que son fuertes en Chile. O sea que las empresas están explotando más las economías de escala que las de ámbito. A su vez, la asociación con empresas del mercado financiero no es tan rentable; y se está observando una profesionalización de la administración con la separación de propiedad y control. Con esto se comprueba que los tres criterios de Leff (1978) para la creación de un grupo han ido disminuyendo en importancia.

Paredes y Sánchez (1996) concluyen que: “hoy los grupos explotan su *know how* específico y sus activos indivisibles, notablemente el tecnológico”.

A su vez, concluyen que: “La formación de grupos es un proceso dinámico, con implicancias contrastables y que difieren totalmente de la otra hipótesis que señala que los grupos se constituyen y consolidan para

aprovechar poderes que surgen de su poder e influencia, basado en su gran tamaño.”

El estudio de Paredes y Sánchez (1996) sugiere que la evidencia es más acorde con la hipótesis de eficiencia: “Los grupos son instituciones endógenas en permanente cambio, y que como otras formas competitivas de organización, nacen, crecen, compiten y como producto de este proceso, muchas sucumben.”

**2.2. Evidencia empírica para los últimos años
sobre grupos en Chile**

Larsen (1997), en una tesis de grado en la Universidad Gabriela Mistral, provee evidencia que muestra la dinámica entre grupos. Si uno elabora la información provista allí, observa que de los grupos presentes en 1958 (que son 13), sobrevive sólo el 23% en 1993. En 1978 el número de grupos había crecido a 40, de los cuales sobrevive sólo el 18% en 1993. Esto es muestra de que hay pocas barreras a la entrada y salida de la categoría “grupo”, en contraste con la consolidación que requiere la teoría del monopolio. Aquí hay gran turbulencia.

De 1958 a 1970, de los 13 grupos originales permanecen 6, salen 7 y entran 11 para un total de 17. Entre 1970 y 1978 permanecen los 17 y se les agregan 23 nuevos, para un total de 40. Entre 1978 y 1984 salen 29 y entra uno, llevando el total a 12. Entre 1984 y 1993 salen 4 y entran 10, para un total de 18. Los índices de turbulencia son muy altos como se puede apreciar en el Cuadro N° 2 (entradas más salidas/ *stock* inicial):

En treinta y cinco años ha habido un total de 58 grupos diferentes, 40 de los cuales han desaparecido. De los 18 grupos existentes hoy, 10 se crearon en los últimos nueve años. De los 8 restantes sólo 3 vienen de antes de 1958 (Said, Eduardo y Mate); Angelini, Luksic, Cruzat, Larraín surgen entre 1958 y 1970; Claro entre 1970 y 1978.

CUADRO N° 2: ÍNDICE DE TURBULENCIA

| Período | 1958-70 | 1970-78 | 1978-84 | 1984-93 |
|---------|---------|---------|---------|---------|
| Índice | 138 | 135 | 75 | 117 |

Fuente: Elaboración propia.

2.3. Evidencia para Chile sobre tasas de crecimiento de empresas

Todo intento de aplicar las nuevas hipótesis discutidas más arriba a las bases de datos públicamente disponibles es muy complicado. Las correlaciones en el tiempo del ranking de las empresas, tanto por resultados como por patrimonio, tienen el problema de que en los últimos años ha habido dramáticos cambios: no sólo empresas que se crean y que desaparecen como en cualquier país, sino empresas que se nacionalizan, se privatizan, transferencias de propiedad, etc. Las comparaciones adquieren sentido sólo cuando estos dramáticos cambios comienzan a disminuir o a desaparecer, hacia fines de los años ochenta. Es así que nos hemos centrado en hacer comparaciones de la última década, la cual no presenta las turbulencias de las décadas anteriores. Para ello hemos utilizado los datos de ranking del diario *Estrategia*, y una tesis de grado de la Pontificia Universidad Católica de Chile: “Estructura de Financiamiento y Gobierno Corporativo en Chile (1990-1998)”, por Pablo González, diciembre 1999. En este último trabajo se netearon los activos de las diferentes empresas del mismo grupo, con lo cual puede evaluarse la concentración dentro de los grupos económicos. A su vez, así no se corre el riesgo de trabajar con una base de datos en que estén COPEC o la Papelera (CMPC) y empresas subsidiarias ya consideradas en los resultados o el patrimonio de las primeras.

Un índice de Herfindahl de la concentración (por patrimonio) de los 33 a 47 grupos identificados por González en el período 1990-98 (el número de grupos varía según el año) permite ver que la concentración ha tendido a declinar levemente, de un HHI de 1.350 en 1.990 a 1.290 en 1998. Esto es equivalente a que las empresas estén controladas por ocho grupos de igual tamaño.

Este efecto de disminución en la concentración a nivel de grupos es producto de que la asociación entre tasa de crecimiento del patrimonio y nivel inicial de patrimonio es negativa. Entre 1990 y 1994 los diez grupos más chicos tuvieron una tasa de crecimiento cuatro veces más grande que los grupos de mayor tamaño. Entre 1994 y 1998 ocurre algo similar, pero en este caso las tasas de crecimiento son el doble en los chicos que en los grandes. Al igual que otros resultados registrados en otros países, se da una relación negativa que muestra que no existe una concentración gradual.

En el trabajo de González (1999) se utiliza el test de Herfindahl desarrollado por Paredes y Sánchez (1996), quienes señalan que, en 1990, 26 grupos del total de 34 tenían un grado de conglomeración mayor que

0,8, indicando un alto grado de especialización. En 1998, de los 47 grupos identificados, 33 tenían un indicador mayor que 0,8. Esto indica que los grupos hoy son especializados, como postularon Paredes y Sánchez (1996) en su discusión de por qué los grupos aumentaban la eficiencia de la economía.

Respecto a las empresas tratadas en forma individual, se toman los datos del ranking de *Estrategia* según patrimonio de 1985, 1990, 1995 y 1999, se encuentra que de las 20 empresas con mayor patrimonio en 1985, 9 de ellas continuaban en la lista de las 20 más grandes en 1999. Al cabo de esos 14 años, y medido en cada uno de los cuatro años señalados, un total de 36 empresas habían ocupado esos 20 primeros puestos. En los cuatro años en que se mide, las empresas que se repiten siempre entre las 20 primeras son 8: Endesa, CMPC, Chilectra, CTC, Copec, Minera Valparaíso, Soquimich y Pasur. Con relación a los resultados, en 1990, 1995 y 1999 cinco empresas se repiten siempre entre las 20 con mayores resultados: CMPC, Copec, Minera Valparaíso, Pasur y Chilectra.

De las 50 empresas más grandes por patrimonio en el libro de Dahse (1979), o sea en 1978, 24 continuaban entre las 50 más grandes en 1994, según el trabajo de Majluf *et al.* (1998). Esto es ignorando empresas privatizadas, empresas estatales y bancos. En las 24 que permanecen ha habido dramáticos cambios de propiedad, como puede verse en el Cuadro N° 3.

Se observa la gran caída del grupo Cruzat Larraín y del grupo Vial, como consecuencia de la crisis de 1982. A su vez se observa el surgimiento del grupo Claro, Said y el fortalecimiento del grupo Angelini.

CUADRO N° 3: NÚMERO DE EMPRESAS POR GRUPO ENTRE LAS 50 MÁS GRANDES

| Grupo | 1978 | 1994 |
|----------------|------|------|
| Cruzat Larraín | 15 | 1 |
| Matte | 5 | 5 |
| Vial | 5 | 1 |
| Angelini | 2 | 10 |
| Luksic | 2 | 2 |
| Claro | 0 | 5 |
| Gálmez | 2 | 1 |
| Otros nacional | 9 | 10 |
| Extranjero | 10 | 13 |
| Said | 0 | 2 |

3. CONCLUSIÓN

El trabajo muestra que hay una gran movilidad tanto en la propiedad como en la importancia de los grupos y de las empresas, que conjuntamente con las correlaciones e índices calculados vienen a ratificar lo indicado por otras investigaciones para otros países y para Chile. Esto es, nuestro país es una economía competitiva con un gran dinamismo en la parte productiva y puede asegurarse que esto seguirá así en tanto el marco regulatorio de la operación de las empresas promueva la competencia, no trabe la entrada de nuevas empresas y mantenga la economía muy abierta a la competencia extranjera.

Hay un problema fundamental en las intervenciones políticas en los procesos de competencia y es que se basan en una interpretación equivocada del funcionamiento del mercado. La responsabilidad del Estado es proveer un marco favorable a la competencia (bajos aranceles, carencia de restricciones al aumento de la oferta, etc.). Más allá de ese rol, la lucha contra los monopolios es tarea del proceso de competencia y no del Estado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bresnahan, Timothy. "Empirical Studies of Industries with Market Power". Capítulo 17. En Richard Schmalensee y Robert Willig (editores), *Handbook of Industrial Organization*. North Holland, 1989.
- Brozen, Yale. "Bains Concentration and Rates of Return Revisited". *Journal of Law and Economics*, 1971.
- Caves, Richard. "International Differences in Industrial Organization". Capítulo 21. En Richard Schmalensee y Robert Willig (editores), *Handbook of Industrial Organization*. North Holland, 1989.
- Caves, Richard. "Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms". *Journal of Economic Literature*, diciembre 1998.
- Coase, Ronald. "The Theory of the Firm". *Economica*, 1937.
- Dahse, Fernando. "Mapa de la Extrema Riqueza". Santiago: Editorial Aconcagua, 1979.
- Demsetz, Harold. "Two Systems of Belief About Monopoly". En *Industrial Concentration, the New Learning*. Little Brown, 1974.
- Galvez, J., y J. Tybout. "Microeconomic Adjustments in Chile during 1977-1981: The Importance of Being a Group". *World Development*, 1985.
- Gibrat, Robert. *Les Inégalités Économiques*. París: Librarire du Recueil Sirey, 1931.
- González, Pablo. "Estructura de Financiamiento y Gobierno Corporativo en Chile (1990-1998)". Tesis de Grado de la Pontificia Universidad Católica de Chile, diciembre 1999.
- Hay, Donald, y Derek Morris. "The Development of Firms and Market and Industrial Structure". En D. Hay y D. Morris, *Industrial Economics and Organization: Theory and Evidence*. Oxford University Press, 1991.

- Khanna, Tarun. "Business Groups and Social Welfare in Emerging Markets: Existing Evidence and Unanswered Questions". *European Economic Review*, 2000.
- Khanna, T.; y J. Palepu. "The Future of Business Groups in Emerging Markets: Long Run Evidence from Chile". *Academy of Management Journal*, Vol. 43, N° 3 (junio 2000).
- Khanna, Tarun; y Jan Rivkin. "Ties that Bind Business Groups: Evidence from an Emerging Economy". *Harvard Graduate School of Business Administration*, julio 4, 2000.
- Lagos, Ricardo. *La Concentración del Poder Económico: Teoría y la Realidad Chilena*. Santiago: Editorial del Pacífico, 1960.
- Landes, William, y Richard Posner. "Market Power in Antitrust Cases". *Harvard Law Review*, marzo, 1981.
- Larsen, Jan. "Los Grupos Económicos Chilenos: Historia, Evolución y Características". Tesis de Economía, Universidad Gabriela Mistral, enero 1997.
- Leff, N. H., "Capital Markets in the Less Developed Countries: The Group Principle". En R. I. McKinnon (ed.), *Money and Finance in Economic Growth and Development: Essay in Honour of Edward Shaw*. Nueva York: Marcel Decker, 1976.
- Leff, N. "Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: The Economic Groups". *Economic Development and Cultural Change*, 26 (1978).
- Majluf, Nicolás; Nureya Abarca, Darío Rodríguez, y Luis Arturo Fuentes. "Governance and Ownership Structure in Chilean Economic Groups". *Abante*, Vol. I, N° 1 (abril 1998).
- Paredes, Ricardo, y Jospe Miguel Sánchez, "Grupos Económicos y Desarrollo: El Caso de Chile". Capítulo 8. En Jorge Katz (editor), *Estabilización Macroeconómica, Reforma Estructural y Comportamiento Industrial*. Alianza Editorial, 1996.
- Pavcnik, Nina. "Trade Liberalization, Exit, and Productivity Improvements: Evidence from Chilean Plants". Dartmouth College, 2000, por aparecer en *The Review of Economic Studies*.
- Peltzman, Sam. "The Gains and Losses from Industrial Concentration". *The Journal of Law and Economics*, octubre 1977.
- Pryor, Frederic L. "An International Comparison of Concentration Ratios". *Review of Economic and Statistics*, 54 (mayo 1972).
- Roberts, Mark, y James Tybout (editores). *Industrial Evolution in Developing Countries: Micro Patterns of Turnover, Productivity and Market Structures*. Nueva York: Oxford University Press, 1996.
- Scherer, F. M. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Rand Mc Nally, 1980.
- Schmalensee, Richard. "Inter Industry Studies of Structure and Performance". Capítulo 16. En Richard Schmalensee y Robert Willig (editores), *Handbook of Industrial Organization*. North Holland, 1989.
- Schmalensee, Richard, y Robert Willig (editores). *Handbook of Industrial Organization*. North Holland, 1989.
- Sutton, John. "Gibrat's Legacy". *Journal of Economic Literature*, marzo 1997.
- Tybout, James. "The Chilean Liberalization and its Aftermath, 1979-1986" En Mark Roberts y James Tybout, *Industrial Evolution in developing Countries: Micro Patterns y Turnover, Productivity, and Market Structure*. Nueva York: Oxford University Press, 1996.
- Tybout, James. "Manufacturing Firms in Developing Countries: How Well Do They Do and Why?" *Journal of Economic Literature*, 2000 (marzo).
- Williamson, Oliver. *Markets and Hierarchies*. The Free Press, 1975. ☐