



Ficha informativa sobre los efectos macroeconómicos de la política de competencia

Octubre de 2014

La evaluación de los efectos de las políticas públicas y la efectividad de las instituciones públicas cada vez suscitan más interés entre los gobiernos, y los organismos de competencia no escapan a dicha tendencia.

La OCDE ha estado recopilando información sobre buenas prácticas de evaluación de las intervenciones en materia de competencia e intentando ampliar las técnicas de evaluación.

La presente ficha informativa resume la evidencia existente y aporta sugerencias y referencias para ayudar a los organismos de competencia a defender su labor, y complementa otros dos trabajos: La Guía para la evaluación del impacto de las actividades de las autoridades de competencia de 2014 y el Manual sobre la evaluación *expost* de las decisiones de *enforcement* de las autoridades de competencia, cuya publicación está prevista para 2015.

Para más información con respecto a este trabajo, sírvanse visitar la web de la OCDE <http://oe.cd/J3>.

La división de la Competencia de la OCDE quiere manifestar su especial agradecimiento a la Dirección de Promoción de la Competencia de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia en España por su ayuda en la revisión de esta traducción.

El presente documento se publica bajo la responsabilidad del Secretario General de la OCDE. Las opiniones expresadas y los argumentos utilizados en el mismo no reflejan necesariamente el punto de vista oficial de los países miembros de la OCDE.

Tanto este documento como cualquier mapa que se incluya en él no conllevan perjuicio alguno respecto al estatus o la soberanía de cualquier territorio, a la delimitación de fronteras y límites internacionales, ni al nombre de cualquier territorio, ciudad o área.

La OCDE no garantiza la exacta precisión de esta traducción y no se hace responsable de cualquier consecuencia por su uso o interpretación. En caso de discrepancias entre esta traducción al español y las versiones originales en inglés y francés, sólo las versiones originales se considerarán válidas.

Ficha informativa sobre los efectos macroeconómicos de la política de competencia

Introducción

En ocasiones, sobre todo en tiempos de crisis económica, los gobiernos instan a los organismos de defensa de la competencia a que les proporcionen datos sobre la relación entre competencia, políticas de competencia y resultados macroeconómicos, y concretamente en lo referente a productividad, crecimiento, innovación, empleo y desigualdad, entre otros. Demostrar esa vinculación es un ejercicio muy complejo y el presente documento pretende facilitar a los organismos de defensa de la competencia el cumplimiento de esa tarea.

Esta ficha informativa realiza un resumen de la evidencia existente sobre los amplios efectos económicos de la competencia y las políticas de competencia. Aporta asimismo sugerencias y referencias para que los organismos de competencia puedan comunicar mejor los beneficios de su labor.

Este documento constituye una revisión de la literatura existente, sin incluir nueva investigación, pero recopila el material publicado más importante.

¿Cómo se estructura esta ficha informativa?

En tres secciones:

- La sección 1 consiste en tres páginas que describen los efectos de la competencia y de las políticas de competencia.
- La sección 2 desarrolla las afirmaciones expresadas anteriormente profundizando en sus componentes. Para cada uno de los argumentos, se presentan y se explica brevemente la evidencia existente.
- La última sección presenta un esquema con los estudios que ofrecen una valoración cuantitativa de los efectos de la competencia y de las políticas de competencia en una serie de variables macroeconómicas.

Al final del documento, se detalla la bibliografía con los enlaces a las publicaciones citadas, si bien algunos conducen a servicios de suscripción. Además, en la web de la OCDE se puede consultar la versión *online* de este documento. Para más información sobre las referencias, sírvanse pasar el ratón por encima de cada referencia o por el símbolo .

Sección 1. Resumen de los efectos de la competencia y de las políticas de competencia

Al poder elegir entre distintos proveedores, los clientes salen beneficiados, pero la economía también. Esa capacidad de elegir, que ya de por sí es algo positivo, obliga a las empresas a competir entre ellas, lo que redundará en un aumento de la productividad¹ y el crecimiento económico.

Cuantificar los efectos de una ley de la competencia en el crecimiento económico, por ejemplo, puede resultar complicado, pero existen pruebas sólidas que respaldan cada una de las relaciones que se indican a continuación:



Resulta claro que los sectores con mayor competencia experimentan crecimientos de la productividad, una tesis confirmada por numerosos estudios empíricos en diferentes sectores y empresas. Algunos estudios han intentado explicar las diferencias en el crecimiento de la productividad entre los diferentes sectores a la luz de la intensidad de la competencia a la que se enfrentan. Otros se han centrado en los efectos de intervenciones favorecedoras de la competencia concretas, en particular en las medidas de liberalización del comercio o la introducción de la competencia en sectores previamente regulados y monopolísticos (como el de la electricidad).

Cabe decir que esta tesis no se cumple solamente en las economías «occidentales», sino que también se ha demostrado en estudios sobre las experiencias japonesas y surcoreanas, así como de ciertos países en vías de desarrollo.

Además, los efectos de una competencia más fuerte se hacen patentes más allá de donde se ha introducido efectivamente una mayor competencia. En concreto, una fuerte competencia aguas arriba en la cadena de producción puede entrañar una mejora «en cascada» de la productividad y el empleo aguas abajo en la misma cadena, y en la economía en general.

¹ Si no se especifica lo contrario, por *productividad* se entiende la productividad total de los factores.

Parece que esto se explica principalmente porque la competencia conlleva una mejora en la eficiencia de asignación al permitir que las empresas más eficientes entren en el mercado y ganen cuota, a expensas de las menos eficientes (el llamado *efecto entre empresas*). Por ende, la regulación o los comportamientos contrarios a la competencia y a la expansión pueden ser particularmente perjudiciales para el crecimiento económico. Además, la competencia también mejora la eficiencia productiva de las empresas (el llamado *efecto dentro de la misma empresa*), pues parece que las que enfrentan competencia están mejor gestionadas. Esto es aplicable incluso en sectores con fuerte trascendencia social y económica: por ejemplo, cada vez existen más pruebas de que la competencia en la prestación de servicios de salud puede mejorar la calidad de los servicios.

Asimismo, se ha demostrado que intervenir para fomentar la competencia aumenta la innovación. Las empresas que compiten innovan más que los monopolios (aunque *tras* esa competencia una empresa pueda devenir en monopolio gracias a una patente). La relación no es sencilla: los mercados moderadamente competitivos pueden resultar ser los más innovadores, mientras que los monopolios y mercados más competitivos pueden resultar serlo menos. Ahora bien, habida cuenta de que las políticas de competencia no pretenden normalmente que mercados moderadamente competitivos se conviertan en hipercompetitivos, sino más bien que se introduzca o fortalezca la competencia en mercados poco o nada competitivos, sigue siendo válida la hipótesis de que la mayoría de las políticas de competencia mejoran la innovación.

Dado que los mercados más competitivos acaban experimentando mayores crecimientos de la productividad, las políticas que contribuyen a que los mercados operen de forma más competitiva — como la aplicación de la ley de la competencia a comportamientos anticompetitivos de empresas y la eliminación de las barreras a la competencia— redundarán en crecimientos económicos más rápidos.

¿Se ha demostrado la efectividad de las políticas que favorecen la competencia?

Además de los estudios que han demostrado que la competencia promueve el crecimiento, se han desarrollado otros que han analizado los efectos de la **ley de la competencia** *per se* y de la **desregulación de mercados de producto**. Si bien es difícil aislar los efectos de las reformas en políticas concretas, ciertos estudios han logrado demostrar que la introducción de legislación en materia de competencia ha conducido a mejoras en la productividad. En cambio, la suspensión selectiva de las leyes antimonopolio en Estados Unidos durante los años treinta, parece que retrasó la recuperación.

Numerosos estudios sobre los efectos de las leyes de competencia parten de comparaciones internacionales teniendo en cuenta experiencias de diferentes países para valorar si los países con leyes de competencia (o leyes de competencia más eficaces o de más antigüedad) logran mayores crecimientos económicos. Sin embargo, se trata de una tarea complicada, porque existen muchos otros factores que afectan a la tasa de crecimiento económico general, incluidas otras políticas introducidas al mismo tiempo (pensemos por ejemplo en la transformación de la Europa del Este después de 1989). Dicho esto, si bien ciertos estudios llegan a la conclusión de que, de la introducción de leyes de competencia no se deriva efecto alguno el crecimiento económico, la inmensa mayoría sí detecta un efecto positivo. La mayor parte de estos estudios lo atribuyen al aumento de la productividad, aunque también puede haber efectos sobre la inversión, especialmente en los países en vías de desarrollo, quizá porque las leyes de competencia refuerzan la confianza empresarial y reducen la corrupción.

En lo tocante a la desregulación de los mercados, las pruebas son aún más sólidas, porque se han dado numerosas experiencias de desregulación, lo cual permite establecer comparaciones entre sectores, países y períodos temporales. En general, las políticas regulatorias diseñadas específicamente para introducir y promover la competencia, sobre todo en industrias de red, se han traducido en ganancias de productividad.

...pero el crecimiento no lo es todo

Más allá del crecimiento del PIB, las políticas públicas tienen otros objetivos y la OCDE ha liderado el proceso de cuantificar esos objetivos con rigor, e incluirlos de forma más efectiva en la formulación de políticas concretas.

Los efectos de la competencia en la **desigualdad** se han estudiado poco y suele asumirse que son negativos, dado que la competencia crea un contexto de ganadores y perdedores. No obstante, restringir la competencia perjudica a muchos y, en cambio, beneficia a solo unos pocos. Cuando suben los precios o se reducen la calidad y la oferta como consecuencia de las restricciones de la competencia, los más perjudicados suelen ser los más pobres de la sociedad.

Del mismo modo, si los problemas en **los niveles de empleo** son importantes, suele abrirse una brecha entre realidad y percepción. Es cierto que el aumento de productividad por la competencia puede ocasionar despidos, pero no es probable que aumente el desempleo en su conjunto más que por cualquier otra forma de progreso técnico. Además, lo que sí se ha demostrado es que si se imponen restricciones a la competencia, se acaban reduciendo la producción y el empleo.

Sección 2. Pruebas sobre los efectos de la competencia y de las políticas de competencia

Este apartado describe brevemente cada uno de los puntos mencionados en la sección 1 sobre los efectos macroeconómicos de la competencia y de las políticas de competencia, y remite a los estudios que los sustentan.

Resulta claro que los sectores con mayor competencia experimentan crecimientos de la productividad, una tesis confirmada por numerosos estudios empíricos en diferentes sectores y empresas. Algunos estudios han intentado explicar las diferencias en el crecimiento de la productividad entre los diferentes sectores a la luz de la intensidad de la competencia a la que se enfrentan.

Las pruebas que confirman esta hipótesis se apoyan en datos extraídos de estudios por sectores o empresas. Como afirma el economista británico Stephen Nickell en un artículo que se ha convertido en referencia clásica de esta literatura (Nickell, 1996): «Es más, presento datos que demuestran que la competencia, medida por el mayor número de competidores o por la disminución de las rentas, se asocia a una tasa más elevada de crecimiento de la productividad total de los factores». El artículo de Nickell toma distintas valoraciones de la competencia a nivel industrial, y concluye que el vínculo entre una mayor competencia y un crecimiento más rápido de la productividad es estadísticamente significativo.

Existen otros muchos estudios económicos que ofrecen datos al respecto, en muchos casos a partir del trabajo de Nickell, profundizando en ello. Por ejemplo, Disney, Haskell y Heden (2003) barajan datos de 140.000 empresas y concluyen: «La competencia en el mercado incrementa de forma significativa el nivel y el crecimiento de la productividad». Blundell, Griffith y Van Reenen (1999), al examinar un conjunto de datos de empresas manufactureras del Reino Unido, constatan también un efecto positivo de la competencia en los mercados de producto sobre el crecimiento de la productividad. En un estudio con 500 empresas alemanas, Januszewski (2002) identifica también un vínculo positivo entre crecimiento de la productividad y competencia. Aghion *et al.* (2004, 2009) trabajan a partir de datos de crecimiento de la productividad a nivel micro en empresas y de patentes en el Reino Unido, y considerando la oleada de reformas que en los años ochenta introdujeron más competencia en la economía, encuentran que la entrada de empresas extranjeras condujo a una mayor innovación y un crecimiento más rápido de la productividad total de los factores de los operadores nacionales y, por ende, a mayores crecimientos de la productividad agregada.

Nickell sugiere que la competencia en los mercados de producto contribuye a incrementar la productividad, en parte porque aumenta los incentivos de los directivos para trabajar duramente en interés de los accionistas, una tesis que ha encontrado su verificación empírica en el trabajo de Koke y Renneboog (2005) para el Reino Unido y Alemania: «Hemos encontrado evidencia sólida de que la gobierno corporativa y competencia en los mercados de producto afectan al crecimiento de la productividad, pero los resultados difieren de forma sustancial entre Alemania y el Reino Unido. El papel de los accionistas mayoritarios y de los acreedores bancarios tiene especial importancia en empresas con malos resultados».

En el trabajo de Ahn (2002), que incluye una encuesta a gran escala, se llega a la siguiente conclusión: «Un gran número de estudios empíricos confirman que la relación entre la competencia en los mercados de producto y el crecimiento de la productividad es positiva y robusta. [...] Datos empíricos derivados de cambios políticos de distinta índole [...] confirman asimismo que la competencia aporta ganancias de productividad, bienestar de los consumidores y crecimiento económico a largo plazo».

El análisis no siempre es sencillo, porque no hay una sola manera correcta de medir la competencia. Numerosos estudios utilizan medidas relacionadas con la estructura de los mercados, tales como el número de empresas que compite, las cuotas de mercado o el nivel de las barreras de entrada. En realidad, los mercados con pocas empresas pueden ser muy competitivos si esas empresas compiten con fuerza (por ejemplo, si no hay mucha diferenciación de producto). Otros estudios aplican medidas alternativas de competencia basadas en la rentabilidad de las empresas, como el margen precio-coste (índice de Lerner). Esto también plantea ciertos problemas: es complejo cuantificar y comparar los beneficios entre empresas y se pueden obtener elevados beneficios por razones que nada tienen que ver con la falta de competencia. Uno de los puntos fuertes del trabajo de Nickell (1996) es, precisamente, que utiliza diferentes indicadores para la competencia (y la productividad).

Algunos estudios sortean estos problemas usando datos subjetivos obtenidos a partir de encuestas. Por ejemplo, Tang y Wang (2005) usan percepciones sobre la competencia de una muestra de empresas de Canadá y constatan que «las empresas —sobre todo las de tamaño medio— que perciben un mayor grado de competencia en los mercados de producto tienden a registrar niveles de productividad más elevados».

El historiador económico Nick Crafts (2012) ahonda en la literatura de la productividad para elaborar un análisis independiente en el que «destaca el papel que la competencia (o la falta de competencia) en los mercados de producto desempeñó en el relativo declive económico británico». Crafts percibe una débil competencia en el Reino Unido durante el período de relativo declive económico en relación con otras economías europeas (aproximadamente entre 1890 y 1980, y especialmente en los años cincuenta y sesenta) . A partir de ahí, los resultados mejoraron y la competencia fue más fuerte. Crafts concluye: «El comportamiento de la productividad resultó afectado negativamente por la menor competencia a partir de los años treinta, y positivamente a partir de los ochenta, con el retorno a situaciones de competencia más fuerte». Además de los efectos bien conocidos de la competencia sobre la productividad, Crafts identifica la mejora de las relaciones laborales como otro motor importante de este efecto.

Sin datos técnicos pero con una firme argumentación, Lewis (2004) muestra cómo la competencia en sectores específicos lleva al crecimiento de la productividad y a la mejora de los resultados macroeconómicos. Este libro se basa en la experiencia del autor en la empresa McKinsey Consulting, que elabora estudios comparativos de diferentes sectores de economías de la OCDE y de economías en desarrollo, para trazar vínculos entre aumentos de competencia y de productividad. El autor concluye: «Más allá de las políticas macroeconómicas, el análisis económico suele atribuir la mayoría de las diferencias en el desempeño económico a las diferencias en los mercados de trabajo y de capitales. Esta conclusión es errónea. Las diferencias de competencia en los mercados de producto son mucho más trascendentes. Las políticas que regulan la competencia en los mercados de producto son tan importantes como las políticas macroeconómicas»

Otros se han centrado en los efectos de intervenciones favorecedoras de la competencia concretas, en particular en las medidas de liberalización del comercio o la introducción de la competencia en sectores previamente regulados y monopolísticos (como el de la electricidad).

Un enfoque alternativo, que prescinde de medir la competencia, consiste en examinar los efectos de los cambios de políticas que pueden haber redundado en un rápido aumento de la competencia (aunque no cuantificado), tales como la liberalización comercial y otras reformas estructurales.

La literatura en materia de comercio es ingente. En general, la apertura al comercio parece asociarse con un crecimiento más rápido, pero hay diversidad de datos y, aparte de la competencia, en los mercados de producto hay numerosos factores en juego. Véase el estudio realizado por Berg y Krueger (2003). Centrándose en la competencia, Griffith, Harrison y Simpson (2006) parten de la introducción del mercado único de la Unión Europea como instrumento para construir un modelo de efectos del aumento de la competencia, y concluyen: «Proporcionamos datos empíricos que demuestran que las reformas emprendidas en el marco del Programa de Mercado Único (PMU) de la Unión Europea se asociaron a una mayor competencia en los mercados de producto, medida por una reducción de la rentabilidad media, con el consiguiente aumento de la intensidad de la innovación y del crecimiento de la productividad para los sectores industriales».

Las políticas que liberalizan sectores que antes eran monopolios regulados (sobre todo, servicios públicos) facilitan experimentos naturales sobre los efectos de la competencia, aunque si van acompañadas de privatizaciones resulta difícil distinguir los efectos de la competencia de los de la propiedad. Por ejemplo, se ha constatado que la productividad del trabajo se duplica o se triplica en la generación de electricidad (véase Jamasb, Mota, Pollitt y Newbery, 2004, para los casos del Reino Unido y países en vías de desarrollo como Chile y Argentina), pero normalmente como resultado de una reforma más amplia de todo el sector. En Estados Unidos, la estructura del sector eléctrico y los procesos de reforma varían según las regiones, y Fabrizio (2004) utiliza esta circunstancia como base para su investigación, llegando a la conclusión de que la productividad de los generadores privados que se enfrentan a competencia es un 20 % más elevada que la de los servicios públicos sin competencia, y un 5 % más que la de los generadores privados sin competencia.

Existen también casos de estudio en otros sectores. Zitzewitz (2003), por ejemplo, estudia el sector del tabaco en el Reino Unido y Estados Unidos, y su conclusión es que entre 1890 y 1911, cuando operaba como un cártel, el sector norteamericano experimentó un crecimiento más lento de la productividad que el sector en el Reino Unido, pero su productividad se aceleró justo tras la desintegración de la American Tobacco Trust. De nuevo, la liberación comercial ofrece casos prácticos que pueden resultar útiles. Por ejemplo, Schmitz (2005) elabora un caso práctico sobre las minas de mineral de hierro de Estados Unidos y Canadá después de que la liberalización las enfrentara a la competencia de Brasil. Su conclusión: «La productividad del trabajo se duplicó en unos pocos años (había cambiado poco en la década precedente). La productividad de los materiales aumentó más de la mitad. La productividad del capital también aumentó. Demuestro que la mayoría de las ganancias de productividad se explican por los cambios en las prácticas laborales». Sharpe y Currie (2008) estudian el caso de la industria vitivinícola canadiense, forzada a afrontar la competencia extranjera con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y destacan: «La exitosa transformación del sector vitivinícola canadiense ha demostrado que la competencia extranjera puede impulsar la innovación y fomentar la competitividad de un sector aislacionista».

En lo tocante a la desregulación, Davies *et al.* (2004) muestran algunos casos ilustrativos, señalando en concreto, los efectos significativos en los precios de las desregulaciones que supusieron introducción de competencia (por ejemplo, las aerolíneas de bajo coste en Europa). Para comparaciones entre países y revisiones de la literatura, véase OCDE (2001), que cita casos de liberalizaciones en determinados sectores. En el sector de telecomunicaciones, por ejemplo, los autores concluyen: «El grado de competencia del mercado (aproximado por la proporción de nuevos entrantes o el número de competidores) y el tiempo transcurrido hasta la liberalización (que se puede interpretar como el efecto de la competencia previsible) se erigen como dos de los principales factores explicativos de la variabilidad temporal y geográfica entre países en cuanto a precios y productividad; la competencia previsible era la única explicación plausible de las diferencias de calidad que permanecían tras corregir otros factores específicos de cada país». Otros estudios casos se refieren a los sectores de transporte por carretera, electricidad, transporte aéreo y distribución minorista.

En Australia, la Comisión para la Productividad Nacional (*National Productivity Commission*, NPC) ha intentado evaluar los efectos de sus intervenciones de promoción de la competencia, en concreto en los sectores de infraestructura (*Productivity Commission*, 2005), concluyendo lo siguiente: «El modelo indica que los cambios en la productividad y en los precios observados en los servicios de infraestructura seleccionados han disparado el PIB australiano en un 2,5 %. Ahora bien, este modelo no considera todas las áreas abarcadas por las reformas de la NPC. Tampoco recoge los efectos de las reformas de la NPC desde el año 2000, ni los de las reformas anteriores que no se sumaron a la productividad hasta ese momento; ni tiene en cuenta los beneficios “dinámicos” de los mercados más competitivos [...]».

Desde la óptica opuesta, Hasken y Sadun (2009) examinan los efectos de una intensificación de la regulación, y constatan que el aumento de la regulación en el sector de comercio minorista en el Reino Unido desde 1996 redujo el crecimiento de la productividad cerca de un 0,4 % anual. Más en general, Cincera y Galgau (2005) llegan a la conclusión de que una regulación más restrictiva que redujo la entrada a los mercados europeos, incrementaba los márgenes comerciales y ralentizaba el crecimiento de la productividad del trabajo.

Cabe decir que esta tesis no se cumple solamente en las economías «occidentales», sino que también se ha demostrado en estudios sobre las experiencias japonesas y surcoreanas.

Una popular tesis económica indica que el rápido desarrollo económico de los países de Asia oriental (primero Japón, luego Corea del Sur y otros, y más recientemente China) se debió a que los gobiernos de esos países protegieron sus industrias de la competencia. Sin embargo, diversos estudios sobre el crecimiento de la productividad demuestran que eso no es cierto.

En Japón, el trabajo de Michael Porter y otros demuestra que fueron las industrias expuestas a la competencia internacional las que experimentaron rápidos crecimientos de la productividad, mientras que las que operaban en mercados domésticos protegidos se estancaron. Sakakibara y Porter (2001) concluyen, por ejemplo: «Estos resultados apoyan la tesis de que la competencia local —no el monopolio ni la colusión ni la protección del mercado doméstico— impulsa mejoras dinámicas que llevan a la competitividad internacional». Porter, Takeuchi y Sakakibara (2000) observan que durante 50 años prácticamente no se conocieron cárteles en los sectores exportadores japoneses exitosos, aunque sí eran frecuentes en el resto de la economía.

El trabajo de Porter *et al.* (2000) se publicó cuando Japón ya se consideraba un caso inequívoco de éxito económico. Porter y Sakakibara (2004) identifican los segmentos protegidos de la economía japonesa como los responsables de los resultados económicos más débiles a partir de los noventa, con afirmaciones como ésta: «El problema de Japón estriba en la microeconomía, en cómo las empresas compiten y en las distorsiones de la competencia. Estas estructuras microeconómicas reducen la productividad, reducen los retornos de la nueva inversión, empujan a la deslocalización de las empresas y elevan de forma artificial los precios locales. Una economía más flexible, en que la competencia sea verdaderamente abierta, aumentaría la productividad y crearía nuevas oportunidades comerciales». El trabajo de Fukao y Kwon (2006), que se verá más adelante, considera también que la falta de rivalidad entre empresas es la responsable de la desaceleración económica en Japón.

Otros economistas han confirmado estos resultados. Véase, por ejemplo, Okada (2005): «Yo demuestro que la mayor competencia, aproximada por los menores márgenes precio-coste industriales, mejora el crecimiento de la productividad, tomando en consideración una amplia serie de características específicas del sector y cada país. Además, sugiero que el poder de mercado, aproximado por el margen precio-coste o la cuota de mercado de las empresas incumbentes, tiene un impacto negativo en la productividad de las empresas de I+D que logran buenos resultados». En general, pues, en Japón se ha podido demostrar la relación entre competencia en los mercados de producto y la productividad, siguiendo metodologías similares a las de los estudios de productividad citados anteriormente, como el de Funakoshi y Motohashi (2009), que parte de una muestra de 2.400 empresas japonesas y constata una relación negativa entre concentración y crecimiento de la productividad.

Los resultados de las reformas domésticas en Corea en respuesta a la crisis asiática parecen demostrar los efectos positivos del aumento de la competencia. Por ejemplo, Baek, Kim y Kwon (2009) destacan el incremento de la productividad coreana tras la crisis y las consiguientes respuestas políticas, que incluyeron el fortalecimiento del régimen de competencia. Los autores concluyen: «Con respecto a los determinantes de la tasa de crecimiento de la productividad total de los factores (PTF), el fortalecimiento de la competencia tras la crisis financiera contribuyó al crecimiento de la PTF, lo que justificó la introducción de instituciones promotoras de la competencia durante la crisis. Cuando las industrias se clasifican en subindustrias según su intensidad tecnológica, se puede decir que el crecimiento de la PTF fue impulsada desde las de alta o media-alta tecnología, y en la industria de alta tecnología el refuerzo de la competencia durante el período posterior a la crisis y la intensidad de I+D afectaron al crecimiento de la PTF de forma positiva y significativa».

En China hay pocos análisis equivalentes, si bien ciertos estudios han señalado que el éxito económico de China, un país orientado a la exportación, se basa en las industrias que se enfrentan a la competencia en los mercados internacionales.

... así como de ciertos países en vías de desarrollo.

En América Latina varios estudios sugieren que las restricciones a la competencia —particularmente las restricciones impuestas por el Gobierno— son una limitación básica para el crecimiento. Cole *et al.* (2005) concluyen: «Defendemos que las barreras a la competencia son un buen canal para comprender la baja PTF latinoamericana. Hemos documentado que en América Latina hay muchas más barreras nacionales e internacionales a la competencia que en los países económicamente exitosos de Asia oriental y de Occidente. También hemos documentado una serie de casos a nivel microeconómico de América Latina en que reducciones importantes de las barreras a la competencia han aumentado la productividad hasta situarla en niveles occidentales».

De hecho, en algunos países de América Latina ciertos procesos de liberalización han redundado en ganancias económicas significativas (véase Pavcnik, 2002, para un estudio de las reformas de Chile en los años setenta y ochenta), lo cual confirma que el papel de la competencia en el fomento de la productividad no se limita a las economías más avanzadas.

La literatura que estudia los efectos de la creciente apertura del mercado en la India es cada vez más abundante. Por ejemplo, Aghion, Burgess, Redding y Zilibotti (2003) descubren efectos positivos de la liberalización en los resultados económicos de sectores y estados manufactureros a partir de 2000.

Un estudio sobre Sudáfrica (Aghion *et al.*, 2008) muestra que los márgenes comerciales, que se utilizan como una aproximación del grado de competencia, son más elevados en las industrias manufactureras de ese país que en las mismas industrias en otras partes del mundo. Y argumentan que políticas de competencia (es decir, reducciones de los márgenes comerciales) tendrían unos efectos muy positivos sobre el crecimiento de la PTF (en concreto, un 10 % de reducción en los márgenes mejoraría el crecimiento de la productividad entre el 2 y el 2,5 % anual).

Esto no significa que los países más pobres tengan necesariamente que priorizar la política de competencia sobre otras reformas económicas. En estos países, cualquier reforma económica que suponga el trasvase de trabajadores de actividades de economía de subsistencia, de productividad prácticamente nula, a actividades productivas puede redundar en fuertes aumentos en el output. No resulta sorprendente que las economías emergentes —algunas de las cuales tienen políticas de competencia débiles— experimenten crecimientos más rápidos que economías con ingresos per cápita diez veces mayores. Sin embargo, en un estudio que cubre 179 países, Gutmann y Voigt (2014)² concluyen: «Dado que los efectos en los países de renta baja son especialmente pronunciados (se percibiría una mejora del clima de corrupción y aumentaría la inversión total), parece que la introducción de legislación en materia de competencia encuentra su mejor defensa en los resultados de estos países. En este sentido, introducir leyes de competencia para “echarle una mano a la mano invisible” es una recomendación viable, no solo para los países en vías de desarrollo, pero sí especialmente para ellos».

²

Tratado a continuación con más detalle.

Además, los efectos de una competencia más fuerte se hacen patentes más allá de donde se ha introducido efectivamente una mayor competencia. En concreto, una fuerte competencia aguas arriba en la cadena de producción puede entrañar una mejora «en cascada» de la productividad y el empleo aguas abajo en la misma cadena, y en la economía en general.

La mayoría de los estudios microeconómicos más detallados que se han referenciado procuran relacionar el crecimiento de la productividad en un sector con el grado de competencia de ese mismo sector. Si bien importante, esta perspectiva estaría obviando una ventaja significativa: a más competencia en los eslabones iniciales de la cadena productiva (aguas arriba), mejores resultados en los eslabones subsiguientes (aguas abajo). Esta es una de las razones por las que la competencia resulta en la construcción y provisión de infraestructuras, así como en los servicios públicos, es especialmente valiosa.

Barone y Cingano (2008), por ejemplo, demuestran que el crecimiento de la productividad industrial resulta afectado por las regulaciones que reducen la competencia en determinados servicios (especialmente los servicios financieros y de suministro de energía). Destacan: «Estos resultados tienen implicaciones relevantes en términos de política de competencia. Por ejemplo, nuestras estimaciones sugieren que si se eliminara la regulación de precios y tarifas de estos servicios, los sectores que los usan intensivamente (como el sector químico y farmacéutico) crecerían un 0,5 % más que los sectores menos intensivos en esos mismos servicios (el sector de productos fabricados de metal, por ejemplo)».

Bourlès *et al.* (2013) han estudiado el efecto de la regulación de los servicios aguas arriba en el crecimiento de la productividad aguas abajo y concluyen: «Hemos encontrado pruebas que demuestran que las regulaciones anticompetitivas aguas arriba han frenado el crecimiento de la productividad multifactorial en los últimos 15 años, y de forma más acusada aún para observaciones cercanas a la frontera de productividad». Esto indica que reformas aguas arriba podrían ser especialmente importantes en países de renta alta que ya cuentan con tecnología sofisticada.

Forlani (2010) ha llevado a cabo un análisis similar para Francia, concluyendo lo siguiente: «Las estimaciones empíricas demuestran que el poder de mercado de los servicios afecta a la productividad de las empresas aguas abajo. Se ha demostrado que existe una relación estadísticamente significativa entre la productividad de las empresas y la competencia en el sector servicios: a medida que se introduce más competencia, mejora la productividad media industrial. Esta relación es más fuerte si se consideran solamente las industrias de red».

Parece que esto se explica principalmente porque la competencia conlleva una mejora en la eficiencia de asignación al permitir que las empresas más eficientes entren en el mercado y ganen cuota, a expensas de las menos eficientes (el llamado efecto entre empresas). Por ende, la regulación o los comportamientos contrarios a la competencia y a la expansión pueden ser particularmente perjudiciales para el crecimiento económico. Además, la competencia también mejora la eficiencia productiva de las empresas (el llamado efecto dentro de la misma empresa), pues parece que las que enfrentan competencia están mejor gestionadas.

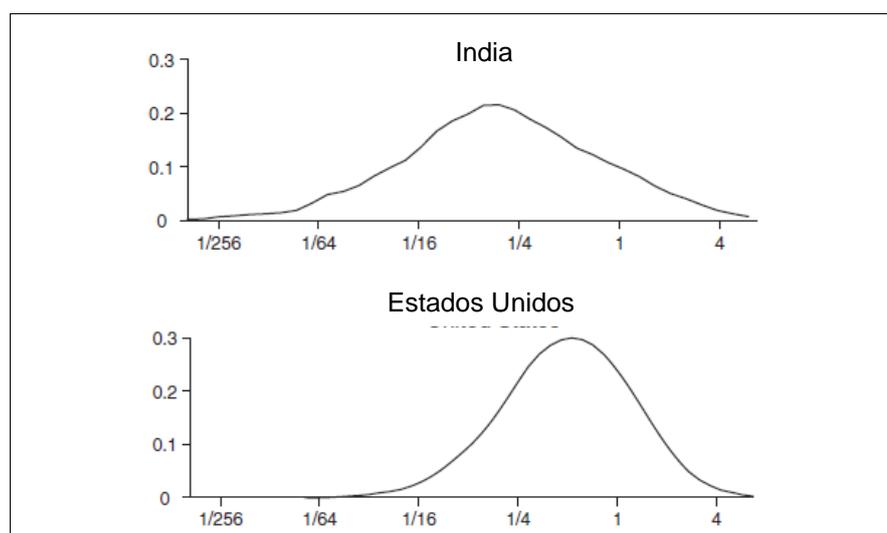
Los estudios citados demuestran que existe una relación empírica entre competencia y crecimiento de la productividad, pero la confianza que merecen estos resultados se refuerza con datos empíricos sobre los mecanismos que subyacen a esta relación: ¿por qué la competencia redundaría en crecimientos más rápidos de la productividad?

Parece que la principal razón sería un efecto de reasignación entre empresas. Los mercados más competitivos asignan recursos de forma dinámica a las empresas más productivas e innovadoras. Las mejores empresas entran en el mercado y obtienen buenos resultados, mientras que las peores fracasan y acaban saliendo del mercado. La conclusión de que el crecimiento de la productividad se debe en buena parte a la reasignación de recursos de las empresas menos productivas a las más productivas se trata a fondo en Arnold *et al.* (2011), en el contexto del efecto de la regulación anticompetitiva, y también en el informe del proyecto de la OCDE *Supporting Investment in Knowledge Capital, Growth and Innovation* (OCDE, 2013b).

Por ejemplo, Harris y Li (2008) descubren que el 79 % del aumento de la productividad del Reino Unido se deriva de efectos entre empresas (es decir, del desplazamiento de las empresas menos eficientes por sus rivales más eficientes), más que de los efectos dentro de las mismas empresas (de empresas que se vuelven más eficientes). También para el Reino Unido, Disney, Haskell y Heden (2003) afirman: «Nuestro principal resultado es que, para el periodo 1980-1992, reestructuraciones externas explican aproximadamente un 50 % del aumento de la productividad del trabajo y un 80-90 % del crecimiento de la PTF en la empresa». Del mismo modo, Hahn (2000) encuentra que el 45-65 % del aumento de productividad de la industria coreana se debe a la entrada y salida de operadores. Fukao y Kwon (2006) explican el menor crecimiento de la productividad en Japón en la «década perdida» por la reducción del grado en que la cuota de mercado se reasignó de las empresas menos productivas a las más productivas, y concluyen: «También descubrimos que en el sector manufacturero de Japón el metabolismo — la expansión de empleo y producción por parte de las empresas con alta PTF o la salida de las empresas con baja PTF — no está funcionando como es debido».

Hsieh y Klenow (2009 y 2012) destacan que en la India y China sobreviven un número mucho mayor de empresas de muy baja productividad que en Estados Unidos (véase a continuación). Seguramente una de las razones es la falta de competencia efectiva. Y el efecto es enorme: los autores calculan que si en los noventa China y la India hubieran asignado los recursos entre empresas tan eficientemente como en Estados Unidos (es decir, si las empresas más productivas hubieran empleado más trabajo y capital, como en Estados Unidos), su productividad total de los factores podría haber crecido hasta un 50 %.

Gráfico 1: Distribución de la productividad total de los factores entre diferentes plantas de producción (media = 1)



Fuente: Hsieh y Klenow (2009) © Publicado con permiso de Oxford University Press.

Además de estos efectos «entre empresas», la competencia también puede tener efectos «dentro de las mismas empresas», mediante la mejora de la gestión. Como se ha señalado, Nickell (1996) sugiere que la competencia en los mercados de producto sirve para disciplinar a los directivos, cuando el control de los accionistas es débil (los efectos de la competencia en la mejora de la productividad serían mayores en empresas cuya propiedad está repartida que en empresas de propiedad o gestión concentrada).

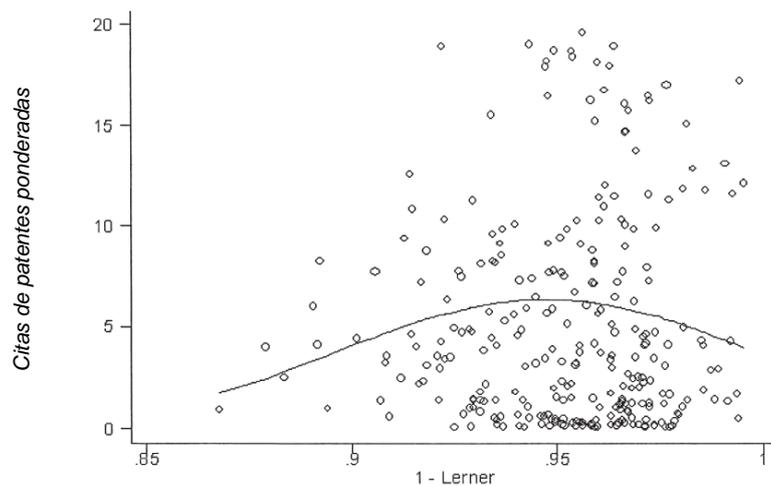
Más recientemente, Van Reenen y sus colegas se han dedicado a examinar los vínculos entre la competencia en los mercados de producto y la calidad de la gestión. En varios artículos (véase por ejemplo Bloom y Van Reenen, 2007), estos autores han demostrado que las diferencias de productividad entre países dependen de las diferencias en la calidad de gestión (medidas a través de una encuesta), y en concreto de cuántas empresas mal gestionadas hay. Los países con crecimientos bajos de la productividad suelen tener un número elevado de empresas mal gestionadas en la parte baja de la distribución (en lugar de ofrecer peores datos en todo el espectro), en un patrón similar a las diferencias de productividad ilustradas anteriormente. Parece plausible que la competencia en los mercados de producto ayude a eliminar esa «cola», bien mediante la salida de las empresas o mediante los efectos disciplinarios de la competencia en los directivos. La competencia se asocia sólida y positivamente con mejores resultados de la gestión. Al respecto, los autores concluyen: «Consideramos que las prácticas de gestión inadecuadas prevalecen cuando la competencia en los mercados de producto es débil o cuando la gestión de las empresas familiares pasa de padres a hijos mayores (primogenitura)».

Asimismo, se ha demostrado que intervenir para fomentar la competencia aumenta la innovación. Las empresas que compiten innovan más que los monopolios.

Los vínculos entre competencia e innovación (nuevos productos o nuevos procesos de producción que reducen costes) han sido muy debatidos, al menos desde Schumpeter (1942), que defendía que las empresas más grandes líderes del mercado son más proclives a innovar.

Buena parte de este análisis reciente, particularmente asociado con Aghion, Bloom, Blundell, Griffith y Howitt (véase por ejemplo Aghion *et al.*, 2005) nos ha devuelto a la concepción de Scherer (1967) que representó la relación como una «u» invertida: los mercados moderadamente competitivos son más proclives a innovar, mientras que los monopolios y los mercados muy competitivos innovan menos. Aghion y sus colegas suelen utilizar la rentabilidad (aproximada con el índice de Lerner) como indicador de la competencia y las patentes como indicador de la innovación, por lo que «muy competitivo» debe entenderse como industrias con márgenes comerciales bajos.

Gráfico 2: Citas de patentes y competencia en los mercados de producto



El gráfico muestra la competencia en el eje de abscisas y las citas de patentes ponderadas en el eje de ordenadas. Cada punto representa un año del sector. La dispersión muestra todos los puntos que caen entre los deciles décimo y decimonoveno en la distribución de citas de patentes ponderadas.

Fuente: Aghion et al. (2005) © Publicado con el debido permiso de Oxford University Press.

El hallazgo empírico de que el índice de innovación aumenta y alcanza su máximo para luego caer cuando una industria se vuelve más competitiva se puede entender como el efecto de la interacción entre la intensidad competitiva y el estado de progreso tecnológico del sector. Cuando las empresas disponen de un nivel tecnológico similar (van a la par en la frontera tecnológica) hay incentivos a innovar para superar a la competencia, un argumento que gana fuerza conforme el sector se va volviendo más competitivo. Aghion y sus colegas argumentan que con niveles de competencia bajos, las empresas rezagadas tienen todos los incentivos a converger con los líderes, de modo que las industrias con poca competencia dan efectivamente muestras de ese «ir a la par». Esto explica el tramo ascendente de la «u» invertida, donde más competencia lleva a más innovación. En cambio, donde la competencia es intensa, las empresas rezagadas tienen pocos incentivos a innovar, porque la competencia con los líderes tecnológicos eliminará los beneficios de esa innovación. Y como los propios líderes tecnológicos no tienen incentivos a innovar cuando solo compiten con empresas rezagadas, el sector mantiene tecnológicamente diferenciada, entre empresas rezagadas y líderes. Esta situación viene a ser más probable y estable si se incrementa la intensidad de la competencia, de lo que se deduce que mayores aumentos en la intensidad competitiva reducen los incentivos generales a la innovación. Esto explica el tramo descendente de la «u» invertida, donde una mayor competencia resulta en una menor innovación.

Se trata de una historia compleja, pero los mensajes en materia de diseño de políticas públicas son claros. En primer lugar, las intervenciones favorecedoras de la competencia en industrias poco competitivas (como aquéllas con monopolios protegidos por la regulación o con comportamientos abusivos del operador dominante que disuaden la entrada) deberían impulsar la innovación. La mayoría de las intervenciones favorecedoras de la competencia, y por supuesto las actuaciones de las autoridades de competencia, se caracterizan por dirigirse a sectores poco competitivos o monopolísticos (a la izquierda del gráfico anterior), porque las industrias más competitivas (a la derecha) en principio no plantean problemas de competencia. En segundo lugar, existe una importante relación entre los derechos de propiedad intelectual y la competencia. Los incentivos a la innovación dependen de la diferencia entre los beneficios antes y después de innovar. Siempre que la protección de los verdaderos innovadores sea efectiva —lo contrario a que sea inefectiva o sufra los abusos de los no verdaderos innovadores—, la mayor competencia en los mercados de producto debería redundar en más innovación. Finalmente, en este contexto cabe decir que la política de competencia es particularmente importante en sectores con empresas tecnológicamente avanzadas.

Polder y Veldhuizen (2010) obtienen resultados similares con datos de los Países Bajos y también llegan a una «u» invertida. Grünewald (2009), con datos de Suecia, constata que los niveles más altos de competencia se asocian a mayores crecimientos de I+D, salvo en las empresas rezagadas. Sus resultados no arrojan la misma «u», pero sí son coherentes con la teoría que Aghion y sus colegas identificaban como motor de sus resultados.

Un estudio similar, con datos de economías de transición de Europa central y oriental (Carlin *et al.*, 2004), apunta a los mismos resultados ya en su título: «Un mínimo de rivalidad». Este estudio utiliza el número de competidores en lugar de los márgenes comerciales de los que partían Aghion y sus colegas, obteniendo evidencia de «la importancia de que exista una mínima rivalidad tanto en innovación como en crecimiento: la presencia de al menos unos pocos competidores es eficaz, tanto directamente como a través de la mejora de la eficiencia con la que se invierten los beneficios del poder de mercado en innovación».

Igual que ocurre con la literatura sobre la productividad, el efecto de los *shocks* puede también proporcionar claras evidencias del efecto de la competencia en la innovación. Bloom, Draca y Van Reenen (2011) han estudiado los efectos de la competencia de las importaciones chinas en una serie de hasta medio millón de empresas de doce países europeos entre 1996 y 2007. Su conclusión es que «la competencia de las importaciones chinas 1) ha comportado un aumento del cambio técnico dentro de las empresas, y 2) ha reasignado el empleo entre las empresas, hacia las más avanzadas tecnológicamente. Los efectos "dentro de la misma empresa" y "entre empresas" es bastante similar en cuanto a magnitud y parece que explica el 15 % del avance tecnológico en Europa en el período 2000-2007».

Del mismo modo, la competencia también parece mejorar la efectividad de la incorporación y difusión de la innovación. Por ejemplo, en una investigación para la OCDE, Arnold *et al.* (2008) constatan que las restricciones regulatorias a la competencia tienen fuertes efectos negativos en la inversión en tecnologías de la información y la comunicación (TIC)³: «Parece que las empresas que operan en un entorno regulatorio relativamente liberalizado son más propensas a incorporar TIC en su proceso de producción que las empresas que operan en un entorno regulatorio más restrictivo».

³ Sobre este mismo tema, véase asimismo Conway *et al.* (2006).

Dado que los mercados más competitivos acaban experimentando mayores crecimientos de la productividad, las políticas que contribuyen a que los mercados operen de forma más competitiva — como la aplicación de la ley de la competencia a comportamientos anticompetitivos de empresas y la eliminación de las barreras a la competencia — redundarán en crecimientos económicos más rápidos.

Las intervenciones en política de competencia raramente tienen como objetivo directo el crecimiento de la productividad, sino que más bien se centran en la promoción y la preservación de la propia competencia, medida en términos de precios más bajos y otras ventajas para los consumidores. Pero los estudios comentados anteriormente sugieren claramente que las políticas de promoción de la competencia contribuyen al crecimiento de la productividad y, por ende, al crecimiento económico en general. Si, por ejemplo, el *enforcement* de la ley de la competencia es efectiva en el sentido de aumentar la competencia en los mercados, la literatura en materia de productividad sugiere que también fomenta el crecimiento económico.

Dado que se centra en resultados «macro», este documento no debe entrar a repasar la literatura sobre la efectividad del *enforcement* de la ley de competencia y demás políticas favorecedoras de la competencia. Sin embargo, proporcionamos a continuación algunas referencias.

La mejor prueba de la eficacia del *enforcement* de la ley de competencia se obtiene del análisis de resultados caso por caso. Autoridades de la defensa de la competencia y académicos han publicado un gran número de estudios sobre los resultados del *enforcement*, que se repasaron en OCDE (2013a) y OCDE (2015). Los estudios ilustran la importancia de proteger la competencia mediante la aplicación de la ley (si bien hay quien encuentra *enforcement* inefectivo).

Hay meta-estudios que han intentado establecer estimaciones de la eficacia del *enforcement* en un amplio número de casos. Dutz y Vagliasindi (2000), y Vagliasindi *et al.* (2006), con datos de economías de transición, demuestran que un mejor *enforcement* consigue aumentar la competencia (medida por el número de operadores en el sector pertinente). Sobre esto existe un artículo fundamental que trata del *enforcement* de la ley antimonopolio de Estados Unidos (Crandall y Winston, 2003), que alimentó el debate y la publicación de artículos que argumentaban en sentido contrario. De entre éstos, el más destacado es el de Baker (2003), que ilustra la eficacia del *enforcement*, considerando sus éxitos, y presentando cuatro períodos en los que el *enforcement* en Estados Unidos fue insuficiente, al menos en ciertos sectores. Por ejemplo, muchos cárteles de exportación —exentos de la aplicación de la ley antimonopolio— persistieron hasta 15 años.⁴ Baker se plantea también cómo cuantificar las ventajas del *enforcement* de la legislación antimonopolio, una tarea emprendida por Hüscherlath (2008) en un artículo titulado, con mucho tino, «¿Valen la pena tantos problemas? Los costes y beneficios del *enforcement* antimonopolio». Los datos de Hüscherlath indican unos beneficios bastante marginales, pero reconoce que la metodología que utiliza no tiene en cuenta los efectos disuasorios del *enforcement* (ni sus ventajas dinámicas, que son el principal argumento de la presente ficha informativa).

Los efectos disuasorios del *enforcement* en el área de competencia es muy probable que sean sustanciales, si bien es difícil probar lo que nunca sucedió. Ahora bien, al menos hay pruebas de que efectivamente hay disuasión, especialmente en el caso de los cárteles. Por ejemplo, Connor y Bolotova (2006, pp. 1133-1134), en un repaso de la literatura y un meta-análisis de cientos de cárteles en un importante conjunto de jurisdicciones de la Unión Europea, América del Norte y Asia, constatan que cuanto más sólido es el régimen de competencia, menor es la presencia de cárteles. Estos resultados son similares a los del estudio seminal realizado por Clarke y Evenett (2003), que examinaban las diferencias de recargos que comportó el cártel internacional de las vitaminas en países con y sin ley de competencia. Este estudio considera que solo los recargos disuadidos de este cártel son de magnitud similar los costes administrativos anuales de las autoridades de competencia de cada país.

⁴ Baker trata también la suspensión de las leyes antimonopolio en la Gran Depresión, que se detalla más adelante, como respuesta política a la recesión.

Además de los estudios que han demostrado que la competencia promueve el crecimiento, se han desarrollado otros que han analizado los efectos de la ley de la competencia per se y de la desregulación de mercados de producto. Si bien es difícil aislar los efectos de las reformas en políticas concretas, ciertos estudios han logrado demostrar que la introducción de legislación en materia de competencia ha conducido a mejoras en la productividad. En cambio, la suspensión selectiva de las leyes antimonopolio en Estados Unidos durante los años treinta, parece que retrasó la recuperación.

En principio, debería ser posible determinar los efectos de una ley de competencia comparando resultados por países y sectores, antes y después de la introducción de dicha ley, o comparando los países que tienen leyes de competencia con los que no las tienen. En la práctica, resulta muy complejo distinguir fehacientemente los efectos de la ley de competencia de todos los demás factores que pueden incidir en los resultados económicos. Dicho lo cual, hay estudios por sector que se centran en el efecto de introducir (o retirar) legislación en materia de competencia (y bastantes más estudios transversales de diferentes países, como veremos en la siguiente sección).

Symeonidis (2008) examina los efectos de la legislación de competencia del Reino Unido (*Restrictive Practices Act*, 1956). Esta legislación prohibió los cárteles, que anteriormente se consideraban legales. Symeonidis examinó el crecimiento de la productividad del trabajo de industrias que habían participado abiertamente en cárteles, en comparación con las que no lo habían hecho (las industrias no cartelizadas devienen un grupo de control, pues están afectadas por todo lo que suceda en la economía a excepción de la nueva ley). Symeonidis constata que la ilegalización de los cárteles se traduce en crecimientos más rápidos de la productividad del trabajo, y concluye: «Los resultados econométricos de comparación de los dos grupos de industrias proporcionan sólidas muestras del efecto negativo de la colusión en el crecimiento de la productividad del trabajo. No se ha podido demostrar que la colusión tenga efectos sobre los salarios».

En general, aislar a las empresas de la competencia nacional e internacional cuando hay recesión es una respuesta política inadecuada. La historia de Estados Unidos ofrece el ejemplo más claro de ello. En los años treinta se suspendió de forma selectiva la legislación antimonopolio vigente, de conformidad con la Ley para la recuperación de la industria nacional (*National Industrial Recovery Act*, NIRA). Las empresas podían cartelizarse, estableciendo precios en connivencia con sus competidores, a cambio de alcanzar acuerdos con los sindicatos sobre los salarios. Varios estudios han concluido que este proceso frenó la recuperación.

En este sentido, Romer (1999) concluye: «La NIRA puede considerarse más como una fuerza que retuvo la recuperación, que como una fuerza reductora de la producción». Taylor (2002) consideró a principios de 1934: «Las disposiciones sobre cárteles de la NIRA conllevaron un 10 % de reducción de la producción industrial». Taylor (2007) confirma esa tesis, con una evaluación más detallada de siete disposiciones en la normativa sobre cárteles que afectaron a la producción de 66 industrias estadounidenses antes, durante y después de la entrada en vigor de la NIRA.

Cole y Ohanian (2004), en un estudio particularmente influyente –aunque controvertido– argumentan que solo esta medida retrasó siete años la recuperación económica de Estados Unidos. Este dramático resultado depende más del efecto de la NIRA en los salarios que de su efecto en los precios de los productos. Al revisar su artículo, David Glasner, economista de la Comisión Federal de Comercio de Estados Unidos destacaba:⁵ «¿Qué hizo que la recuperación de abril a julio se parase prácticamente en seco? Casi sin miedo a equivocarme, la respuesta es que Franklin D. Roosevelt impuso su desafortunada *National Industrial Recovery Act* en el Congreso en junio, y en julio sus efectos ya se dejaron notar. Al mismo tiempo, al forzar el alza de los salarios nominales a pesar de los altos niveles de desempleo (aunque el desempleo empezó a caer rápidamente cuando comenzó la recuperación en abril) y cartelizar amplios sectores de la economía americana, la NIRA impidió que la recuperación despegase».

⁵

<http://uneasymoney.com/2011/09/26/misrepresenting-the-recovery-from-the-great-depression/>.

Numerosos estudios sobre los efectos de las leyes de competencia parten de comparaciones internacionales teniendo en cuenta experiencias de diferentes países para valorar si los países con leyes de competencia (o leyes de competencia más eficaces o de más antigüedad) logran mayores crecimientos económicos. Sin embargo, se trata de una tarea complicada, porque existen muchos otros factores que afectan a la tasa de crecimiento económico general, incluidas otras políticas introducidas al mismo tiempo (pensemos por ejemplo en la transformación de la Europa del Este después de 1989). Dicho esto, si bien ciertos estudios llegan a la conclusión de que, de la introducción de leyes de competencia no se deriva efecto alguno el crecimiento económico, la inmensa mayoría sí detecta un efecto positivo. La mayor parte de estos estudios lo atribuyen al aumento de la productividad, aunque también puede haber efectos sobre la inversión, especialmente en los países en vías de desarrollo, quizá porque las leyes de competencia refuerzan la confianza empresarial y reducen la corrupción.

A nivel de toda una economía, es difícil distinguir los efectos de las políticas de competencia de otros factores que afectan al crecimiento, pero sin esas correcciones sin duda surgirían correlaciones espúreas. Destaca especialmente que en los últimos años los países de renta más alta han experimentado un crecimiento significativamente más lento que las economías emergentes. Las economías de renta alta tienen típicamente regímenes de competencia bien desarrollados, lo cual no implica que esos regímenes sean la causa del lento crecimiento. En realidad, crecimiento y régimen de competencia están correlacionados con el nivel general de desarrollo. Por ende, al efectuar un análisis es preciso corregir esa característica o comparar solo países que sean muy similares. Sin embargo, hay estudios que intentan cuantificar directamente los efectos de la política de competencia.

Gutmann y Voigt (2014) han elaborado una útil revisión de los primeros estudios sobre este tema. Su documento da asimismo buena cuenta de los problemas de datos y metodológicos que supone el aislamiento de los efectos de la ley de competencia de los demás factores que afectan a los resultados económicos. Su análisis cubre 179 países en el periodo 1971 a 2012, e intenta determinar si la presencia de legislación en materia de competencia (y el tiempo desde su introducción) explica las tasas de crecimiento tan bien como otros indicadores intermedios, tales como la inversión extranjera directa y la productividad. Y encuentran un efecto muy intenso: «Si la introducción de una ley de competencia mejora la eficiencia dinámica de una economía, entonces su tasa de crecimiento debería repuntar. [Nuestros resultados muestran que] esto es realmente lo que sucede, incrementándose las tasas de crecimiento anual entre un 2 y un 3 %. Se trata, sin duda, de un efecto muy importante». Como los anteriores trabajos de Voigt (2009), este estudio no muestra efectos en el crecimiento de la productividad. Los autores sospechan que eso en parte se debe a un problema de cuantificación, pues los efectos en la PTF tardan un tiempo en aparecer y son difíciles de cuantificar. Ahora bien, el motor del crecimiento proviene de la mayor inversión, posiblemente a resultas de un menor nivel de corrupción percibido.

En un estudio centrado en los efectos políticos de la ley de competencia, con una metodología parecida Petersen (2013) detecta un efecto similar, y concluye: «La introducción de una institución antimonopolio tiene un efecto positivo en el nivel de PIB per cápita y el crecimiento económico después de diez años, mientras que el efecto en la calidad democrática de un país no tiene importancia estadística significativa».

Buccirosi *et al.* (2013) estiman el impacto de la política de competencia sobre el crecimiento de la PTF de 22 industrias en 12 países de la OCDE para el período 1995-2005 y constatan un efecto significativo y positivo de la política de competencia en la productividad, cuya magnitud en los distintos países cuantifican con un conjunto de índices. El efecto es especialmente marcado en relación con determinados aspectos concretos de la política de competencia, en particular su configuración institucional y las actividades antimonopolio, y reforzado por la presencia de un buen sistema legal, lo que sugiere complementariedades entre la política de competencia y la eficiencia de las instituciones que encargadas de la aplicación de las leyes.

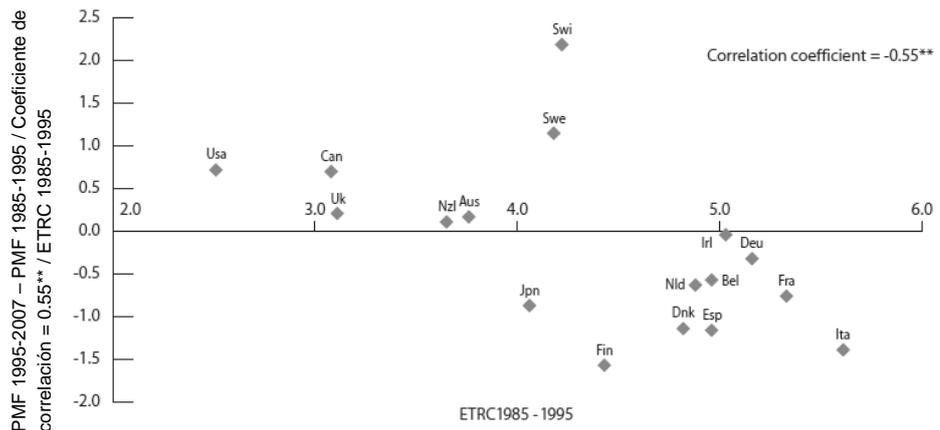
Dutz y Hayri (1999) descubren, a partir de un estudio transversal de 52 países, una relación positiva entre determinados indicadores de la eficacia de la ley de competencia y el crecimiento del PIB. Clougherty (2010) usa la variable financiación como indicador del compromiso de un país con las políticas de competencia, y descubre una relación con el crecimiento económico concluyendo: «La estimación del coeficiente sugiere que una desviación estándar (58,8 millones de dólares) se traduciría en tasas de crecimiento económico 0,84 puntos porcentuales más elevadas de media».

Borrell y Tolosa (2008) señalan que la ley antimonopolio suele asociarse con otras políticas de liberalización e interactúa con esas políticas, especialmente las políticas de apertura comercial. Según los autores: «El impacto del *enforcement* de la legislación antimonopolio sobre la PTF es positivo y significativo estadísticamente, de modo que una política de competencia eficaz mejora la productividad. Las estimaciones sugieren que incrementando la eficacia de la política de competencia en una desviación estándar, la PTF aumentaría un 28 %. El problema de esas estimaciones es que se desconoce hasta qué punto puede deberse al efecto competencia o al efecto selección». El estudio evalúa el efecto combinado de las dos políticas y llega a la conclusión de que la consideración de la ley de competencia por sí sola tiende a exagerar su efecto en el crecimiento de la productividad. Sin embargo, también puntualiza que la introducción de una ley de competencia y de apertura comercial se refuerzan mutuamente, de ahí que no se vean como políticas alternativas sino más bien como complementarias.

En lo tocante a la desregulación de los mercados, las pruebas son aún más sólidas, porque se han dado numerosas experiencias de desregulación, lo cual permite establecer comparaciones entre sectores, países y periodos temporales. En general, las políticas regulatorias diseñadas específicamente para introducir y promover la competencia, sobre todo en industrias de red, se han traducido en ganancias de productividad.

La OCDE —véase, por ejemplo, Nicoletti (2003)— ha aportado numerosas pruebas de que la desregulación de los mercados de producto puede redundar en un mayor crecimiento, por ejemplo trasladando los recursos de los proveedores menos eficientes a los más eficientes, mediante el proceso competitivo. Los estudios basados en indicadores PMR (*Product Market Regulation*) de la OCDE proporcionan algunas pruebas de ello en el ámbito nacional. Por ejemplo, Arnold, Nicoletti y Scarpetta (2011) señalan una correlación estadística negativa significativa entre la intensidad de la regulación de los mercados de producto y la evolución de la productividad multifactorial al comparar dos periodos temporales. En el siguiente gráfico se ilustra lo anterior.

Gráfico 3: Regulación del mercado de los productos y aceleración de la productividad



El eje de ordenadas muestra la diferencia en el crecimiento de la productividad multifactorial (de la base de datos de la OCDE) comparando el periodo 1995-2007 con el periodo 1985-1995, y el eje de abscisas muestra la intensidad de la regulación de los mercados de producto medida por los indicadores PMR de la OCDE en sectores seleccionados en el periodo 1985-1995.

Fuente: Arnold, Nicoletti y Scarpetta (2011)

Jaumotte y Pain (2005), de nuevo para la OCDE, utilizan las regresiones con datos de panel para investigar los determinantes de la intensidad de I+D de las empresas y de las patentes para una muestra de veinte países de la OCDE en el período 1982-2001. Descubren que la competencia en los mercados de producto, medida por los indicadores de competencia en los mercados de producto de la OCDE, es un aspecto que contribuye de forma bastante positiva a la I+D.

Ospina y Schiffbauer (2010), en un estudio de las economías «de transición» de Europa central y oriental y de Asia central, destacan: «Mediante observaciones a nivel de empresa de la base de datos de encuestas de empresas del Banco Mundial, encontramos una relación causal sólida y positiva entre nuestros indicadores indirectos de competencia y nuestras medidas de la productividad. Observamos también que en los países que han implementado reformas en sus mercados de producto crece más la competencia y, en consecuencia, la productividad: la contribución de la competencia, impulsada, a su vez, por las reformas en los mercados de producto, al crecimiento de la productividad es de alrededor de 12-15 %».

Los efectos de la competencia en la desigualdad se han estudiado poco y suele asumirse que son negativos, dado que la competencia crea un contexto de ganadores y perdedores. No obstante, restringir la competencia perjudica a muchos y, en cambio, beneficia a solo unos pocos.

Cuando los monopolios o las restricciones a la competencia hacen subir los precios perjudican a los ciudadanos, también a los que tienen menos recursos. Numerosos estudios señalan que las personas con menos recursos acusan de forma desproporcionada el ejercicio de poder del mercado.

Por ejemplo, siguiendo a Hausman y Sidak (2004), en Estados Unidos los más pobres y los que tienen menos formación pagan más por sus servicios de telefonía móvil que los clientes con más poder adquisitivo y más estudios, aun controlando más la intensidad de uso. Los autores señalan asimismo que los márgenes de los servicios de telefonía móvil estaban creciendo, lo que les llevaba a cuestionar las declaraciones del sector afirmando que el mercado era muy competitivo. Los autores esperaban que la desregulación que permitía la entrada de operadoras en el mercado de larga distancia (*Regional Bells*) redujera ese poder de mercado, beneficiando especialmente a los más pobres y con menos formación.

En un estudio de la OCDE y la Comisión Federal de Competencia Económica de México, Urzúa (2013) examina los efectos distributivos del poder de monopolio: «Las pérdidas de bienestar debido al ejercicio de poder monopolístico no solo son significativas sino que son más elevadas, en términos relativos, para las personas con menos recursos. Además, hay diferencias en las pérdidas entre áreas urbanas y rurales, así como entre los diferentes estados de México, resultando ser los habitantes de los estados más pobres los más afectados por las empresas con poder de mercado». Del mismo modo, en estudios sobre Australia y Nueva Zelanda, Creedy y Dixon (1998 y 1999) llegan a la conclusión de que los grupos con ingresos más bajos resultan más perjudicados por el monopolio que los demás.

Schivardi y Viviano (2011), revisando la literatura sobre competencia en la distribución minorista destacaban: «Las pruebas disponibles para el comercio minorista indican que las liberalizaciones son especialmente beneficiosas para las personas con bajos ingresos: los consumidores obtienen precios más bajos (Griffith y Harmgart, 2008) y el empleo aumenta (Bertrand y Kramarz, 2002; Viviano, 2008). Aun así, las políticas de liberalización suelen contar con la oposición de una parte muy importante de los partidos políticos, incluidos los que representan a los ciudadanos con menos ingresos (Alesina y Giavazzi, 2007)».

Los efectos en el otro extremo de la distribución de renta (en los ricos) se han estudiado menos. No obstante, Comanor y Smiley (1975) utilizaron estimaciones simples de la prevalencia de los beneficios del monopolio y datos sobre la herencia de la riqueza, para sugerir que en Estados Unidos más de la mitad de la riqueza del 2,4 % más rico de los hogares provenía en última instancia de los beneficios de los monopolios, a través de herencias. Básicamente, el estudio baraja poco más que suposiciones (resulta demasiado conservador), pero intenta defender la tesis de que la herencia de la riqueza implica que hasta las pequeñas rentas que llegan a los ricos a partir de ganancias derivadas de monopolios pueden afectar profundamente a la desigualdad en términos de riqueza (y por ende de renta) si el período es lo suficientemente largo.

Sería interesante estudiar los efectos de la competencia, o de la política de competencia, sobre indicadores de bienestar, como el Índice para una Vida Mejor de la OCDE.⁶ Stucke (2013) defiende que la política de competencia puede y debe llevar a una economía y una sociedad más eficaz en asegurar el bienestar y la felicidad: «Aunque la competencia a veces puede aumentar la miseria, la relativa infelicidad de la ciudadanía de las economías con planificación central sugiere que la libertad económica y las oportunidades existentes en los mercados competitivos son una alternativa mejor. [...] Estructuras de mercado competitivas promueven las oportunidades económicas y la autonomía personal, un indicador clave del bienestar. [...] Así, un mercado de trabajo competitivo, al dispersar el poder económico y político puede impulsar la actividad económica, lo que normalmente se relaciona positivamente con personas más sanas y más felices». Que sepamos, no existen todavía estudios empíricos que respalden esta hipótesis.

⁶

Este índice evalúa el bienestar en una serie de países. Para más información al respecto, véase www.oecdbetterlifeindex.org.

Del mismo modo, si los problemas en los niveles de empleo son importantes, suele abrirse una brecha entre realidad y percepción. Es cierto que el aumento de productividad por la competencia puede ocasionar despidos, pero no es probable que aumente el desempleo en su conjunto más que por cualquier otra forma de progreso técnico. Además, lo que sí se ha demostrado es que si se imponen restricciones a la competencia, se acaban reduciendo la producción y el empleo.

La competencia se traduce en ahorros de costes, y en particular en inversión en innovación para encontrar nuevas maneras de reducir gastos. Esto suele llevar a reducir plantillas también. Como se ha dicho, la reforma de los sectores previamente regulados para introducir competencia se ha traducido en muchas ocasiones en fuertes reducciones de los costes laborales, en particular si va acompañada de privatizaciones. Por ejemplo, la productividad de trabajo en el sector de generación eléctrica en el Reino Unido se ha duplicado desde su privatización y desde la introducción de competencia: la producción se ha mantenido básicamente al mismo nivel, pero el empleo se redujo a la mitad. Bloom *et al.* (2011) descubrieron que el empleo caía en los sectores más afectados, la misma conclusión a la que llegó Schmitz (2005) en su estudio sobre las minas de mineral de hierro de América del Norte.

Sin embargo, es improbable que estos cambios sumen más desempleo en cifras agregadas que cualquier otra forma de progreso técnico o cualquier otra forma de crecimiento de la productividad. Los avances técnicos en agricultura han llevado a reducciones de más del 90 % de los trabajadores empleados por unidad de producción en países avanzados, pero nadie identificaría seriamente este hecho como una causa del desempleo actual. Restringir la competencia de forma deliberada preservando la ineficiencia solo para proteger los puestos de trabajo sería como suprimir deliberadamente las nuevas tecnologías por la misma razón, una política obviamente equivocada, especialmente a largo plazo.

El nivel general de empleo en una economía depende de muchos factores, sobre todo del ciclo económico y la posición monetaria y fiscal general. Algunos economistas consideran que la mayor competencia en los mercados de producto puede aumentar el nivel general de empleo a medio y largo plazo, al estar afectando a la eficiencia de la economía por el lado de la oferta.

Por ejemplo, Griffith *et al.* (2007) consideran que la liberalización de los mercados de producto (y se refiere a shocks como la construcción del mercado único de la Unión Europea) reduce el desempleo. El efecto es mayor en países con sindicatos fuertes, lo que significa que la mayor competencia en los mercados de producto disminuye el poder monopolístico de los sindicatos. Por ejemplo, sus resultados indican que en una economía con sindicatos con fuerte poder de negociación, abrazar el Programa de Mercado Único entraña una reducción del desempleo del 1,3 %. Efectivamente, la competencia en los mercados de producto actúa como sustituto de la competencia en el mercado de trabajo. Fiori *et al.* (2012) realizaron un análisis similar sobre restricciones regulatorias a la competencia en los mercados de producto y llegaron a conclusiones parecidas: «Si la regulación del mercado laboral es intensa [...], el efecto positivo de la desregulación sobre el empleo es bastante sustancial —el 1,07 % a corto plazo y el 3,52 % a largo plazo— y es significativa al nivel de 1 %. Otra manera de destacar los diferentes efectos de la desregulación de los mercados de producto en lugares con diferentes mercados de trabajo es considerar que una reducción de la desviación estándar en [medida de la intensidad de la regulación de los mercados de producto] genera una a largo plazo una mejora en las tasas de empleo de 1,10 % en Francia (un país con un mercado laboral muy intensamente regulado) y de solo un 0,6 % en Irlanda (un país con un mercado laboral Poco regulado)».

Habida cuenta de los múltiples factores que determinan el nivel de empleo general en una economía, cabe hacer análisis a nivel sectorial. El sector minorista es un buen ejemplo: las políticas que restringen la competencia, como las de planificación urbanística o las limitaciones de precios, suelen justificarse por la necesidad de preservar puestos de trabajo en el pequeño comercio, que de otro modo sería reemplazado por hipermercados, menos intensivos en mano de obra (el “efecto Wal-Mart”). Esto se puede estudiar comparando las cifras de empleo en países o regiones con distinta regulación, o analizando los efectos de la introducción de una gran superficie. Como sucede con muchos problemas económicos, es importante tener en cuenta todos los efectos generados, no solo los inmediatos. Así, una política que salva un puesto de trabajo reducirá el empleo si de algún modo está evitando que se creen 1,1 puestos de trabajo, y eso es precisamente lo que suele pasar cuando se protegen medios de producción ineficientes.

Bertrand y Krammarz (2001) descubrieron que las restricciones zonales impuestas en Francia en los setenta redujo el empleo en el sector de la distribución minorista: «Nuestros datos indican que el empleo en el sector de la distribución minorista podría haber sido un 10 % mayor de lo que es hoy si no se hubiera introducido esa regulación. Promover la competencia en los mercados de producto puede ser una reforma fundamental en países con resultados pobres en el mercado laboral». Para el Reino Unido, Sadun (2008) concluye: «Las regulaciones restrictivas de la entrada de las grandes superficies se han introducido en muchos países para proteger al pequeño comercio independiente. Con una nueva serie de datos para el Reino Unido yo he demostrado que, de hecho, estas restricciones a la entrada van asociadas a mayores descensos del empleo en el pequeño comercio independiente». En Italia, Schivardi y Viviano (2011) estudian diferencias en las regulaciones de entrada en el comercio minorista en diferentes regiones y concluyen: «Consideramos que las barreras influyen mucho en los resultados, aumentando los márgenes comerciales; reduciendo la productividad, la adopción de TIC y el empleo; e incrementando los costes laborales».

En cuanto al propio Wal-Mart, hay numerosos estudios del efecto de su llegada a un mercado. Su entrada se traduce en precios más bajos para los consumidores. Pero el efecto del empleo local no es evidente, presentando algunos estudios efectos positivos, y otros, negativos, según el comercio local se adapta, o no, a la llegada de Wal-Mart. Un documento elaborado por el Banco de la Reserva Federal de Minneapolis (Wirtz, 2008) hace una revisión de esta literatura y concluye: «Lo más que se puede decir del efecto Wal-Mart en el empleo es que es reducido —hasta en condados con población modesta—, lo que ya de por sí resulta útil, dada la retórica actual de ambos bandos».

Sección 3. Resumen de los principales estudios que ofrecen valoraciones cuantitativas sobre los efectos

Hipótesis	Autores	Comentario
Efectos de la competencia en la productividad y el crecimiento		
Las empresas más competitivas experimentan unas tasas de crecimiento de la productividad entre un 3,8 - 4,6 % más elevadas que las menos competitivas. «Un aumento del 25 % en la cuota de mercado lleva a un 1 % de caída en la productividad total de los factores a largo plazo».	Nickell (1996)	Este estudio es un clásico y se cita con mucha frecuencia; estudios posteriores han aplicado su metodología en otros países con conjuntos de datos más desagregados.
La productividad total de los factores en la India y China podría ser un 50 % mayor, sin cambio técnico, gracias al aumento de la competencia.	Hsieh y Klenow (2009, 2012)	El cálculo examina lo que sucede si el trabajo y el capital se distribuyen entre las empresas siguiendo el esquema de Estados Unidos, donde una mayor competencia resulta en un mayor beneficio para los ganadores.
Más competencia (con un 10 % de reducción de márgenes) podría incrementar el crecimiento de la productividad en Sudáfrica un 2-2,5 % anual.	Aghion <i>et al.</i> (2008)	
Un estudio de 22 industrias de 12 países de la OCDE relacionaba la calidad de la política de competencia con la productividad. Cerca de una quinta parte del crecimiento de la productividad industrial en una economía en proceso de reforma (Reino Unido) podría atribuirse a las mejoras en la política de competencia.	Buccirosi <i>et al.</i> (2013)	La cifra es ilustrativa, para concretar más los efectos de la elasticidad entre la productividad total de los factores (PTF) y la suma del Índice de Política y de la ley de competencia que crearon los autores del estudio.
Efectos específicos de la ley y las políticas de competencia en la productividad y el crecimiento		
Un estudio de los efectos de la legislación anticártel en el Reino Unido en 1956 descubrió que, en un periodo de ocho años, el crecimiento de la productividad laboral se reducía por la colusión en un 20 o 30 %.	Symeonidis (2008)	El estudio compara sectores afectados por la legislación anticártel del Reino Unido con sectores que no estuvieron afectados. La productividad laboral se aceleraba en las industrias cartelizadas.
Aumentar los fondos de la política de competencia en cerca de 60 millones de dólares se traduciría en un aumento de crecimiento económico del 0,84 %.	Clougherty (2010)	Estudio transversal de las jurisdicciones (sobre todo de la OCDE) con legislación en materia de competencia.
La suspensión selectiva de las leyes antimonopolio de Estados Unidos en los años treinta redujo la producción industrial un 10 %.	Taylor (2002)	Esta conclusión es menos controvertida (y menos dependiente de los efectos del mercado de trabajo) que los presentados en el artículo más conocido de Cole y Ohanian.
Efectos de la reglamentación anticompetencia en la productividad y el crecimiento		
La regulación de los insumos (profesiones, por ejemplo) resultó imponer una penalización del 0,5 % en el crecimiento de la productividad anual en la etapa final de fabricación.	Barone y Cingano (2008)	
Una relajación sustancial (una desviación típica) en la reglamentación anticompetencia puede aumentar la tasa de crecimiento de la productividad más de un 1 %, haciendo que la productividad sea al menos un 10 % superior a largo plazo.	Arnold <i>et al.</i> (2011)	Datos basados en un análisis transversal, a partir de los indicadores de regulación de mercados de productos de la OCDE.

Hipótesis	Autores	Comentario
Efectos de la reglamentación anticompetencia en la productividad y el crecimiento (cont.)		
En un estudio comparativo de las economías de transición, las empresas que se enfrentan a menos competencia (márgenes más altos en un 20 %) tenían menos productividad (PTF un 1,2 % más baja). Las reformas generaron aumentos del 12-15 % en PTF, gracias a una mayor competencia.	Ospina y Schiffbauer (2010)	Los datos atañen a Europa central y oriental, y a Asia central.
PIB, estudios agregados		
Incremento del PIB un 2 o un 3 % mayor en países que tienen legislación en materia de competencia con respecto a los que no la tienen.	Gutman y Voigt (2014)	Análisis de regresión transversal. Los resultados no parecen movidos por la productividad, sino más bien por la inversión, lo que quizá refleja una mayor confianza en el entorno empresarial.
La política de competencia nacional sumó al PIB australiano un 2,5 %.	Productivity Commission (2005)	
Estudios concretos		
La productividad laboral se duplicó o se triplicó en la generación de electricidad tras la privatización.	Jamasb <i>et al.</i> (2004) citando otros estudios	La propiedad privada y la competencia tras la privatización pueden afectar al crecimiento de la productividad. Véase Fabrizio (2004).
Las minas de mineral de hierro de Estados Unidos y Canadá duplicaron la productividad laboral cuando la liberalización permitió la competencia de Brasil.	Schmitz (2005)	
Desigualdad		
En México, la pérdida de bienestar en productos monopolísticos es un 150 % más elevada en el 10 % de la población más pobre que en el 10 % de la población urbana más rica.	Urzúa (2013)	
Posiblemente, la mitad de la riqueza de los hogares más ricos de los EE. UU. en los setenta se derivó de beneficios monopolísticos.	Comanor y Smiley (1975)	Obviamente, una conclusión muy generalista, pero tiene interés, sobre todo a la luz del renovado tema de las desigualdades derivadas de riqueza heredada, siguiendo a Picketty.
Empleo		
La disminución de una desviación típica en la regulación del mercado de los productos generaría una ganancia a largo plazo del 1,1 % en la tasa de empleo de Francia.	Fiori <i>et al.</i> (2012)	Basado en los indicadores de regulación del mercado de los productos de la OCDE. El efecto aparece teniendo en cuenta la eficiencia del mercado laboral.
Las regulaciones de zonificación en Francia en los años setenta redujeron el empleo de larga duración en distribución minorista un 10 %.	Bertrand y Krammarz (2001)	Basado en un análisis comparativo de desarrollo del sector minorista en Francia y los EE. UU.

BIBLIOGRAFÍA

- Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R., & Howitt, P. (2005). Competition and Innovation: an Inverted-U Relationship. *The Quarterly Journal of Economics*, 120(2), 701-728.
<http://web.stanford.edu/~nbloom/PevertedU.pdf>
- Aghion, P., Blundell, R., Griffith, R., Howitt, P., & Prantl, S. (2004). Entry and productivity growth: Evidence from microlevel panel data. *Journal of the European Economic Association*, 2(2-3), 265-276.
<http://www.jstor.org/stable/40004902>
- Aghion, P., Blundell, R., Griffith, R., Howitt, P., & Prantl, S. (2009). The effects of entry on incumbent innovation and productivity. *The Review of Economics and Statistics*, 91(1), 20-32.
<http://www.econstor.eu/bitstream/10419/51205/1/563419822.pdf>
- Aghion, P., Braun, M., & Fedderke, J. (2008). Competition and productivity growth in South Africa. *Economics of Transition*, 16(4), 741-768.
http://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/3350068/aghion_southafrica.pdf?sequence=2
- Aghion, P., Burgess, R., Redding, S., & Zilibotti, F. (2003). *The unequal effects of liberalization: theory and evidence from India*. London School of Economics and Political Science.
<http://econ.lse.ac.uk/staff/rburgess/wp/abr031002.pdf>
- Ahn, S. (2002). Competition, Innovation and Productivity Growth: A Review of Theory and Evidence. *OECD Economics Working Paper No. 317*.
<http://ssrn.com/abstract=318059>
- Alesina, A., & Giavazzi, F. (2007). *Il Liberismo e` di Sinistra*. Milan: Il Saggiatore.
- Arnold, J. M., Nicoletti, G., & Scarpetta, S. (2008). *Regulation, Allocative Efficiency and Productivity in OECD Countries: Industry and Firm-Level Evidence*. OECD Economics Department Working Papers, No. 616.
[http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=eco/wkp\(2008\)24](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=eco/wkp(2008)24)
- Arnold, J. M., Nicoletti, G., & Scarpetta, S. (2011). Regulation, Resource Reallocation and Productivity Growth. *European Investment Bank Papers*, 16(1), 90-115.
http://www.eib.org/attachments/efs/eibpapers/eibpapers_2011_v16_n01_en.pdf#page=92
- Baek, C., Kim, Y., & Kwon, H. (2009). *Productivity growth and competition across the Asian financial crisis: Evidence from Korean manufacturing firms* (No. 2009-12). Center Economic Institutions Working Paper Series
http://gcoe.ier.hit-u.ac.jp/CAED/papers/id077_Baek_Kim_Kwon.pdf
- Baker, J. B. (2003). The case for antitrust enforcement. *The Journal of Economic Perspectives*, 17(4), 27-50.
<http://www.jstor.org/stable/3216930>
- Barone, G., & Cingano, F. (2008). Service Regulation and Growth: Evidence from OECD Countries. *Bank of Italy Temi di Discussione (Working Paper) No. 675*.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1160183&download=yes
- Basker, E. (2004). *Job Creation or Destruction? Labor-Market Effects of Wal-Mart Expansion*. University of Missouri Working Paper available at http://economics.missouri.edu/working-papers/2002/WP0215_basker.pdf.

- Berg, A. & Krueger, A. O. (2003). *Trade, Growth, and Poverty: A Selective Survey*. IMF Working Paper n.03/30. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2003/wp0330.pdf>
- Bertrand, M., & Kramarz, F. (2002). Does entry regulation hinder job creation? Evidence from the French retail industry. *Quarterly Journal of Economics*, 117(4), 1369–13. <http://qje.oxfordjournals.org/content/117/4/1369.short>
- Bloom, N., & Van Reenen, J. (2007). Measuring and Explaining Management Practices Across Firms and Countries. *The Quarterly Journal of Economics*, 122(4), 1351-1408 <http://web.stanford.edu/~nbloom/MeasuringManagement.pdf>
- Bloom, N., Draca, M., & Van Reenen, J. (2011). *Trade induced technical change? The impact of Chinese imports on innovation, IT and productivity*. NBER Working Paper n.16717. <http://www.nber.org/papers/w16717>
- Bloom, N., Propper, C., Seiler, S & Van Reenen, J. (2010). *The Impact of Competition on Management Quality: Evidence from Public Hospitals*. CEP Discussion Paper No 983. <http://eprints.lse.ac.uk/28731/1/dp0983.pdf>
- Blundell, R., Griffith, R., & van Reenen, J. (1999). Market Share, Market Value and Innovation in a Panel of British Manufacturing Firms. *Review of Economic Studies*, 66(3), 529-54. <http://restud.oxfordjournals.org/content/66/3/529.short>
- Borrell, J. R., & Tolosa, M. (2008). Endogenous antitrust: cross-country evidence on the impact of competition-enhancing policies on productivity. *Applied Economics Letters*, 15(11), 827-831. <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13504850600949137>
- Boulain, X., & Guerrero, G. (2008). The Loi Galland and French Consumer Prices. *INSEE Conjoncture*. Available at http://www.insee.fr/en/indicateurs/analys_conj/archives/june2008_d1.pdf
- Bourlès, R., Cette, G., Lopez, J., Mairesse, J., & Nicoletti, G. (2013). Do product market regulations in upstream sectors curb productivity growth? Panel data evidence for OECD countries. *Review of Economics and Statistics*, 95(5), 1750-1768. http://www.mitpressjournals.org/doi/abs/10.1162/REST_a_00338
- Buccirossi, P., Ciari, L., Duso, T., Spagnolo, G., & Vitale, C. (2013). Competition policy and productivity growth: an empirical assessment. *Review of Economics and Statistics*, 95(4), 1324-1336. http://www.mitpressjournals.org/doi/abs/10.1162/REST_a_00304#.U75kjvmSyVM
- Carlin, W., Schaffer, M., & Seabright, P. (2004). A minimum of rivalry: Evidence from transition economies on the importance of competition for innovation and growth. *Contributions in Economic Analysis & Policy*, 3(1). <http://www.degruyter.com/view/j/bejeap.2003.3.issue-1/bejeap.2004.3.1.1284/bejeap.2004.3.1.1284.xml?rskey=oUPWoz&result=1&q=carlin>
- Cincera, M., & Galgau, O. (2005). *Impact of market entry and exit on EU productivity and growth performance*. Economic Paper n.222. European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs. http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication712_en.pdf
- Clarke, J., & Evenett, S. (2003). The Deterrent Effect of National Anti-Cartel Laws: Evidence from the International Vitamins Cartel. *Antitrust Bulletin*, 3, 48. <http://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/antibull48&div=33&id=&page=>

- Clougherty, J. A. (2010). Competition Policy Trends and Economic Growth: Cross-National Empirical Evidence. *International Journal of the Economics of Business*, 17(1), 111-127.
<http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13571510903516995#.U75kIPmSyVM>
- Cole, H. L., & Ohanian, L. E. (2004). New Deal policies and the persistence of the Great Depression: A general equilibrium analysis. *Journal of Political Economy*, 112(4), 779-816.
<http://www.jstor.org/stable/10.1086/421169>
- Cole, H. L., Ohanian, L. E., Riascos, A., & Schmitz Jr, J. A. (2005). Latin America in the rearview mirror. *Journal of Monetary Economics*, 52(1), 69-107.
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304393204001217>
- Comanor, W. S., & Smiley, R. H. (1975). Monopoly and the Distribution of Wealth. *The Quarterly Journal of Economics*, 89(2), 177-194. <http://www.jstor.org/stable/1884423>
- Connor, J. M., & Bolotova, Y. (2006). Cartel overcharges: survey and meta-analysis. *International Journal of Industrial Organization*, 24(6), 1109-1137.
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167718706000439>
- Conway, P., De Rosa, D., Nicoletti, G., & Steiner, F. (2006). *Regulation, competition and productivity convergence*. OECD Economics Department Working Papers, No. 509.
[http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=ECO/WKP\(2006\)37](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=ECO/WKP(2006)37)
- Crafts, N. (2012). British relative economic decline revisited: The role of competition. *Explorations in Economic History*, 49(1), 17-29. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0014498311000295>
- Crandall, R. W., & Winston, C. (2003). Does antitrust policy improve consumer welfare? Assessing the evidence. *The Journal of Economic Perspectives*, 17(4), 3-26.
<http://www.jstor.org/stable/3216929>
- Creedy, J. & Dixon, R. (1998). *The Distributional Effects of Monopoly in New Zealand*. Department of Economics - Working Papers Series 651. The University of Melbourne.
- Creedy, J., & Dixon, R. (1999). The distributional effects of monopoly. *Australian Economic Papers*, 38(3), 223-237. <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1467-8454.00053/abstract>
- Davies, S. W., Coles, H., Olczak, M., Pike, C. & Wilson, C. (2004). *The benefits from competition: some illustrative UK cases*. DTI Economics Paper No.9. <http://www.berr.gov.uk/files/file13299.pdf>.
- Disney, R., Haskel, J., & Heden, Y. (2003). Restructuring and productivity growth in UK manufacturing. *The Economic Journal*, 113(489), 666-694. http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1468-0297.t01-1-00145/pdf_
- Dutz, M. & Hayri, A. (1999). *Does More Intense Competition Lead to Higher Growth?* Policy Research Working Paper No.2320. World Bank.
<http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-2320>
- Dutz, M. & Vagliasindi, M. (2000). *Rules versus implementation: determinants of competition policy effectiveness in transition countries*. EBRD, London.
<http://dev3.cepr.org/meets/wkcn/7/745/papers/Dutz.doc>

- Fabrizio, K. M., Rose, N. L., & Wolfram, C. (2004). *Does Competition Reduce Costs? Assessing the Impact of Regulatory Restructuring On U.S. Electric Generation Efficiency*. Working paper n.04-07. MIT Department of Economics.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=618281&download=yes
- Fiori, G., Nicoletti, G., Scarpetta, S., & Schiantarelli, F. (2012). Employment Effects of Product and Labour Market Reforms: Are There Synergies?. *The Economic Journal*, 122(558), F79-F104.
<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0297.2011.02494.x/full>
- Forlani, E. (2010). *Competition in the Service Sector and the Performances of Manufacturing Firms: Does Liberalization Matter?* CESifo Working Paper No. 2942.
http://www.cesifo-group.de/ifoHome/publications/working-papers/CESifoWP/CESifoWPdetails?wp_num=2942
- Fukao, K., & UG KWON, H. Y. E. O. G. (2006). Why Did Japan's TFP Growth Slow Down in the Lost Decade? An Empirical Analysis Based on Firm-Level Data of Manufacturing Firms. *Japanese Economic Review*, 57(2), 195-228.
<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-5876.2006.00359.x/abstract>
- Funakoshi, M., & Motohashi, K. (2009). A Quantitative Analysis of Market Competition and Productivity. *Japanese Economy*, 36(1), 27-47.
<http://mesharpe.metapress.com/app/home/contribution.asp?referrer=parent&backto=issue,2,4;journal,16,169;linkingpublicationresults,1:110911,1>
- Gaynor, M. (2006). What do we know about competition and quality in health care markets? *Foundations and Trends in Microeconomics*, 2(6).
<http://www.nowpublishers.com/articles/foundations-and-trends-in-microeconomics/MIC-024>
- Gaynor, M., & Vogt, W. B. (2003). Competition among Hospitals. *RAND Journal of Economics*, 764-785.
<http://www.jstor.org/stable/1593787>
- Gaynor, M., Moreno-Serra, R., & Propper, C. (2010). *Death by market power: Reform, competition and patient outcomes in the British National Health Service*. NBER Working Paper n.16164.
<http://www.nber.org/papers/w16164>
- Geroski, P. A. (1990). Innovation, technological opportunity, and market structure. *Oxford economic papers*, 586-602.
<http://www.jstor.org/stable/2663063>
- Gowrisankaran, G., & Town, R. J. (2003). Competition, Payers, and Hospital Quality. *Health Services Research*, 38(6p1), 1403-1422.
<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1475-6773.2003.00185.x/full>
- Griffith, R., & Harmgart, H. (2008). Supermarkets and planning regulation. CEPR Discussion Paper No.6713.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1141619
- Griffith, R., Harrison, R., & Macartney, G. (2007). Product Market Reforms, Labour Market Institutions and Unemployment. *The Economic Journal*, 117(519), C142-C166.
<http://www.jstor.org/stable/4625503>
- Griffith, R., Harrison, R., & Simpson, H. (2006). *The link between product market reform, innovation and EU macroeconomic performance*. Economic Paper n.243. European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs.
http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication12594_en.pdf

- Grünewald, O. (2009). *Market Incentives to Business Innovation in Sweden*. Yearbook on Productivity 2009. Statistics Sweden.
http://www.scb.se/statistik/_publikationer/OV9999_2009A01_BR_X76BR0901.pdf
- Gutmann, J., & Voigt, S. (2014). Lending a Hand to the Invisible Hand? Assessing the Effects of Newly Enacted Competition Laws. *Assessing the Effects of Newly Enacted Competition Laws (February 8, 2014)*.
<http://ssrn.com/abstract=2392780>.
- Hahn, C.H. (2000). *Entry, exit, and aggregate productivity growth: microevidence on Korean manufacturing*. Working Paper, No. 272. OECD Economics Department.
http://www.oecd-ilibrary.org/economics/entry-exit-and-aggregate-productivity-growth_656402673613
- Harris, R., & Li, Q. C. (2008). Evaluating the contribution of exporting to UK productivity growth: some microeconomic evidence. *The World Economy*, 31(2), 212-235.
<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-9701.2007.01087.x/full>
- Hashmi, A. R. (2011). *Competition and Innovation: The Inverted-U Relationship Revisited*. Departmental Working Papers wp1101. National University of Singapore, Department of Economics.
http://ssrn.com/abstract=1762388_
- Haskel, J., & Sadun, R. (2012). Regulation and UK retailing productivity: evidence from microdata. *Economica*, 79(315), 425-448.
<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0335.2011.00903.x/full>
- Hausman, J. A., & Sidak, J. G. (2004). Why Do the Poor and the Less-Educated Pay More for Long-Distance Calls? *Contributions in Economic Analysis & Policy*, 3(1).
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=296368
- Hawley, Ellis W. (1966). *The New Deal and the Problem of Monopoly: A Study in Economic Ambivalence*. Princeton, N.J.: Princeton Univ. Press.
<http://www.jstor.org/stable/3112458>
- Hsieh, C. T., & Klenow, P. J. (2009). Misallocation and Manufacturing TFP in China and India. *The Quarterly Journal of Economics*, 124(4), 1403-1448.
<http://qje.oxfordjournals.org/content/124/4/1403.short>
- Hsieh, C. T., & Klenow, P. J. (2012). *The life cycle of plants in India and Mexico*. NBER Working Paper n.18133.
<http://www.nber.org/papers/w18133>
- Hüschelrath, K. (2008). *Is it Worth all the Trouble? The Costs and Benefits of Antitrust Enforcement*. ZEW Discussion Papers No. 08-107.
<https://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/27590/1/dp08107.pdf>
- Jamasb, T., Mota, R., Pollitt, M. G. & Newbery, D. M. G. (2004). *Electricity Sector Reform in Developing Countries: A Survey of Empirical Evidence on Determinants and Performance*. Cambridge Working Papers in Economics, CWPE 0439.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=700083
- Januszewski, S. I., Köke, J. & Winter, J. K. (2002). Product market competition, corporate governance and firm performance: an empirical analysis for Germany. *Research in Economics*, 56(3), 299-332.
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1090944301902789>

- Jaumotte, F. & Pain, N. (2005). *From Ideas to Development: The Determinants of R&D and Patenting*. Working Paper n. 457. OECD Economics Department. OECD Publishing.
<http://dx.doi.org/10.1787/702226422387>
- Kessler, D. P. & Geppert, J. J. (2005). The effects of competition on variation in the quality and cost of medical care. *Journal of Economics and Management Strategy*, 14(3), 575-589.
<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1530-9134.2005.00074.x/full>
- Köke, J., & Renneboog, L. (2005). Do Corporate Control and Product Market Competition Lead to Stronger Productivity Growth? Evidence from Market-Oriented and Blockholder-Based Governance Regimes. *Journal of Law and Economics*, 48(2), 475-516.
<http://www.jstor.org/stable/10.1086/428019>
- Lewis, W. (2004). *The Power of Productivity*. University of Chicago Press.
<http://www.press.uchicago.edu/ucp/books/book/chicago/P/bo3623392.html>
- Meyer, M. A. & Vickers, J. (1997). Performance Comparisons and Dynamic Incentives. *Journal of Political Economy*, 105(3), 547-81.
<http://www.jstor.org/stable/10.1086/262082>
- Neumark, D., Zhang, J. & Ciccarella, S. (2005). *The effects of Wal-Mart on Local Job markets*. NBER Working Paper n.11782.
<http://www.nber.org/papers/w11782>
- Nickell, S. (1996). Competition and Corporate Performance. *Journal of Political Economy* 104(4), 724-746.
<http://www.jstor.org/stable/10.2307/2138883>
- Nicoletti, G. & Stefano, S. (2003). Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence. *Economic Policy*, 18(36), 9-72.
<http://www.jstor.org/stable/1344653>
- OECD (2001). Special Issue: Six articles examining the effects of deregulation and competition on productivity and performance in specific sectors. *OECD Economic Studies, Vol.2001/1*. OECD Publishing.
http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-studies/volume-2001/issue-1_eco_studies-v2001-1-en
- OECD (2013a). *Evaluation of competition enforcement and advocacy activities: The results of an OECD survey*. (available at [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DAF/COMP/WP2\(2012\)7/FINAL&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DAF/COMP/WP2(2012)7/FINAL&docLanguage=En)).
- OECD (2013b). *Supporting Investment in Knowledge Capital, Growth and Innovation*. OECD Publishing.
 doi: 10.1787/9789264193307-en
- OECD (forthcoming - 2015). *Manual on the ex-post evaluation of competition agencies enforcement decisions*.
- Okada, Y. (2005). Competition and productivity in Japanese manufacturing industries. *Journal of the Japanese and International Economies*, 19(4), 586-616.
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0889158305000493>
- Ospina, S. & Schiffbauer, M. (2010). *Competition and Firm Productivity: Evidence from Firm-Level Data*. Working Paper n.10/67. IMF Working Papers.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1574617

- Pavcnik, N. (2002). Trade liberalization, exit, and productivity improvements: Evidence from Chilean plants. *The Review of Economic Studies*, 69(1), 245-276.
<http://restud.oxfordjournals.org/content/69/1/245.full.pdf>
- Petersen, N. (2013). Antitrust Law and the Promotion of Democracy and Economic Growth. *Journal of competition law & economics*, 9(3), 593-636.
<http://jcle.oxfordjournals.org/content/early/2013/05/13/joclec.nht003.full.pdf>
- Polder, M. and Veldhuizen, E. (2010). *Innovation and Competition in the Netherlands: Testing the Inverted U for Industries and Firms*. Discussion Paper n.201021. Statistics Netherlands, The Hague.
<http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/88B125CA-0BD3-44BA-9938-47140F08965A/0/201021x10pub.pdf>
- Porter, M. E., & Sakakibara, M. (2004). Competition in Japan. *Journal of Economic Perspectives*, 27-50.
<http://www.jstor.org/stable/3216874>
- Porter, M., Takeuchi H. & Sakakibara, M. (2000). *Can Japan Compete?* Cambridge, Mass.: Perseus Publishing, London, Macmillan.
- Productivity Commission (2005). *Review of National Competition Policy Reforms*. Productivity Commission Inquiry Report No. 33.
http://www.pc.gov.au/__data/assets/pdf_file/0016/46033/ncp.pdf
- Propper, C., Damiani, M., Leckie, G. & J. Dixon (2006). *Distance Travelled in the NHS in England for Inpatient Treatment*. CMPO Working Paper Series. Bristol.
<http://www.bristol.ac.uk/cmppo/publications/papers/2006/wp162.pdf>
- Propper, C., Sutton, M., Whitnall, C. & F. Windmeijer (2010), Incentives and Targets in Hospital Care: Evidence from a Natural Experiment. *Journal of Public Economics*, 94, 318-335.
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0047272710000034>
- Romer, C. D. (1999). Why did prices rise in the 1930s?. *The Journal of Economic History*, 59(01), 167-199.
<http://www.jstor.org/stable/2566501>
- Sadun, R. (2008). *Does Planning Regulation Protect Independent Retailers?* CEP Discussion Paper n.888
http://salome.lse.ac.uk/phdc/otherfiles/papers/SADUN_Raffaella_JMP.pdf
- Sakakibara, M., & Porter, M. E. (2001). Competing at home to win abroad: evidence from Japanese industry. *Review of Economics and Statistics*, 83(2), 310-322.
<http://www.jstor.org/stable/3211609>
- Scherer, F. M. (1967). Market structure and the employment of scientists and engineers. *The American Economic Review*, 524-531.
<http://www.jstor.org/stable/1812118>
- Schivardi, F., & Viviano, E. (2011). Entry barriers in retail trade. *The Economic Journal*, 121(551), 145-170.
<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0297.2009.02348.x/full>
- Schmitz Jr, J. A. (2005). What determines productivity? Lessons from the dramatic recovery of the US and Canadian iron ore industries following their early 1980s crisis. *Journal of Political Economy*, 113(3), 582-625.
<http://www.jstor.org/stable/10.1086/429279>
- Schumpeter, J. A.(1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York: Harper & Brothers.

- Sharpe, A. & Currie, I. (2008). *Competitive Intensity as Driver of Innovation and Productivity Growth*. CSLS Research Report n.2008-3.
<http://www.csls.ca/reports/csls2008-3.pdf>
- Stucke, M. E. (2013). Should Competition Policy Promote Happiness? *Fordham L. Rev.*, 81, 2575.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2203533
- Symeonidis, G. (2008). The effect of competition on wages and productivity: evidence from the United Kingdom. *The Review of Economics and Statistics*, 90(1), 134-146.
<http://www.mitpressjournals.org/doi/abs/10.1162/rest.90.1.134#.U761BvmSyVM>
- Tang, J., & Wang, W. (2005). Product market competition, skill shortages and productivity: Evidence from Canadian manufacturing firms. *Journal of Productivity Analysis*, 23(3), 317-339.
<http://link.springer.com/article/10.1007/s11123-005-2213-y>
- Taylor, J. E. (2002). The output effects of government sponsored cartels during the New Deal. *The Journal of Industrial Economics*, 50(1), 1-10.
<http://www.jstor.org/stable/3569770>
- Taylor, J. E. (2007). Cartel Code Attributes and Cartel Performance: An Industry-Level Analysis of the National Industrial Recovery Act. *Journal of Law and Economics*, 50(3), 597-624.
<http://www.jstor.org/stable/10.1086/519808>
- Urzúa, C. M. (2013). Distributive and regional effects of monopoly power. *Economía Mexicana NUEVA EPOCA*, 22(2), 279-295.
<http://www.scielo.org.mx/pdf/emne/v22n2/v22n2a2.pdf>
- Vagliasindi, M., Güney, I., & Taubman, C. (2006). Fixed and mobile competition in transition economies. *Telecommunications Policy*, 30(7), 349-367.
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0308596106000462>
- Viviano, E. (2008). Entry regulations and labor market outcomes: evidence from the Italian retail trade sector. *Labour Economics*, 15(6), 1200-22.
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S092753710700111X>
- Voigt, S. (2009). The effects of competition policy on development—cross-country evidence using four new indicators. *Journal of Development Studies*, 45(8), 1225-1248.
http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00220380902866862#.U761w_mSyVM
- Winston, C. (1993). Economic deregulation: Days of reckoning for microeconomists. *Journal of economic literature*, 1263-1289.
<http://www.jstor.org/stable/2728241>
- Wirtz, R. A. (2008). The research literature on Wal-Mart: Some frowns, some smiley faces. *Fedgazette*, (Jan), 6-7.
- Zitzewitz, E. W. (2003). Competition and Long-run Productivity Growth in the UK and US Tobacco Industries, 1879–1939. *The journal of industrial economics*, 51(1), 1-33.
<http://www.jstor.org/stable/3569850>



www.oecd.org/daf/competition

Para más información, pueden ponerse en contacto con:

**Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos,
División de Competencia**

2, rue André Pascal
75016 París Francia

Tel.: +33 1 45 24 82 00

E-mail: dafcomp.contact@oecd.org