

LA COMPETENCIA EN LA PERSPECTIVA EUROPEA

Xavier VIVES (*)

INTRODUCCION

ES para mí un gran honor dirigirme a este distinguido auditorio en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, institución de tan arraigada tradición. Cuando el Profesor Fuentes me invitó a participar en esta Tribuna sugirió empezar con un breve esbozo personal de recorrido intelectual y profesional.

Empecé los estudios de Ciencias Económicas en la Universidad Autónoma de Barcelona con la motivación de entender mejor el funcionamiento de la sociedad. Entre los temas que atrajeron mi atención se destacó la *competencia imperfecta* y sus consecuencias tanto a nivel micro como macroeconómico. Este interés inicial fue desarrollado más profundamente en mi tesis doctoral, realizada en la Universidad de California en Berkeley, sobre mecanismos de competencia en mercados oligopolísticos, para cuyo estudio utilicé el instrumental de la teoría de juegos.

Tomando como eje el análisis del comportamiento estratégico de los agentes económicos, mi programa de investigación se ha extendido a los problemas de transmisión de información en el mercado y en las instituciones económicas (entroncando con la problemática trazada por Hayek). Los campos de aplicación del análisis han sido la economía industrial y, más recientemente, la economía financiera.

Estas investigaciones se desarrollaron en un primer momento y ya finalizada la tesis doctoral en la Universidad de Pennsylvania y, a partir de 1987 en España, en el Instituto de Análisis Económico del CSIC en Barcelona, con un paréntesis en la Fundación de Estudios de Economía Aplicada en Madrid. En los trabajos de investigación siempre he intentado compaginar el rigor en el análisis con la relevancia del tema estudiado. Así a la pretensión intelectual de entender los mecanismos de funcionamiento de la economía, con un énfasis en la microeconomía, se une el interés por la política económica.

La teoría de juegos, desarrollada a partir de la contribución pionera de Von Neumann y Morgenstern (1), aporta un marco para estudiar las situaciones de conflicto entre agentes económicos, haciendo explícitas las estrategias posibles e insistiendo en su interdependencia en términos de beneficios o costes derivados para cada jugador. Podemos ver la teoría del oligopolio clásica desarrollada por Cournot como precursora del análisis formalizado del comportamiento estratégico en economía. Las expectativas de renovación del análisis económico generadas por la teoría de juegos no se realizaron hasta bien entrada la década de los años setenta mediante su aplicación (en versión no cooperativa) al análisis de la economía industrial y, un poco más tarde, en otros campos como comercio internacional, y actualmente en macroeconomía y finanzas.

En esta charla voy a intentar destilar una visión de la competencia una vez asumida la renovación metodológica que ha supuesto la irrupción de la teoría de juegos en economía, intentando sacar apuntes que puedan ser de utilidad para el diseño de una política económica en el marco del proceso de integración europea. Para ello voy a empezar planteando una hipótesis sobre la relación entre competencia y eficiencia económica (sección I), para, a continuación, intentar argumentarla desde una perspectiva teórica y empírica (sección II). La hipótesis planteará la necesidad de una política de defensa de la competencia en un marco de apertura al comercio internacional (sección III). Seguidamente examinaré las relaciones entre competencia y competitividad en la industria y servicios españoles en la perspectiva de la integración europea (sección IV).

I. COMPETENCIA Y EFICIENCIA

La competencia como *rivalidad* entre agentes económicos persiguiendo independientemente sus fines, que pueden entrar en conflicto, corresponde tanto a una acepción clásica como a la formaliza-

ción moderna proporcionada por la teoría de juegos. En efecto, Adam Smith consideraba esencial para la competencia la rivalidad entre vendedores de un mismo mercado —y añadía una consideración de largo plazo: la ausencia de barreras a la transferencia de recursos entre industrias (2).

La definición clásica de la competencia contrasta con el tratamiento moderno de la teoría del equilibrio general, desarrollado por Arrow y Debreu, en donde se define la *competencia perfecta* como aquella situación en la que los agentes económicos toman el precio de mercado como parámetro en su conducta optimizadora. Las dos definiciones son, afortunadamente, compatibles en mercados grandes. Si las empresas son pequeñas en relación al tamaño del mercado no tendrán incentivos para manipular los precios y los deberán tomar como dados. El resultado es que el enfoque estratégico y el paramétrico son equivalentes (3).

La eficiencia económica por su parte tiene dos vertientes principales: la «externa» o asignativa, y la «interna» o productiva. La segunda asegura que la economía esté en la frontera de posibilidades de producción (en otras palabras, que minimice costes). El criterio estándar de eficiencia económica es el de Pareto: una situación eficiente es aquella en que ningún agente puede mejorar sin empeorar la situación de algún otro agente en la economía.

De acuerdo con el primer teorema de bienestar, que formaliza la mano invisible de Adam Smith, dadas unas preferencias, dotaciones iniciales, y tecnología, el equilibrio competitivo es eficiente en el sentido de Pareto. La competencia perfecta, en ausencia de externalidades y de información asimétrica, implica que el precio, la valoración del mercado, iguala el coste marginal (social) de producción.

Aunque la competencia perfecta es un punto de referencia obligado, en muchas situaciones las empresas tienen *poder de monopolio* o de mercado debido a la existencia de rendimientos crecientes y a su tamaño en relación al mercado, o a la existencia de diferenciación del producto, configurando mercados oligopolísticos o de competencia monopolística. El poder de mercado se manifiesta por la capacidad de elevar el precio por encima del coste marginal (4). Sin embargo, mercados «atacables» o «impugnables» (*contestable markets*), en los que tanto la entrada como la salida es libre y sin fricciones, tienen propiedades de eficiencia parecidas a los mercados competitivos a pesar de la existencia de rendimientos crecientes (5). No obs-

tante, las condiciones de impugnabilidad, permitiendo la incursión relámpago de un competidor potencial en un mercado, son muy restrictivas.

En resumen, en los mercados reales, las empresas tendrán oportunidad de ejercer, y el incentivo de crear si pueden, poder de mercado, violando el supuesto de competencia perfecta. ¿Quiere esto decir que debemos abandonar el ideal competitivo ya que la competencia será necesariamente imperfecta?

La hipótesis general que propongo es que la competencia, aún imperfecta, mejora la eficiencia económica, tanto en la asignación estática como dinámica de recursos. Más específicamente, un aumento del grado de competencia tenderá a:

1) reducir la discrepancia entre precio y coste marginal,

2) rebajar los costes, mejorando la eficiencia productiva,

y, dentro de un cierto margen, dado que no existe un teorema de eficiencia dinámica de la competencia análogo al estático,

3) aumentar la tasa de innovación y de reducción de costes (incremento de la productividad).

Hay que reconocer, sin embargo, que la hipótesis general planteada está sujeta a los problemas derivados de la teoría del óptimo de segundo orden. En una situación que no es eficiente si nos movemos en la dirección de la eficiencia (la competencia perfecta) pero sin llegar a ella (incrementando la competencia, por ejemplo) no hay ninguna garantía de que se produzca una mejora del bienestar social. Voy a intentar convencerles de la bondad de la competencia, por lo tanto, aportando argumentos teóricos y empíricos (sección II). En el intento dejaré de lado argumentos que relacionan la descentralización del poder político o económico con la competencia.

II. TEORIA ECONOMICA Y EVIDENCIA EMPIRICA DE LA COMPETENCIA

Las tres facetas de la hipótesis formulada sobre la bondad de la competencia tienen un *status* diferente en la literatura económica. En efecto, en relación a la primera —el efecto en la discrepancia entre precio y coste marginal— existen resultados que indican cómo se reduce la pérdida de bienestar (la ineficiencia estática) al reducirse el tamaño de

las empresas en relación al mercado y los márgenes entre precio y coste (6). Sin embargo, las clásicas mediciones de Harberger de la pérdida de eficiencia debido al poder de mercado (en términos gráficos, el tamaño de los «triángulos» de pérdida neta o *deadweight loss*) la sitúan en seis décimas porcentuales del PNB. Esta estimación ha sido criticada por conservadora, pero incluso con las correcciones pertinentes la pérdida se encontraría entre medio y dos puntos porcentuales del PNB (7). Veamos, pues, las otras facetas de la hipótesis.

La segunda faceta —el efecto en la eficiencia productiva— no es tan convencional, puesto que buena parte del análisis económico toma como dadas las funciones de coste y no se pregunta si las empresas minimizan costes. (En términos gráficos, suponiendo costes marginales constantes, si los costes no se optimizan la pérdida de eficiencia se podrá aproximar por un rectángulo). Existen al menos dos razones para suponer que, típicamente, la empresa no está en la frontera eficiente de producción que se obtiene bajo condiciones de información perfecta. La primera es un esfuerzo inadecuado o insuficiente para reducir costes (dando lugar a la denominada ineficiencia-X) (8). La segunda es una elección consciente de una tecnología o actividades que no son eficientes pero que sirven para capturar rentas (*rent-seeking*) consiguiendo o manteniendo una posición de monopolio (9).

La ineficiencia-X se puede relacionar con el problema de la separación de propiedad y gestión: el relajamiento de la gestión (*managerial slack*) en un contexto en el que ni el esfuerzo del gestor ni su habilidad son directamente observables por los propietarios (asimetría informativa), y con gestores aversos al riesgo (10). Además, también se puede relacionar con la racionalidad limitada de los agentes económicos, que pueden tener comportamientos no optimizadores al utilizar reglas de actuación que sólo cambian cuando se manifiestan patentemente inviables.

Tal como pensaban Adam Smith —*Monopoly ... is a great enemy of good management* (Smith, 1937, página 147)— y John Hicks —*The best of all monopoly profits is the quiet life* (Hicks, 1935)—, el monopolio tiende a ser un enemigo de la eficiencia productiva.

En primer lugar (i), la competencia proporciona más información, pues permite afinar los contratos de los gestores al posibilitar hacerlos contingentes en los resultados relativos obtenidos en la industria

o en indicadores de mercado. En mercados en los que la incertidumbre afecta a los gestores de forma correlacionada, los resultados obtenidos por un gestor revelan información sobre el esfuerzo de otro gestor (11). Así se pueden utilizar mecanismos de competencia por comparación (*yardstick competition*) que también se han ensayado en contextos regulatorios. Esta competencia en el mercado del producto complementa y ayuda a mejorar el funcionamiento del mercado de control de la gestión (*market for corporate control*). Del mismo modo, la competencia en el mercado de capitales mediante la amenaza de adquisición (OPA) hostil disciplina el comportamiento de los gestores (12).

En segundo lugar (ii), considerando una visión evolutiva de la empresa, un entorno más competitivo hará rebajar costes puesto que empresas con costes altos no podrán sobrevivir y serán expulsadas del mercado. Por ejemplo, la apertura de una industria al comercio internacional en un país pequeño implica una reducción del precio de venta al que las empresas nacionales tienen que ajustarse, rebajando costes si es necesario, o cerrar (13).

La segunda razón que explica la ineficiencia productiva son los esfuerzos para capturar rentas y conseguir posiciones de monopolio. Así las empresas con poder de mercado, intentando obtener o mantener una posición de monopolio o una ventaja competitiva pueden realizar inversiones estratégicas en capacidad productiva, tecnología, desarrollo de productos o publicidad, que no minimicen los costes de producción o que, más en general, no sean óptimas desde un punto de vista social. Entre estas actividades destacan las destinadas a excluir rivales del mercado, o a prevenir la entrada de rivales potenciales, bien mediante la instalación de capacidad excedente, o bien mediante la excesiva proliferación de variedades.

Asimismo, la regulación de precios en los mercados puede distorsionar los incentivos a la inversión en capacidad (como por ejemplo en el sector bancario o en casos de industrias con elementos de monopolio natural tales como el transporte, telecomunicaciones y energía) y fomentar en exceso la competencia a través de variables diferentes del precio, además de dar incentivos a las empresas para gastar recursos en influir y «capturar» al regulador en favor de la industria. Obviamente, la mayoría de estos efectos también se producen cuando se forman acuerdos de tipo cártel para suprimir la competencia en precios (14).

Empieza a existir evidencia del efecto de la competencia en la eficiencia productiva. Un estudio reciente sobre la industria manufacturera de Estados Unidos (de Caves y Barton [1990], examinando 285 industrias definidas al nivel de cuatro dígitos) concluye que la eficiencia productiva alcanza un máximo para un nivel de concentración (definido por el *ratio* de concentración C_4 nacional del 40 por 100) inferior al nivel en que se considera que la industria tiene un comportamiento oligopolístico. Además, se observa que los acuerdos colusivos tienden a generar ineficiencia y la competencia de importaciones incrementa la eficiencia en industrias con mercados nacionales concentrados (15).

En el sector servicios un estudio reciente sobre compañías aéreas, banca, restauración, comercio y telecomunicaciones, ha concluido que la productividad es mucho más elevada en Estados Unidos que en Japón o Europa (por ejemplo, las compañías aéreas americanas son un tercio más productivas que las europeas). La razón de las diferencias está en el mayor grado de competencia en Estados Unidos debido fundamentalmente a medidas de desregulación —así como a un mercado laboral más flexible (16).

Antes de comentar las propiedades de eficiencia dinámica de la competencia es preciso destacar que no siempre un incremento del poder de mercado es pernicioso. Por ejemplo, en un mercado duopólico con rendimientos crecientes a escala, una fusión de las dos empresas puede ser socialmente beneficiosa si genera unas economías de costes (evitando duplicaciones de los costes fijos por ejemplo) suficientes para compensar la distorsión introducida por el precio de monopolio (17).

La eficiencia dinámica de la competencia (la faceta tercera de nuestra hipótesis) se ha debatido extensamente, sobre todo a partir de las contribuciones de Schumpeter (18). Este autor propone que el poder de monopolio es necesario (o mejor dicho, es un mal necesario) para la innovación, y establece relaciones positivas entre el tamaño y el poder de mercado de la empresa y su capacidad innovadora, pero también sugiere, en su famoso «proceso de creación destructiva», que la amenaza de entrada de rivales innovadores es el incentivo fundamental para que el monopolista establecido innove (19).

Existen diversos argumentos, entre los que destaca la apropiabilidad de los resultados del esfuerzo de I+D, que asocian el poder de monopolio de una empresa y mayores incentivos a la innova-

ción (20). Sin embargo, salvado el problema de la apropiabilidad mediante un sistema de patentes, las presiones que ejerce un mercado competitivo parecen ser el estímulo más eficaz a la actividad innovadora. En este mismo sentido, y de acuerdo con el proceso de destrucción creativa de Schumpeter, la libertad de entrada se puede ver como fuerza motora de la innovación.

Asimismo cabe mencionar que el efecto estático de un incremento de la competencia en la mejora de la eficiencia productiva se puede convertir en dinámico bajo la presencia de una externalidad intertemporal, como puede ser la curva de experiencia (de acuerdo con la cual a mayor producción acumulada menor será el coste unitario de producción).

La evidencia empírica —fundamentalmente a partir de estudios de industrias en Estados Unidos (21)— sobre la relación entre tamaño y poder de monopolio y actividad de I+D tiende a desestimar la hipótesis según la cual las grandes empresas tienen ventaja en las actividades de I+D, y no asocia incrementos de concentración con aumentos en la actividad de I+D, excepto quizá para mercados poco concentrados (y en campos de oportunidad tecnológica débil). Se reconoce que un grado moderado de concentración y de barreras a la entrada puede favorecer a la innovación, pero el proceso de destrucción creativa de Schumpeter necesita competencia, un entorno para favorecer la innovación no debe tener una concentración de mercado ni barreras a la entrada demasiado altas.

El estudio de la industria manufacturera en Estados Unidos (Caves y Barton) también indica que la ineficiencia estática reduce el crecimiento de la productividad (controlando por variables tales como el crecimiento del mercado, la oportunidad tecnológica y la curva de experiencia), y que un incremento en la penetración de importaciones aumenta (con un retardo importante) la tasa de aumento de la productividad nacional. De hecho, la evidencia del comportamiento del sector servicios en Estados Unidos en 1992, con un crecimiento de la productividad del 3 por 100, parece abonar también la tesis de que una mayor competencia eleva la tasa de incremento de la productividad. (En los años ochenta la fortaleza del dólar forzó a las manufacturas, que se encontraron con una competencia de importaciones creciente, a ser más eficientes, pero los servicios permanecieron protegidos de la competencia y, aunque realizaron un esfuerzo de información, no consiguieron reducir los costes

laborales. El incremento de la competencia que ha conllevado el proceso desregulador, por ejemplo, en telecomunicaciones y aerolíneas, y la recesión de la economía se han traducido finalmente en una necesaria reducción de personal) (22).

En resumen, los argumentos teóricos y empíricos sugieren que para fomentar la innovación y la reducción de costes debe existir un grado razonable de competencia (y, en particular, en sectores de oportunidad tecnológica).

En conjunto y según la valoración de expertos (como Scherer y Ross, por ejemplo) las pérdidas de bienestar por ineficiencia-X que tienen como origen el poder de mercado son, como mínimo, tan grandes como las atribuibles a los mismos márgenes monopolísticos. La presunción además es que la pérdida dinámica puede ser muy superior a la estática.

En conclusión, dentro de un cierto margen, un incremento de la competencia incrementa la eficiencia estática y dinámica (tasa de incremento de la productividad).

III. DEFENSA DE LA COMPETENCIA, POLITICA INDUSTRIAL Y COMERCIO INTERNACIONAL

He expuesto hasta el momento los argumentos en favor de la competencia, quisiera ahora constatar que los beneficios de la competencia pueden no conseguirse siguiendo una política estricta de *laissez-faire*. Precisamente porque la competencia es imperfecta y existen fallos del mercado se hace necesaria una política de *defensa de la competencia*. El problema, tal como hemos argumentado anteriormente, es que toda intervención (que no nos lleve al mundo ideal de la competencia perfecta) puede tener efectos secundarios contraproducentes. De hecho, existe la posibilidad teórica de que el grado de competencia sea «excesivo». Un ejemplo típico es la entrada excesiva en un mercado debido a que los entrantes potenciales no tienen en cuenta la externalidad negativa que su decisión impone a las empresas establecidas. Es decir, no tienen en cuenta el efecto adverso de su entrada en los beneficios de las empresas establecidas (23).

Asimismo se ha argumentado la necesidad de limitar la competencia en la banca y de proteger a la industria.

En el sector bancario la posibilidad de competencia excesiva se origina en la externalidad que inflige un banco sobre los rivales cuando compite más agresivamente. En efecto, la sustracción del negocio de bancos rivales o el hecho de que para evitarla deben responder también agresivamente, incrementa la posibilidad de quiebra al disminuir su rentabilidad. El resultado es un índice de quiebra (costosa en términos sociales) demasiado alto en términos sociales (24).

La protección a la industria, y a las empresas nacionales que operan en un sector oligopolístico a nivel internacional, se fundamenta en diversos argumentos. A saber, extraer rentas de un monopolio extranjero mediante aranceles, dar ventaja a las empresas nacionales —mediante subsidio a la exportación, por ejemplo—, o bien intentar reducir el coste de producción de la industria autóctona reservando el mercado nacional para poder explotar economías de escala, estáticas o dinámicas —de esta manera, se espera que mediante la protección se aumente la competitividad nacional y se promueva la exportación (25).

Sin embargo, los resultados de exceso de competencia en la industria no son robustos puesto que fácilmente se pueden convertir en defecto de competencia dependiendo del tipo de rivalidad —precios *versus* cantidades (26)— y de las características de los productos (grado de diferenciación del producto). Esto significa que los requisitos informacionales de la intervención necesaria para corregir el fallo del mercado son muy elevados, dado que en general la dirección de la intervención es ambigua. Asimismo, en el contexto del comercio internacional la protección puede generar medidas retributivas en otros países resultando en pérdidas para todos los países implicados en la guerra comercial.

Si se tienen en cuenta además los efectos adversos de la falta de competencia en la eficiencia productiva y las oportunidades de «captura» de la regulación/intervención por parte de grupos de interés se entiende por una parte la posibilidad, constatada ampliamente, de «fallo regulatorio» y, por otra, la presunción de que, en todo caso, tenderá a existir una falta y no un exceso de competencia (27).

En resumen, la discusión anterior ilustra que no existe una presunción fuerte de que se pueda realizar una política industrial o de comercio que sea efectiva. (Obviamente, el argumento no se aplica a políticas horizontales de formación de capital hu-

mano, promoción general de la innovación, infraestructura, etc.). Esta es la razón, junto con la presunción de una falta de competencia, por la que una gran mayoría de analistas se inclinan por la *presión competitiva* como objetivo intermedio para maximizar el bienestar social. Hay que destacar, sin embargo, los *límites* de la competencia en presencia de efectos externos. Por ejemplo, el equilibrio en el juego de la rivalidad entre reguladores o gobiernos, ya sea en la guerra comercial, la regulación del tráfico aéreo o del sistema financiero europeo, es típicamente ineficiente (28).

La defensa de la competencia tiene una gran tradición en Estados Unidos, en donde el desarrollo de la legislación *antitrust* se remonta a finales del siglo XIX con la promulgación de la Sherman Act (29). Los principios generales de defensa de la competencia en la CE están establecidos en los Artículos 85 y 86 del Tratado de Roma (30). Además algunos países miembros de la CE también han legislado en este sentido: las leyes sobre fusiones de Inglaterra de 1965, de Alemania de 1973 y la creación de la Comisión de la Competencia en Francia en 1977 (31). En España la Ley de Represión de las Prácticas Restrictivas de la Competencia promulgada en 1963 y en vigor hasta la aprobación de la Ley de Defensa de la Competencia en 1989, que plantea la legislación en la línea de los principios de la CE, nunca fue aplicada con rigor y decisión (32). En efecto, la falta de una tradición de fomento de la competencia en el mercado se vio agudizada con el corporativismo y pretensiones de dirigismo económico del régimen franquista.

La necesidad de la política de defensa de la competencia se ha cuestionado en un contexto de apertura al comercio internacional, como el de la integración europea, por ejemplo. El razonamiento se basa en la idea de que la mejor política de defensa de la competencia es la apertura al comercio exterior. Por ejemplo, la política industrial de los años sesenta en Europa se basaba en la necesidad de empresas grandes para competir efectivamente con Estados Unidos, que era el líder económico indiscutible. Se pensaba que la formación de grandes empresas a nivel europeo junto con la reducción de las barreras internas al comercio fomentaría la realización de economías de escala sin peligro de una elevación notable del poder de monopolio (33). En consonancia, la Comisión Europea aprobó importantes fusiones.

Sin quitar mérito al argumento habría que hacer dos matizaciones al respecto. Primero, y obvia-

mente, la competencia exterior como mecanismo disciplinador sólo se aplica a los bienes comerciables internacionalmente. Segundo, una competencia interna vigorosa puede ser una fuente de competitividad a nivel internacional, incluso superior al estímulo de la competencia exterior. Estudios recientes de la competitividad internacional de industrias apuntan decisivamente en esta dirección. Piénsese en la industria farmacéutica en Suiza, de automoción en Suecia, química en Alemania, ordenadores y *software* en Estados Unidos y en la industria de Japón en general, todas con un grado de rivalidad local importante y competitivas a nivel internacional. El caso japonés es particularmente ilustrativo puesto que se puede argumentar que la protección de la industria funcionó porque, además de estar limitada en el tiempo, mantuvo un nivel de competencia interna elevado (34). A los ejemplos propuestos se podría añadir la industria del conocimiento en Estados Unidos con un sistema de universidades públicas y privadas con un grado de competencia elevado, tanto para conseguir estudiantes como profesores (35).

Por el contrario, la política de «campeones nacionales» por la que los gobiernos ayudan a sus grandes empresas a competir en el mercado internacional parece no haber proporcionado los resultados previstos (36). Además, y debido a la tendencia actual a ver con más reticencia los procesos de concentración, está en vigor desde 1990 un sistema de control de fusiones a nivel de la CE que requiere, a partir de ciertos umbrales, la notificación previa a la Comisión Europea —que ya ha examinado 150 casos con el resultado de bloquear la adquisición de Haviland por Aerospaciale/Alenia (37). Un caso aparte, reconocido por la CE, son los acuerdos cooperativos de I + D, que pueden ser beneficiosos siempre que no se extiendan al ámbito de la política de precios y reparto de mercados, y siempre que los participantes en el acuerdo se enfrenten a suficiente competencia externa (38).

En resumen, dadas las imperfecciones de los mercados, la competencia debe ser defendida activamente aún en un marco abierto al comercio internacional. En particular en relación con prácticas excluyentes de los rivales en el mercado, y con acuerdos de fijación de precios y fusiones horizontales que no se puedan justificar por un incremento de la eficiencia económica (las fusiones verticales en las que no se pueda ejercer poder de mercado no deberían preocupar).

IV. COMPETENCIA Y COMPETITIVIDAD EN LA PERSPECTIVA EUROPEA

El proceso de creación del mercado único diseñado en el Libro Blanco de 1985 se apoya en los beneficios de un incremento de la competencia (eliminando barreras cuantitativas al comercio, restricciones de acceso al mercado, trámites de aduana, simplificando regulaciones técnicas, etc.). Este incremento de la competencia se traduce en un aumento del número de competidores (aunque a veces incluso se reduzca el número de empresas en el mercado europeo, pero no en los mercados locales o regionales), una disminución del poder de mercado de las empresas nacionales y, a largo plazo, la salida de empresas ineficientes y la realización de economías de escala. Para que los beneficios de la integración se realizaran plenamente, el Libro Blanco consideraba necesaria una política de defensa de la competencia efectiva.

Aunque la mayoría de las estimaciones de los efectos estáticos beneficiosos del mercado único han sido pequeñas (por ejemplo, desde medio punto del PNB de Haaland y Norman, 1992, a punto y medio del PNB de Gasiorek *et al.*, 1992), con el aumento de la competencia explicando una parte importante, los efectos dinámicos, tanto de carácter transitorio como permanente y ligados a mejoras en la eficiencia productiva y en la tasa de innovación, aunque de difícil cuantificación, pueden ser muy superiores (39).

Hay que destacar sin embargo que el incremento del bienestar en Europa no estará igualmente repartido y, de hecho, en teoría podría perjudicar a la industria de la periferia. En efecto, la integración de los mercados en Europa tenderá a favorecer la concentración geográfica aprovechando economías de escala y de aglomeración (la industria en Estados Unidos está mucho más concentrada geográficamente que en Europa, por ejemplo). Sin embargo, la localización de la nueva producción es incierta: la periferia (España, por ejemplo) tiene, de momento y todavía, salarios más bajos, pero está más lejos del centro del mercado. Dependiendo de las circunstancias (y en particular de las rebajas de los costes de comercio y/o transporte) puede primar la proximidad del mercado o la ventaja en costes (40). Algunas estimaciones realizadas indican, no obstante, que los beneficios mayores de la integración se darán, precisamente, en la periferia de la CE —Grecia, Irlanda, España y Portugal (41).

Consideremos un poco más detalladamente los efectos de la integración europea sobre la industria y la banca españolas.

A la víspera de la integración en la CE en 1986 la *industria* española mostraba un grado de apertura reducido y una concentración del comercio de manufacturas en productos de demanda moderado o débil (en términos de dinamismo). Excepto por unos costes laborales más bajos, se apreciaba una desventaja comparativa en la industria española en relación a la CE. Esta desventaja relativa se concretaba en un tamaño ineficiente, inferior en la mayoría de industrias a la media europea, y una tecnología obsoleta, que se agravaba con un coste de los recursos financieros elevado y un mercado laboral rígido. Después de la integración se ha producido un fuerte deterioro de la balanza comercial con gran crecimiento de las importaciones, un menor crecimiento de las exportaciones, y un descenso de las exportaciones a países fuera de la CE (42). Algunas características de este proceso han sido (43):

- 1) La importancia de los ajustes intra-industriales provenientes del comercio en mercados de competencia imperfecta con economías de escala y diferenciación de producto.
- 2) Un deterioro comercial más fuerte en los sectores más protegidos (sobre todo en términos de cuota de mercado) y menos abiertos al comercio internacional (sobre todo en términos de ventaja comparativa revelada).
- 3) La importancia general de los factores de demanda (diferenciación del producto, calidad).
- 4) Un incremento global de bienestar estimado como resultado de la integración de mercados, acompañado sin embargo de una gran reestructuración de todo el aparato productivo en la que la inversión extranjera juega un papel muy importante.

Una hipótesis explicativa de la débil competitividad de la industria española en el momento de la integración es la falta de competencia tanto a nivel interno como externo. En efecto, las prácticas restrictivas de la competencia junto con una falta de apertura al exterior pueden haber generado una ineficiencia productiva elevada, con muchas empresas de tamaño ineficiente, al no existir incentivos a reducir costes. La evidencia de estudios sobre los determinantes del incremento de la productividad, destacando el importante papel de la salida de empresas ineficientes y su reemplazo por empresas más eficientes (44), son consistentes con

la hipótesis, así como la observación de que los sectores más protegidos antes de la liberalización del comercio han tendido a sufrir más con la apertura al exterior (45). La ineficiencia productiva de amplios segmentos de la industria española también parece estar en la base del hecho que numerosos sectores de la industria se apartan de la norma internacional que asocia un grado de concentración más elevado con países de un tamaño de mercado más reducido (46).

La evolución de la *banca* española durante los años ochenta se entiende mejor en el contexto de la banca europea (47). A principios de la década los mercados bancarios europeos más fuertemente regulados (tales como Italia, Francia y, en menor medida, España y también Bélgica) tenían unos márgenes financieros y una rentabilidad relativa a la industria, así como unos costes de transformación y una apropiación de rentas por parte de los trabajadores, más elevados que en los mercados más desregulados como el Reino Unido, Alemania y Holanda. Durante la década se desregula sustancialmente el sistema financiero en Francia y España (tanto en términos de regulación estructural como de conducta). En España en concreto la regulación de tipos conllevó una proliferación excesiva de oficinas y probablemente grados importantes de ineficiencia-X. De hecho una de las constantes de los estudios sobre economías de escala y eficiencia en el sector bancario es la constatación de la infrautilización de la oficinas. (Por el contrario no existe evidencia significativa de economías de escala a nivel de empresa, exceptuando tamaños muy pequeños) (48).

Las características de este proceso han sido (49):

1) El incremento de la competencia al desregularse el mercado (la desregulación de estructura al permitir la entrada de competidores nacionales y extranjeros, y la de conducta, al permitir la libertad de competencia mediante instrumentos tales como tipos de interés, nuevos productos, etc.). Los márgenes financieros se reducen durante la década (excepto en Italia). En España el cambio de régimen competitivo se ha visto marcado por la guerra de las supercuentas (recordemos que en 1987 se liberalizan plenamente los tipos de interés) (50).

2) La persistencia de distintos grados de competencia en distintos países, siendo la competencia en precios más fuerte en los mercados previamente desregulados (Reino Unido, Alemania); con una tendencia creciente en los más desregulados (Fran-

cia y en España sobre todo); estable en Italia y Bélgica, e incluso decreciente en Holanda.

3) Una reestructuración importante con un incremento de la concentración en 1987-1990 (sobre todo para España, Holanda, Francia e Italia). En España y Holanda las fusiones han tenido en su mayor parte un carácter defensivo intentando mantener y restaurar una rentabilidad amenazada por el incremento de la competencia (51). Las adquisiciones transnacionales se han producido fundamentalmente de norte a sur con bancos de España, Francia e Italia como objetivos.

4) Los costes de transformación tienden a converger (al nivel CE) con los incrementos de productividad más elevados en los mercados que se están desregulando. En España en particular se produce un proceso de moderación de costes a partir del momento en que se intensifica la competencia a finales de los años ochenta (a pesar del incremento de los salarios, los costes laborales unitarios decrecen).

5) Las rentas por empleado se mantienen por encima de la media de la economía, pero la mayor rentabilidad relativa de la banca con relación a la industria tiende a desaparecer allí en donde existía (España en particular).

En resumen, los países que estaban desregulados han cambiado poco en términos de la estructura, conducta y resultados del sector (excepto en Holanda, con un incremento de la concentración y una disminución de la competencia) y han tenido un papel activo en adquisiciones exteriores. Al parecer, el mayor grado de competencia interna les ha conferido una ventaja competitiva en el mercado internacional.

Italia tenía la regulación más restrictiva y ha desregulado limitadamente desde un punto de vista estructural con pocos cambios como resultado. Francia y España (con desregulación de conducta desde un punto de partida muy regulado) han experimentado una bajada de márgenes, rentabilidad, y de los costes unitarios (incremento de la productividad). Las adquisiciones extranjeras en España y el comercio internacional en Francia han contribuido al incremento de la competencia.

La evidencia del proceso de desregulación en Europa es consistente con la hipótesis que el grado de competencia ha sido crucial para determinar el grado de ineficiencia y la capacidad competitiva de los distintos sectores bancarios nacionales. En España en particular la falta de competencia en el sector ha generado ineficiencia y márgenes

de intermediación elevados que han gravado a la industria.

La falta de competencia en el *sector servicios*, en el que la banca se inscribe, tiene implicaciones macroeconómicas importantes para el control de la *inflación*. Hemos visto cómo la industria española se ha visto expuesta crecientemente desde 1986 a un incremento de la competencia exterior al compás de la liberalización. Ello no ha sido así para la mayoría de sectores de servicios que, bien sea por su carácter no internacionalmente comerciable, bien sea por la regulación, han estado al abrigo de la competencia. El sector servicios es muy heterogéneo, pero en general tiene un comportamiento más inflacionario que la industria, al tener una tasa de incremento de la productividad inferior. Así, incrementos salariales iguales en la industria y los servicios repercuten de manera diferente en los precios. La apertura de la industria (con estabilidad del tipo de cambio desde 1989 hasta septiembre de 1992) ha supuesto a partir de 1987 un cambio de tendencia en la inflación industrial, que se ha adaptado a la inflación media europea, lo cual no ha sucedido en los servicios. El sector servicios contribuye desde 1987 a la permanencia de las tensiones inflacionistas (52).

Es obvio que existe un margen importante para incrementar la competencia en el sector servicios: en el transporte (aéreo en particular), en telecomunicaciones, en la sanidad (ya sea introduciendo mayor competencia en la provisión pública como en la privada, en la distribución y en la regulación de medicamentos), en el sector energético, en los servicios profesionales, en el comercio, e incluso en el sector turístico (en donde existe un importante oligopolio hotelero) y, cómo no, en el sector del conocimiento (universidades, centros de investigación, etcétera).

Quisiera detenerme un momento en este último, en el que desarrollo mi actividad profesional, ya que tengo el convencimiento que un incremento de la competencia en el sector, aunque sea mayormente entre instituciones públicas, redundaría en enormes beneficios colectivos. Para ello se han de suprimir las trabas actuales a la competencia entre instituciones por los mejores investigadores, profesores y alumnos. ¿No planteará ello un problema, al ser la financiación en su mayor parte pública? No, si los criterios de financiación de las universidades, instituciones y grupos de investigación son transparentes y están basados en la excelencia académica y docente demostrada a través de evaluaciones objetivas. De esta manera se ga-

rantiza un campo de acción equilibrado (*level playing field*) entre las distintas instituciones. La experiencia de métodos similares en el mundo anglosajón no deja lugar a dudas sobre la bondad y los resultados del método propuesto. Estas consideraciones ilustran además el hecho de que puede que no sea tan importante para la eficiencia el tipo de propiedad (pública o privada) como la introducción de competencia. Esta es la experiencia que parece desprenderse de las privatizaciones en distintos países —y en particular, en el Reino Unido (53).

La introducción de más competencia es importante en tanto en cuanto la apertura al comercio internacional se puede hacer de forma únicamente limitada (aunque en diversos sectores es posible). La experiencia de desregulación y de incremento de la competencia de otros países (Estados Unidos, Reino Unido), sobre todo en los sectores de transporte aéreo, telecomunicaciones y energía, debería poder guiar el proceso en España. Una primera consideración en este sentido es la necesidad de una política activa de defensa de la competencia en sectores recién desregulados para evitar que fusiones anti-competitivas o posiciones de dominio de antiguos monopolios perviertan el propósito de la desregulación. Para ello es imprescindible disponer de estudios detallados, sector a sector, de las prácticas restrictivas de la competencia en España. De hecho, el Tribunal de Defensa de la Competencia ya ha realizado un informe sobre los colegios profesionales —concluyendo que es necesario dejar libertad de precios y acabar con otras prácticas restrictivas (54)— y otro sobre los servicios.

Un incremento de la competencia en los servicios reduciría la distorsión del margen monopolístico e induciría reducciones de costes. Un aumento discreto del grado de competencia tendrá un impacto transitorio anti-inflacionario que puede convertirse en permanente siempre que afecte positivamente a la tasa de aumento de la productividad del sector (y por tanto reduzca el diferencial de inflación del sector servicios con la industria). De hecho, el reciente incremento de la productividad en el sector servicios en Estados Unidos parece estrechamente ligado al proceso de desregulación y de incremento de la competencia acaecido.

CONCLUSION

He intentado convencerles de la bondad de la competencia, aunque sea en un marco lleno de imperfecciones, ya que ajusta los precios a los

costes marginales y promueve la eficiencia productiva tanto estática como dinámica. De las consideraciones presentadas se sigue que los costes sociales de la falta de competencia son elevados en España. Esta situación contrasta con la situación de Estados Unidos, por ejemplo, en donde las pérdidas de eficiencia directamente atribuibles al poder de mercado parecen ser modestas, con la posible salvedad de la ineficiencia dinámica, debido a la estructura de los mercados (número de productores, barreras existentes, posibilidades de sustitución, poder de los compradores) y a una política tradicionalmente vigorosa de defensa de la competencia (55).

La liberalización comercial a partir de 1986 y el proceso de integración europea han implicado un aumento sustancial de la competencia para el sector industrial. De hecho, todo el programa europeo de «1992» se puede entender como un paso a un nivel de competencia superior. Sin embargo, los frutos de la integración europea no se recogerán sin una política activa de defensa de la competencia, particularmente en países que, como España, tradicionalmente han vivido a sus espaldas. Ello es así, en primer lugar, porque no siempre la competencia internacional es un buen sustituto de la competencia interna. En este caso, aunque se aprecie en muchos sectores económicos la necesidad de incrementar el tamaño de la empresa española, no se pueden olvidar los posibles efectos restrictivos de la competencia de las fusiones horizontales. Sin embargo, los acuerdos de I+D que no favorezcan la colusión en precios deberían ser tratados favorablemente dada la fuerte competencia tecnológica externa a la que está sujeta la industria española. En segundo lugar, no todos los bienes son comerciables internacionalmente. En particular, en el sector servicios la falta de competencia puede tener implicaciones inflacionarias al hacer perder el tren de la revolución de la productividad.

En definitiva, parece necesaria una actitud vigilante en materia de acuerdos de fijación de precios y en relación a fusiones horizontales que no generen significativos incrementos de eficiencia. En el sector servicios se debe seguir introduciendo más dosis de competencia y asegurar que el proceso se consolide, evitando que las prácticas restrictivas reaparezcan en la nueva situación. Sin embargo, la mejor garantía de competitividad para la economía española será la asunción por la sociedad del valor y la bondad de la competencia.

NOTAS

(*) Texto anotado de la conferencia pronunciada en la Tribuna Joven de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas el 6 de mayo de 1993. Agradezco los comentarios de Roberto Burguet, Ramón Caminal, Joan M. Esteban, Angel de la Fuente, Jordi Gual, Jordi Jaumandreu, Andreu Mas-Colell y Carmen Matutes.

(1) *Theory of Games and Economic Behavior*, publicada en 1944.

(2) ADAM SMITH (1937, pág. 342).

(3) Véase, por ejemplo, MAS-COLELL (1982) y NOVSHICK y SONNENSCHNEIN (1987).

(4) Un índice de poder de mercado (LERNER) es el margen relativo del precio sobre el coste marginal. Nótese que beneficios nulos a largo plazo son compatibles con la existencia de poder de mercado en un contexto de entrada libre.

(5) Véase BAUMOL, PANZAR y WILLIG (1982), y VIVES (1986).

(6) Este resultado se obtiene en mercados con competencia de cantidades (a la COURNOT) (véase NOVSKHEK, 1980, y USHIO, 1983, 1985).

(7) La estimación de HARBERGER (1954) es para la industria manufacturera de Estados Unidos en el periodo 1924-1928. Las correcciones se deben a SCHERER y ROSS (1990, pág. 667). Otros autores han estimado las pérdidas de eficiencia hasta un 7 por 100 del PNB (véase COWLING y MUELLER, 1978, y JENNY y WEBER, 1983).

(8) LEIBENSTEIN (1966).

(9) Otra causa de ineficiencia productiva que la competencia puede mejorar potencialmente es el desconocimiento por parte de la empresa de la tecnología óptima. Se hace necesario entonces un proceso de aprendizaje y experimentación en el que se cometen errores. Se puede argumentar que al incrementar el número de competidores se produce más experimentación y se acelera el aprendizaje, así como la difusión de los resultados en la industria. Véanse los modelos competitivos de selección dinámica de empresas enfrentadas con técnicas desconocidas de JOVANOVIC (1982) y HOPENHAYN (1992).

(10) Los gestores de las empresas tienen objetivos propios (en relación a la capacidad de control del entorno, el esfuerzo, y su futura carrera profesional) diferenciados de los accionistas. Por consiguiente, deben ser incentivados para que realicen el esfuerzo apropiado para minimizar costes. En general la solución del problema de agencia involucrará una pérdida de eficiencia.

(11) Véase HOLMSTROM (1982) y NALEBUFF-STIGLITZ (1983). HART (1983) demuestra que la competencia sirve como mecanismo de incentivos incluso cuando los contratos de los gestores no se hacen contingentes en los resultados relativos o en el precio de mercado. Siempre que los gestores no respondan mucho a incentivos monetarios se les asigna un objetivo de beneficio y entonces un incremento de la competencia (del número de empresas sin separación entre propiedad y gestión) disminuye la variabilidad del beneficio y facilita el control del gestor. El resultado depende, sin embargo, de la respuesta de los gestores a los incentivos monetarios (SCHARFERSTEIN [1988]). Véase también HERMALIN (1990) y HORN *et al.* (1990, 1991) para ver el efecto disciplinador de la competencia (también la internacional) a través de efectos renta que modifican el problema contractual entre propietarios y gestores. HORN *et al.* (1992) argumentan que si los contratos de los gestores se pueden utilizar como instrumento estratégico en la rivalidad entre las empresas entonces puede existir (aunque no necesariamente) una relación inversa entre el grado

de competencia y la eficiencia productiva. En este caso la competencia tiene un efecto en los incentivos aunque no modifica las restricciones/flujo informacionales.

(12) La evidencia de la efectividad de las OPAs no es concluyente sin embargo. Véase SCHERER y ROSS (1990), y KUHN *et al.* (1992), por ejemplo.

(13) Una pregunta relevante es: ¿por qué tenían costes más altos para empezar? Una respuesta está en los problemas de agencia explicados en (i) o en la racionalidad limitada (ii).

(14) POSNER (1975) argumenta que todos los beneficios del monopolio deberían ser contados como pérdida de bienestar puesto que las empresas gastarían recursos iguales a los beneficios potenciales de monopolio para intentar conseguirlo. El argumento no es general, pero sí indica que al menos una parte del beneficio de monopolio se debe considerar como pérdida de eficiencia (véase TIROLE, 1988, cap. 1.3, para una discusión del tema). También puede existir un efecto de los impuestos que solamente afecta aparentemente a la eficiencia: las rentas derivadas del poder de mercado de la empresa se disfrutan como costes más altos en forma de compensación a los ejecutivos (o salarios más altos para los trabajadores), puesto que los beneficios están sujetos a impuestos.

(15) También existe evidencia de que la competencia reduce la ineficiencia-X en la industria del automóvil y en la eléctrica. Diversos estudios apuntan que bancos operando en mercados más concentrados tienen costes laborales más elevados. Nótese, sin embargo, que salarios «excesivos» no son necesariamente signo de ineficiencia puesto que pueden representar solamente una transferencia de renta. Véase SCHERER y ROSS (1990, págs. 668-672).

(16) Estudio de la consultora MCKINSEY. Véase *The Economist*, 13 de febrero de 1993.

(17) WILLIAMSON (1987). Esta constituye la esencia de la defensa en términos de eficiencia de las fusiones empresariales.

(18) SCHUMPETER (1943).

(19) Los argumentos de la hipótesis schumpeteriana que sugiere que las grandes empresas innovan, en términos proporcionales, más que las pequeñas son de dos tipos. Primero, las grandes empresas tendrán mayores posibilidades de innovación si existen *economías de escala* en las actividades de I+D, ya sea con respecto al mismo proceso o con respecto al tamaño de la empresa. Segundo, una gran empresa puede *diversificar* los proyectos y disminuir su exposición al riesgo. (Nótese, sin embargo, que este argumento descansa en la imperfección del mercado de capitales. Este mercado puede ser incapaz de diversificar el riesgo que conllevan los proyectos de I+D debido a un problema de información asimétrica: los inversores no tienen posibilidad real de evaluar la probabilidad de éxito de un proyecto determinado). La contrapartida a estos factores viene dada por la mayor *flexibilidad* que pueden presentar las empresas pequeñas para innovar ya que su personal no está sujeto a trabas burocráticas y está mejor motivado.

(20) Primero, en relación al problema de la apropiabilidad de los resultados de las actividades de I+D. Una empresa que controla o que cree poder controlar el mercado en principio tendrá más facilidad para explotar sin peligro de imitación las innovaciones realizadas. En este sentido la expectativa de conseguir monopolizar el mercado sirve de acicate al esfuerzo en I+D. Segundo, un monopolio puede tener un mayor incentivo a la innovación precisamente para mantener su poder

de mercado. Tercero, las mejores posibilidades de financiación, autofinanciación por ejemplo, y de asignación de recursos, debido a la holgura en términos organizativos, que posee una empresa monopolística.

(21) Véase DASGUPTA (1986) y SCHERER y ROSS (1990, Cap. 17); SCHMALENSSEE, en VIVES y GUAL (1990, Cap. III.1).

(22) Véase *The Economist*, 13 de febrero de 1993, pág. 67.

(23) El tema está relacionado con el número socialmente óptimo de productos y su comparación con los resultados del mercado. Véase la discusión en TIROLE (1988, Cap. 7).

(24) Véase MATUTES y VIVES (1992).

(25) Véase KRUGMAN (1989).

(26) Véase VIVES (1985) para un estudio de las diferencias en los precios resultantes de la competencia a la Bertrand y a la Cournot.

(27) Véase KAY y VICKERS (1988), NEVEN y SEABRIGHT (1993), y ITOH *et al.* (1991) para el caso de la industria. En el caso de la banca el análisis se complica debido a la existencia del seguro de depósito que permite financiar estrategias arriesgadas de las entidades financieras (véase MATUTES y VIVES, 1992). En relación a la valoración de los beneficios del libre comercio nótese que los estudios empíricos de la eliminación de barreras al comercio, algunos de los cuales examinaremos en el caso de la integración europea, apuntan a beneficios positivos. El estudio de BALDWIN y KRUGMAN (1989) sobre la política japonesa de cerrar el mercado de la industria de semiconductores de producción de 16K RAM concluye que promovió la exportación de los productos japoneses pero a costa de una pérdida global de bienestar para el Japón.

(28) Véase, por ejemplo, KAY y VICKERS (1988), y NEVEN y VICKERS (1990). Los autores argumentan que la competencia entre reguladores puede ser buena si el fallo de mercado proviene de la asimetría informativa debido a que, tal como se ha argumentado, la competencia puede generar más información. Véase BEGG *et al.* (1991) para un análisis de la necesidad de regulación centralizada en un mercado financiero europeo integrado.

(29) La sección I prohíbe los contratos, combinaciones y conspiraciones para restringir el comercio. La sección II prohíbe la monopolización y los intentos, combinaciones o conspiraciones para monopolizar. Asimismo en 1914 se creó la Federal Trade Commission (FTC) como agencia investigadora y de vigilancia del cumplimiento de las leyes *antitrust*. Actualmente la responsabilidad del cumplimiento de estas leyes es compartida con la Antitrust Division del Departamento de Justicia (DOJ) de Estados Unidos. Los tres pilares en los que se fundamenta el mecanismo de defensa de la competencia son las leyes, las agencias y departamentos de vigilancia (*enforcement agencies*) y los tribunales. Los sectores no sujetos a este proceso son contados: sindicatos, asociaciones de exportadores, cooperativas agrícolas e industrias reguladas (VIVES, 1987).

(30) El Artículo 85 del Tratado de Roma prohíbe todos los acuerdos y prácticas concertadas entre empresas que sean susceptibles de afectar el comercio entre estados miembros y que tengan por objeto o como efecto impedir, restringir o falsear la competencia en el mercado común. El Artículo 86 prohíbe la explotación abusiva de una posición dominante en el Mercado Común o en una parte sustancial del mismo. (VIVES, 1987).

(31) Cabe destacar que aunque históricamente el origen de la legislación *antitrust* en Estados Unidos y en Europa está ligado a un intento de difusión del poder económico privado y de protección de la libertad individual, la preocupación de las autoridades ha evolucionado hacia cómo incrementar y preservar la eficiencia económica.

(32) Véase, por ejemplo, la valoración de la misma hecha por F. MARTÍNEZ-BURGOS y J. M. DE LA INFESTA (1983).

(33) Europa vivió una verdadera oleada de fusiones, comparable a la primera americana, después de la Segunda Guerra Mundial y en particular durante los años sesenta. La mayoría de países europeos o bien no tenían una legislación significativa sobre fusiones o bien era usada muy poco. Las comparaciones internacionales muestran niveles de concentración similares en los grandes países industriales, como Estados Unidos, Alemania Federal, Japón y Francia, mientras que países más pequeños, como Suecia, Bélgica o Suiza, muestran niveles superiores. (VIVES, 1987).

(34) Véase PORTER (1986, y 1990, págs. 107 y siguientes). De acuerdo con el autor la competencia interna es más efectiva para mejorar la eficiencia que la internacional debido a que promueve una presión visible para mejorar, permite aprovechar las externalidades locales mejorando la posición de conjunto de las empresas del país y previene la intervención desenfocada del gobierno (minimizando los costes de influencia). Véase además ITOH *et al.* (1991) para el caso japonés.

(35) Asimismo una competencia interna vigorosa en sectores de servicios tales como auditoría en Estados Unidos y seguros en el Reino Unido han supuesto una ventaja internacional para estas industrias. Estos comentarios no deben hacer olvidar que las importaciones pueden ayudar a romper el círculo vicioso de una industria ineficiente con un crecimiento de la productividad bajo (dado que tienden a espolear la productividad doméstica).

(36) PORTER (1990).

(37) La Corte Europea de Justicia confirmó en 1973, a raíz del caso Continental Can, la autoridad de la Comisión, de acuerdo con el Artículo 86 del Tratado de Roma, para prohibir como abuso de poder fusiones horizontales de empresas en posición dominante en el mercado. Esta prohibición, no obstante, solamente podía hacerse efectiva una vez la fusión se hubiese realizado. Véase NEVEN y SEABRIGHT (1993) para un estudio económico de los procedimientos utilizados por la Comisión con el nuevo sistema de control de fusiones.

(38) ORDOVER y WILLIG (1985) argumentan que si el acuerdo de I+D no facilita la colusión a nivel del mercado del producto entonces acelera el proceso innovador e incrementa el grado de competencia si los participantes en el acuerdo se enfrentan fundamentalmente a la competencia en I+D de rivales externos más que entre ellos mismos. La Comisión Europea ha utilizado el Artículo 85 en su párrafo tercero para otorgar una excepción por categoría a la cooperación en I+D. Nuevas regulaciones aprobadas en 1984 amplían el tratamiento favorable a los acuerdos de I+D (véase VIVES, 1987).

(39) Véase FLAM (1992). La estimación de los beneficios del mercado único realizada por SMITH y VENABLES (1988) oscila entre 0,56 y 2,17 por 100 sobre el valor del consumo dependiendo de si con la integración se mantiene la segmentación de mercados y de si se ajustan el número de empresas. La diversidad del producto puede disminuir con la integración, pero el efecto estimado es pequeño (GASIOREK *et al.*, 1992). Esta apreciación de los beneficios puede ser a la baja debido que no tiene en cuenta la diversidad en eficiencia de las empresas, la reducción de la ineficiencia-X al incrementar el grado de competencia, y la reestructuración industrial inducida en términos de concentración geográfica y aprovechamiento de economías de aglomeración. La estimación de los efectos directos por la Comisión Europea (del orden del 2,5-6,5 por 100 del PNB) ha sido criticada (véase GROSSMAN, 1991, por ejemplo). Se han estimado también efectos dinámicos transitorios en el crecimiento, como consecuencia de

la mejora de la eficiencia productiva, de aproximadamente el mismo orden de magnitud que los directos. Además, el efecto permanente en el crecimiento es potencialmente el más importante de todos (véase BALDWIN, 1989).

(40) Sin comercio internacional el país periférico (pequeño y con salarios más bajos) no puede alcanzar economías de escala y un nivel alto de competencia. La apertura total (sin fricciones, es decir, con coste de transporte o de comercio igual a cero) le favorece, pero una rebaja de costes de comercio (y/o costes de transporte) parcial pueden implicar la concentración de la producción en el centro (KRUGMAN y VENABLES, 1990. Véase también DE LA DEHESA y KRUGMAN, 1991).

(41) GASIOREK *et al.* (1992) estiman ganancias para España y Portugal superiores al 2 por 100 del PNB en el caso de la plena integración de mercados en la CE.

(42) Véase, por ejemplo, VIÑALS (1992, Cap. 1).

(43) Véase GUAL *et al.* (1992).

(44) Otro determinante importante del crecimiento de la productividad son las actividades de I+D. Asimismo la competencia introducida por las importaciones incrementa con un efecto retardado la productividad (véase MARTÍN, 1992, y también FARIÑAS *et al.*, 1992, para evidencia en relación a pequeñas y medianas empresas). Cabe destacar que la posibilidad teórica que las importaciones *incrementen* los márgenes de la industria (debido a un efecto de aumento del poder de mercado con base en empresas transnacionales operando en el mercado nacional) ha recibido una primera confirmación empírica en un análisis del período 1980-1986 (HUERGO, 1991). Véase SEGURA *et al.* (1989) para un estudio de la industria española durante la crisis económica que se extiende hasta 1984.

(45) Y por el contrario, sectores o segmentos que han conseguido establecer una posición en el mercado internacional (tal como la evidencia circunstancial de los subsectores del cava, Freixenet y Codorniu con proyección en Estados Unidos, y productos de confitería, Chupa Chups y General de Confitería con proyección en China, muestra) parecen haber competido vigorosamente. Véase el estudio de MONITOR-COMPANY (1992).

(46) En concreto, los sectores del vidrio, productos farmacéuticos, jabones y detergentes, fundiciones, maquinaria textil, maquinaria de oficina, aparatos electrónicos, aceites y grasa, leche, alimentación animal, algodón, géneros de punto, muebles de madera, caucho y juegos, y artículos de deporte, tienen una concentración inferior a la media de los grandes países de la CE. Véase GUAL *et al.* (1992, cuadro 2, pág. 245). Sin embargo, de acuerdo con la evidencia internacional, diversos estudios de los sectores industriales españoles han tendido a asociar mayor concentración, en presencia de barreras a la entrada, con mayores márgenes (JAUMANDREU y MATO, en VIVES y GUAL, 1990, Cap. 3; LAFUENTE y SALAS, 1983).

(47) Véase CAMINAL *et al.* (1990), VIVES (1988), VIVES (1991), GUAL y NEVEN (1992), y GUAL (1992).

(48) Véase, por ejemplo, DELGADO (1989), JIMÉNEZ, GUAL *et al.* (1990) y GRIFELL *et al.* (1992).

(49) Véase en particular GUAL y NEVEN (1992).

(50) Véase VIVES (1990).

(51) Véase también VIVES (1988).

- (52) Véase GIOVANINI *et al.* (1992) y VIÑALS (1992, Cap. 1, páginas 65-66).
- (53) Véase OECD (1992) y VICKERS (1992).
- (54) Tribunal de Defensa de la Competencia (1992).
- (55) Véase, por ejemplo, SCHERER y ROSS (1990, pág. 678).

REFERENCIAS

- BALDWIN, R. (1989), «The Growth Effects of 1992», *Economic Policy*, octubre.
- y KRUGMAN, P. R. (1988), «Market Access and International Competition: A Simulation Study of 16K Random Access Memories», en R. Feenstra (ed.), *Empirical Research in International Trade*, Cambridge, MIT Press.
- BAUMOL, W.; PANZAR, J., y WILLIG, R. (1982), *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, Harcourt-Brace-Javanovich (eds.).
- BEGG, D.; CHIAPPORI, P.-A.; GIAVAZZI, F.; MAYER, C.; NEVEN, D.; SPAVENTA, L.; VIVES, X., y WYPLOSZ, C. (1991), *Monitoring European Integration: The Making of Monetary Union*, CEPR, octubre.
- CAMINAL, R.; GUAL, J., y VIVES, X. (1990), «Competition in Spanish Banking», en *European Banking in the 1990s*, J. Dermine (ed.), Basil Blackwell, capítulo 8.
- CAVES, R., y BARTON, D. (1990), *Efficiency in U.S. Manufacturing Industries*, Cambridge, The MIT Press.
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (1985), *Completing the Internal Market*, White Paper from the Commission to the European Council. Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities.
- (1988), «The Economics of 1992», *European Economy*, 35, marzo.
- COWLING, K., y MUELLER, D. (1978), «The Social Cost of Monopoly Power», *Economic Journal*, vol. 88.
- DASGUPTA, P. (1986), «The Theory of Technological Competition», en *New Developments in the Analysis of Market Structure*, Stiglitz y Mathewson (eds.), The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- DE LA DEHESA, G., y KRUGMAN, P. (1991), «EMU and the Regions», *Occasional Paper*, n.º 39, Group of Thirty, Washington DC.
- DELGADO, F. L. (1989), «Economías de Escala en el Sistema Bancario Español», tesis Doctoral no publicada, Universidad Complutense.
- FARIÑAS, J. C., *et al.* (1992), *La Pequeña y Mediana Empresa en España*, Editorial Civitas, Madrid.
- FLAM, H. (1992), «Product Markets and 1992: Full Integration, Large Gains?», *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 6, n.º 4.
- GASIOREK, M.; SMITH, A., y VENABLES, A. (1992), «1992: Trade and Welfare—A General Equilibrium Model», *Discussion Paper*, n.º 672, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- GIOVANINI, A.; GREGORIO, J. DE, y KRUEGER, T. (1992), «The Boom on Non-Tradeable Goods Prices in Europe: Evidence and Interpretation», *V Simposio de Moneda y Crédito*, Madrid.
- GRIFELL, E.; PRIOR, D., y SALAS, V. (1992), «Eficiencia Frontera y Productividad en las Cajas de Ahorros Españolas (1989-1990)», *Documentos de Trabajo*, n.º 92/1992, Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social.
- GROSSMAN, G. M. (1990), «The Economics of 1992: The E.C. Commission's Assessment of the Economic Effects of completing the Internal Market», *Journal of International Economics*.
- y HELPMAN, E. (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, The MIT Press.
- GUAL, J. (1992), *La Competencia en el Sector Bancario Español*, Documenta, Fundación BBV, Bilbao.
- y NEVEN, D. (1992), «Deregulation of the European Banking Industry (1980-1991)», *Discussion Paper*, n.º 703, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- GUAL, J.; TORRENTS, L., y VIVES, X. (1992), «El Impacto de la Integración Económica Europea en los Sectores Industriales Españoles. Análisis de sus Determinantes», *La Economía Española ante el Mercado Unico Europeo*, Alianza Editorial, cap. 4.
- GUAL, J.; XIMÉNEZ, S., y VIVES, X. (1990), «Dimensión y Eficiencia en Costes en la Banca Española», *Documentos de Trabajo*, n.º 62/1990, Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social.
- HAALAND, J., y NORMAN, V. (1992), «Global Production Effects of European Integration», *Discussion Paper*, n.º 669, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- HARBERGER, H. (1954), «Monopoly and Resource Allocation», *American Economic Review*, vol. 44.
- HART, O. (1983), «The Market Mechanism as an Incentive Scheme», *The Bell Journal of Economics*, págs. 367-382.
- HERMALIN, B. E. (1990), «The Effects of Competitive Pressures on Executive Behavior», *Working Paper*, n.º 148, U.C. Berkeley.
- HICKS, J. (1935), «Annual Survey of Economic Theory: The Theory of Monopoly», *Econometrica*, vol. 3.
- HOLMSTROM, B. (1982), «Moral Hazards in Teams», *Bell Journal of Economics*, vol. 13.
- HOPENHAYN, H. (1992), «Entry, Exit and Firm Dynamics in Long Run Equilibrium», *Econometrica*, vol. 60, n.º 5, septiembre.
- HORN, H.; LANG, H., y LUNDGREEN, S. (1990), «X-Inefficiency and International Competition», *Seminar Paper*, n.º 507, for International Economic Studies, Stockholm University, Estocolmo.
- (1992), «Competition, Long Run Contracts, and Internal Inefficiencies in Firms», Institute for International Economic Studies, Stockholm University, Estocolmo.
- (1991), «Managerial Effort Incentives, X-inefficiency and International Trade», *Seminar Paper*, n.º 507, Institute for International Economic Studies, Stockholm University, Estocolmo.
- HUERGO, E. (1991), «Margen Precio-Coste e Importaciones en la Industria Española: 1980-1986», *Documento de Trabajo*, n.º 9106, Fundación Empresa Pública.
- ITO, M.; KIYONO, K.; OKUNO-FUJIWARA, M., y SUZUMARA, K. (1991), *Economic Analysis of Industrial Policy*, Academic Press, Inc.
- JENNY, F., y WEBER, A. (1983), «Aggregate Welfare Loss due to Monopoly Power in the French Economy: Some Tentative Estimates», *Journal of Industrial Economics*, vol. 32.

- JOVANOVIC, B. (1982), «Selection and the Evolution of Industry», *Econometrica*, n.º 50.
- KAY, J., y VICKERS, J. (1988), «Regulatory Reform in Britain», *Economic Policy*.
- KRUGMAN, P. R. (1989), «International Organization and International Trade», en cap. 20, *Handbook of Industrial Organization*, R. Schmalensee y R. Willig (eds.), vol. 1.
- y VENABLES, A. (1990), «Integration and the Competitiveness of Peripheral Industry», en C. Bliss y J. Braga de Macedo (eds.), *Unity with Diversity in the European Community*, Cambridge, Cambridge University Press.
- KÜHN, K.; SEABRIGHT, P., y SMITH, A. (1992), «Competition Policy Research: Where Do We Stand?», *CEPR, Occasional Paper*.
- LAFUENTE, A.; SALAS, V., y YAGÜE, M. J. (1983), «Actividades de I+D y Dimensión Empresarial en la Industria Española», *Economía Industrial*, número 230.
- LEIBENSTEIN, H. (1966), «Allocative Efficiency vs. "X-Efficiency"», *American Economic Review*, vol. 56.
- MARTÍN, A. (1992), «Los determinantes del crecimiento de la productividad en la industria española», *Documento de Trabajo*, n.º 9204, Fundación Empresa Pública.
- MARTÍNEZ, F., y DE LA INFIESTA, J. M. (1985), «Política de competencia y su repercusión en España», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*.
- MAS-COLELL, A. (1982), «The Cournotian Foundations of Walrasian Equilibrium Theory: An Exposition of Recent Theory», en *Advances in Economic Theory*, T. Bewley (ed.), Cambridge University Press, capítulo 7.
- MATUTES, C., y VIVES, X. (1992), «Competition for Deposits, Risk of Failure and Regulation in Banking», *ESF Financial Markets Network*, W.P., número 18.
- MONITOR COMPANY (1992), «Els Avantatges Competitius de Catalunya», Generalitat de Catalunya, Departament d'Economia i Finances, Barcelona.
- NALEBUFF, B. J., y STIGLITZ, J. E. (1983), «Prices and Incentives: Towards a General Theory of Compensation and Competition», *Bell Journal of Economics*, vol. 14.
- NEVEN, D., y VICKER, J. (1990), «Public Policy towards Industrial Restructuring: Some Issues Raised by the Internal Market Programme».
- NEVEN, D., y SEABRIGHT, P. (1993), «E.C. Merger Regulation», *CEPR*, de próxima aparición.
- NOVSHAK, W., y SONNENSCHN, H. (1987), «General Equilibrium with Free Entry: A Synthetic Approach to the Theory of Perfect Competition», *Journal of Economic Literature*.
- NOVSHAK, W. (1980), «Cournot Equilibrium with Free Entry», *Review of Economic Studies*, vol. 47.
- OECD (1992), «Regulatory Reform, Privatisation and Competition Policy», Paris.
- ORDOVER, J., y WILLIG, R. (1985), «Antitrust for High-Technology Industries: Assessing Research Joint Ventures and Mergers», *Journal of Law and Economics*.
- PORTER, M. E. (1986), *Competition in Global Industries*, Harvard Business School.
- (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Billing & Sons Ltd., Worcester.
- POSNER, R. (1975), «The Social Costs of Monopoly y Regulation», *Journal of Political Economy*, vol. 83.
- SCHARFSTEIN, D. (1988), «Product-Market Competition and Managerial Slack», *RAND, Journal of Economics*, vol. 19, n.º 1.
- SCHERER, F. M., y ROSS, D. (1990), *Industrial Market Structure and Economic Performance*, tercera edición, Boston, Houghton Mifflin.
- SCHUMPETER, J. (1943), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Unwin University Books, Londres.
- SEGURA, J.; MARTÍN, C.; ROMERO, L. R.; FARIÑAS, J. C.; JALIMANDREU, J.; MATO, G.; JIMÉNEZ, C.; MARTÍN, A., y MORENO, L. (1989), *La industria española en la crisis 1978/1984*, Alianza Editorial.
- SMITH, A., y VENABLES, A. (1988), «Completing the Internal Market in the European Community: Some Industry Simulations», *European Economic Review*, vol. 32, n.º 7.
- SMITH, A. (1937), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, New York, Modern Library Edition.
- TIROLE, J. (1988), *The Theory of Industrial Organization*, The MIT Press, Cambridge.
- TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA (1992), «Informe sobre el libre ejercicio de las profesiones».
- USHIO, Y. (1983), «Cournot Equilibrium with Free Entry: The Case of Decreasing Average Cost Functions», *Review of Economic Studies*.
- (1985), «Approximate Efficiency of Cournot Equilibria in Large Markets», *Review of Economic Studies*, 1985, LII.
- VICKERS, J. (1992), «The British Privatization Programme», *V Simposio de Moneda y Crédito*.
- VINALS, J. (ed.) (1992), *La economía española ante el Mercado Unico Europeo*, Alianza Editorial, Madrid.
- VIVES, X. (1985), «On the Efficiency of Bertrand and Cournot Equilibria with Product Differentiation», *Journal of Economic Theory*, vol. 38, 1, junio, págs. 166-175.
- (1986), «Competencia estratégica en la teoría de la organización industrial», *Revista Española de Economía*, vol. 3, págs. 111-149.
- (1987), «Concentración empresarial y competitividad ante 1992», *Economía Industrial*, n.º 257, septiembre-octubre, págs. 25-44.
- (1988), «Concentración bancaria y competitividad», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 36.
- (1990), «La nueva competencia», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 44, páginas 20-25.
- (1991), «Banking Competition and European Integration», en *European Financial Integration*, A. Giovanini y C. Mayer (eds.), Cambridge University Press.
- y GUAL, J. (1990), *Concentración empresarial y competitividad: España en la CEE*, Ariel Economía/Fedea, Barcelona, 1990.
- WILLIAMSON, O. (1987), «Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Trade-Offs», en *Antitrust Economics: Mergers, Contracting and Strategic Behavior*, Basil Blackwell, cap. 1.