

# NOTAS SOBRE LA CONFERENCIA «LA COMPETENCIA EN LA PERSPECTIVA EUROPEA»

Joaquim SILVESTRE

**C**REO que Xavier Vives ha alcanzado su objetivo de convencernos de la «bondad de la competencia, aunque sea en un marco lleno de imperfecciones» (1). Su argumentación es persuasiva; innovadora y, a la vez, bien fundamentada en la literatura teórica y empírica. Dos de sus líneas argumentales me parecen particularmente instructivas. En primer lugar, la formulación tanto de la competencia como de la eficiencia en términos más ricos que los tradicionales en el análisis económico. En segundo lugar, la distinción entre competencia y *laissez faire*, y sus implicaciones para la política económica en el caso de libre comercio internacional.

La discusión de estos dos temas en la conferencia es original y sugerente y, a la vez, matizada y realista. Mis comentarios no están basados en discrepancias con las posiciones defendidas por Xavier Vives. Son, al contrario, consideraciones complementarias que a menudo apuntan en la misma dirección que la conferencia.

## ¿QUE ES LA COMPETENCIA?

«La bondad de la competencia» es el contenido del primer teorema fundamental de la economía del bienestar, que afirma que, bajo ciertas condiciones, la competencia (definida como el tratamiento paramétrico de los precios) conduce a la eficiencia económica (entendida como la optimalidad de Pareto). El tema principal de la conferencia va más allá de esta idea, ya que, por un lado, adopta una

noción de competencia más general y rica que la del tratamiento paramétrico de los precios, y, por otro, una noción de eficiencia más relevante que la optimalidad de Pareto.

Estoy de acuerdo con Xavier Vives en que, en la práctica, hace falta servir de una noción de competencia más amplia que la basada en el tratamiento paramétrico de los precios. Pero no creo que dispongamos aún de una noción alternativa suficientemente precisa y útil. Haciendo referencia tanto a la idea clásica de competencia en el mercado como a los modelos modernos de organización industrial, basados en la teoría de los juegos, Xavier Vives propone como elementos definidores la rivalidad estratégica entre empresas, y, en particular, la competencia en precios. Pero una definición precisa es elusiva. Por ejemplo, está claro que los acuerdos de cartelización o la colusión en los precios constituyen comportamientos anticompetitivos. Pero, ¿qué ocurre en el otro extremo, donde la competencia en los precios es feroz? ¿Son las guerras de precios ejemplos de conducta competitiva o anticompetitiva? ¿Dónde está la frontera que separa la competencia en precios de la depredación anticompetitiva? La dificultad no es simplemente teórica. Aparece en Estados Unidos, por ejemplo, bajo la forma del problema legal de delimitar qué prácticas constituyen «depredación por precios» (*predatory pricing*), prohibida por la ley. Tribunales distintos en momentos distintos dan interpretaciones dispares. En algunas sentencias, los tribunales se refieren a la *relación entre costes y precios*, interpretando depredación como la fi-

jación de precios por debajo del coste (por ejemplo, del coste marginal a corto plazo, o del coste medio a largo plazo). En otras sentencias, por el contrario, lo que cuenta es si hay o no *intención* de eliminar a los rivales. Algunas sentencias recientes adoptan un tercer criterio, a saber, el de si, dada la *estructura del mercado*, la empresa que inicia una política agresiva de precios puede esperar recuperar en el futuro las pérdidas sufridas (2).

Las dificultades en definir la competencia no se limitan a la fijación de precios. La expresión «captura de rentas» (*rent seeking*) se aplica a una serie de actividades destinadas a reforzar la posición de la empresa en el mercado, pero consideradas socialmente negativas (3). ¿Dónde termina la rivalidad competitiva y empieza la indeseable «captura de rentas»? La conferencia refleja esta ambigüedad. Citando a Xavier Vives:

«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 el 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» (4).

En la práctica, será difícil establecer criterios que permitan calificar una inversión en capacidad o el desarrollo de un nuevo producto como rivalidad competitiva o, por el contrario, como captura de rentas. Utilizar la optimalidad social como criterio definidor crea el peligro de convertir el argumento de la bondad de la competencia en una tautología.

La falta de precisión conceptual evidencia que el análisis normativo de la competencia está por completar. Pero de ninguna forma significa que la noción de competencia indicada en la presentación carezca de

utilidad. La conferencia es rica en propuestas concretas de legislación y política económica, y la idea de competencia ofrece un sugerente hilo conductor.

## COMPETENCIA Y LAISSEZ FAIRE

Un elemento fundamental de la conferencia de Xavier Vives es la distinción entre competencia y *laissez faire*. En particular, «los beneficios de la competencia no pueden conseguirse siguiendo una política estricta de *laissez faire*» (5). La posición de Xavier Vives, que comparto, es que no basta la simple eliminación de obstáculos legales y administrativos al movimiento de bienes y servicios, tanto en el interior como internacionalmente, y a la entrada de nuevas empresas. Xavier Vives propone una política activa de defensa de la competencia, en particular a través de legislación e intervención judicial.

Yo añadiría la necesidad de que, durante el proceso desregulador, se mantengan e incluso se refuercen aquellos aspectos de la regulación destinados a proteger al consumidor, usuario o trabajador, o a defender el medio ambiente. La razón es que no puede esperarse del *laissez faire* una provisión eficiente de elementos como la seguridad, la información del consumidor o la protección de los recursos ambientales, por su carácter de bienes públicos o por asimetrías informativas. Los beneficios sociales de la competencia pueden entonces ser más que contrarrestados por las pérdidas sociales causadas por la reducción en la provisión de tales servicios.

Ofrezco algunas ilustraciones basadas en la experiencia norteamericana. Un primer ejemplo es el bien conocido desastre de las *Savings & Loan Associations* que siguió a la desregulación impuesta por la Garn-St. Germain Act de 1982 —el problema se acentuó debido a la laxitud inspectora por parte de las autoridades federales (6). Un segundo

ejemplo es la intensificación de las normas de seguridad en el mantenimiento de las aeronaves con posterioridad a la desregulación de las líneas aéreas en 1978. Un tercer ejemplo, más reciente, es la decisión judicial que obliga al gobierno de Estados Unidos a preparar un informe sobre el impacto ambiental del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) antes de presentarlo al Congreso para su aprobación (7). Finalmente, en los últimos años se ha observado una reducción del papel de los bancos norteamericanos, tanto en términos de depósitos como de préstamos, debido a la entrada de instituciones menos reguladas, tales como agencias de bolsa y fondos de inversión. Ello ha conducido a algunos autores a proponer medidas reguladoras homogéneas para las distintas instituciones financieras (8). En Europa, las privatizaciones llevadas a cabo por el gobierno Thatcher en el Reino Unido hicieron necesaria la imposición de nuevas regulaciones (9).

La distinción entre competencia y *laissez faire* conduce a la siguiente pregunta. ¿Puede el sector público intervenir eficazmente mediante políticas industriales o de comercio en una economía internacionalmente abierta? La respuesta de Xavier Vives es más bien negativa, aunque aboga por «políticas horizontales de formación de capital humano, promoción general de la innovación, infraestructura, etc.» (10). Mi impresión es que se trata de una cuestión abierta, en que las generalizaciones son difíciles. En el fenómeno japonés, la política agresiva de desarrollo sectorial por parte del Ministerio de Comercio Internacional e Industria ha jugado sin duda un papel importante. El caso de los «tigres de la Asia oriental», especialmente Corea y Taiwan, es más significativo todavía, aunque no está claro que ofrezca lecciones de utilidad práctica para Europa (11).

A modo de comentario final, deseo mencionar un tema, de carácter más macroeconómico, que queda fuera del alcance de la conferencia de Xavier Vives. Me refiero a la relación entre la competencia, por un

lado, y la estabilidad económica y el empleo, por otro. Esta es una cuestión de indudable interés tanto analítico como práctico sobre la que, desgraciadamente, poco se sabe. Ojalá sea pronto objeto de un análisis tan sugestivo y útil como el ofrecido por Xavier Vives en lo que se refiere a los aspectos microeconómicos y estratégicos de la competencia.

## NOTAS

(1) Conclusión, primer párrafo.

(2) Véase, por ejemplo, la reciente nota de Alvin K. KLEVORICK, «The current state of the law and economics of predatory pricing», *American Economic Review*, 83 (2), mayo 1993, páginas 162-167. Un problema relacionado, en el contexto del comercio internacional, es el del *dumping*.

(3) La expresión fue acuñada por Anne O. KRUEGER en «The political economy of the rent-seeking society», *American Economic Review*, 64 (1974), págs. 291-303.

(4) Sección 2, párrafo 6.

(5) Sección 3, primer párrafo.

(6) El libro de Stephen PIZZO, Mary FRICKER y Paul MUOLO, *Inside Job: The Looting of America's Savings and Loans*, Nueva York, McGraw Hill, 1989, ofrece una entretenida narración periodística del episodio.

(7) Se teme que la puesta en vigor del tratado acentúe la degradación del medio ambiente tanto en Méjico como en Estados Unidos. La decisión fue tomada por el juez de distrito federal Charles Richey a finales de junio de 1993; seguramente será apelada por el gobierno.

(8) Véase Kenneth H. BACON, «Losing ground», *Wall Street Journal*, 9 de julio de 1993, página 1.

(9) Véase John VICKERS y George YARROW, *Privatization: An Economic Analysis*, Cambridge, Massachusetts, MIT Press, 1987.

(10) Sección 3, párrafo 7.

(11) Véase la convincente argumentación de Robert WADE en *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton, Princeton University Press, 1990.