

## connexions



# Poder de mercat i desigualtat

vista prèvia >

**Amb l'aposta neoliberal de Reagan i Thatcher de la dècada de 1980 es va trencar l'equilibri del sistema capitalista entre creixement econòmic i benestar social. L'aposta per la desregularització i la liberalització ha conduït a un augment estructural del poder de mercat, un factor crucial per explicar la tendència cap a una major desigualtat.**



**Lídia Brun**

Economista

@LilyPurple311

## Introducció

La gran crisi financera de 2008 va suposar un fort sotrac al model de creixement hegemònic que fins llavors semblava impertorbable. Aquest model de creixement es caracteritzava per la financiarització de la governança corporativa,<sup>1</sup> l'hiper-globalització<sup>2</sup> i l'extensió insostenible de crèdit com a font de demanda,<sup>3</sup> els inicis del qual solen situar-se a la dècada de 1980, amb la contrareforma conservadora protagonitzada per Ronald Reagan (1911-2004) als EUA i Margaret Thatcher (1925-2013) al Regne Unit, i universalitzada a través del Consens de Washington. El programa econòmic cristal·litzat en la tríada desregulació-privatització-liberalització trenca el pacte social entre capital i treball que havia regit durant l'època daurada del capitalisme després de la Segona Guerra Mundial, el qual configurava un cercle virtuós entre el creixement de la productivitat i la millora en les

condicions laborals.<sup>4</sup> A partir dels anys 1980, s'aprecia un progressiu desacoblament de l'evolució dels salaris, que s'estanquen, respecte de l'evolució de la productivitat,<sup>5</sup> provocant una reducció d'abast global de la participació de les rendes del treball sobre el PIB.

El punt d'inflexió de la crisi de 2008 fa aflorar profundes fractures subjacents en el model econòmic imperant que el feien insostenible.<sup>6</sup> Contra els que predicaven que l'important era créixer i no redistribuir,<sup>7</sup> i asseguraven que les forces de competència del mercat repartirien a cadascú en funció de les seves capacitats, es constata no només que el mercat sense regular té una tendència creixent a la concentració<sup>8</sup> sinó també que, lluny de ser irrellevant, la desigualtat és una font de desequilibris i inestabilitat en l'economia, particu-

larment per la seva relació amb l'endeutament<sup>9</sup> i l'estancament econòmic.<sup>10</sup> La publicació el 2014 del llibre de Thomas Piketty (1971), *Capital en el segle XXI*, va suposar un revulsiu que va posar xifres a les intuïcions que molts economistes expressaven. La desigualtat havia retornat als estats occidentals a nivells de principis del segle XX, previs a la consolidació de les democràcies modernes, amb l'1% més ric de la població acaparant quasi la meitat de tota la riquesa, la qual cosa representa un volum més elevat del que posseeix el 80% més «pobre» en conjunt.

La renovada preocupació per la desigualtat ha generat un intens debat polític i acadèmic per identificar-ne les fonts. La reducció de la *labor share*<sup>11</sup> és una tendència influenciada per una multiplicitat de factors. Podríem distingir, a grans trets, entre teories que emfatitzen factors de caire tecnològic i global i d'altres que apunten a factors de caire instituci-

1 LAZONICK, «The financialization of the U.S. corporation: What has been lost, and how it can be regained».

2 RODRIK, *The globalization paradox: democracy and the future of the world economy*.

3 MIAN (et al.), «Indebted Demand».

4 SKIDELSKI, *Money and Government: A Challenge to Mainstream Economics*.

5 BIVENS (et al.), «Raising America's pay».

6 RAJAN, *Fault lines: How hidden fractures still threaten the world economy*.

7 LUCAS, «The Industrial Revolution: Past and Future».

8 STIGLITZ, «Monopoly's new era».

9 KUMHOF (et al.), «Inequality, leverage and crises».

10 STIGLITZ, *The price of inequality: How today's divided society endangers our future*.

11 En aquest article definim el *labor share* com el pes de les rendes del treball sobre el total del PIB.

## L'existència de poder de mercat provoca asimetries en la remuneració dels factors productius, en detriment del treball; i infla els valors dels actius financers, en favor de les classes més riques

onal. Dins de la primera família de teories, trobem l'efecte del canvi tecnològic, que redueix l'oferta de feines ben remunerades de qualificació mitjana i genera super-rendes; o la globalització, que produeix una devaluació competitiva sobre els salaris. Una segona branca de teories posa l'enfocament en aspectes com la (des)regulació de l'economia, que haurien alterat el poder relatiu entre els diferents actors econòmics. Aquí podríem situar la reducció del poder sindical, la laxitud de la legislació de la competència, que hauria facilitat la concentració empresarial, un canvi estructural en la governança econòmica de les empreses, prioritzant els interessos dels accionistes per davant d'altres *stakeholders*,<sup>12</sup> o la reducció dràstica de la fiscalitat sobre el capital, que hauria inflat els preus dels actius financers i les remuneracions dels executius a costa de la inversió productiva i dels salaris.

El conjunt de teories exposades apunten a factors que interactuen i s'amplifiquen en la consolidació del poder de mercat. Aquest article argumenta que l'augment del poder de mercat és crucial per entendre les tendències recents de la desigualtat. L'existència de poder de mercat provoca asimetries en la remuneració dels factors productius en detriment del treball; i infla els valors dels actius financers, en favor de les classes més riques. L'augment de poder de mercat interpel·la a millorar-ne la seva regulació i situa el focus de manera primordial en l'acció del sector públic. Lluny de ser un mer correctiu de l'acció del mercat redistribuint a través d'impostos i transferències, l'acció del sector públic, a través de les polítiques, la regulació, la fiscalitat o el capital públic, és crucial a l'hora de domesticar les asimetries de poder i d'assegurar un repartiment més igualitari de la renda primària.

### El concepte de renda econòmica

Una aproximació a la desigualtat a partir d'una visió més institucional posa de relleu com les asimetries

de poder entre actors econòmics al mercat —de treball, de béns...— incideixen en la «distribució factorial de la renda», és a dir, en el repartiment «primari» de la renda entre els diferents «factors de producció», el treball i el capital —pels economistes clàssics també la terra i els recursos naturals. L'estabilitat de la distribució factorial de la renda, que fins fa poc havia estat considerada una regularitat empírica,<sup>13</sup> s'ha demostrat més aviat una excepció que no pas la norma. Arreu del món, el pes de les rendes del treball sobre el PIB, el que es coneix com la *labor share*, s'ha reduït.<sup>14</sup> Com que les rendes del capital estan més concentrades que les del treball, un augment de la desigualtat factorial es tradueix en major desigualtat en la distribució personal de la renda i un repartiment desigual del creixement econòmic.<sup>15</sup>

El concepte de renda econòmica està relacionat amb com es produeix aquesta divisió dels guanys

12 En anglès, s'utilitza el concepte *stakeholders* (actors interessats) en contraposició a *shareholder* (accionista), propietari de l'empresa, per posar èmfasi en que hi ha més actors —treballadors, creditors, consumidors, proveïdors, societat en general— que es veuen afectats per les decisions de l'empresa.

13 KALDOR, «Capital accumulation and economic growth».

14 KARABARBOUNIS; NEIMAN, «The global decline of the labor share».

15 PIKETTY, *Capital in the XXI Century*.

## El concepte de renda econòmica està relacionat amb com es produeix la divisió dels guanys de l'activitat econòmica entre els diferents factors que hi han contribuït

de l'activitat econòmica entre els diferents factors que hi han contribuït i té a veure amb una remuneració d'alguna manera «no merescuda» o excessiva, respecte al que seria just o necessari perquè es produís una transacció econòmica. Una teoria econòmica que busqui explicar la desigualtat necessàriament estableix si una remuneració divergeix del que es considera just. La «renda econòmica» està, per tant, subjecta a discussió epistemològica.

El concepte de renda econòmica ha anat variant amb el temps. Els economistes clàssics relacionen la renda amb la propietat de factors fixos o escassos —i de propietat altament concentrada— com ara la terra. La necessària utilització de la terra —entesa no només com a sòl agrícola, sinó com a conjunt de recursos naturals— per dur a terme l'activitat econòmica<sup>16</sup> fa que els seus propietaris en puguin extreure beneficis sense contribuir a la producció ni assumir riscos, sinó simplement cobrant per cedir-ne l'ús. Aquesta idea clàssica de renda es pot generalitzar, més

16 A l'època es pensava especialment en la producció agrícola.

enllà de la terra, a d'altres «actius no produïts», l'oferta dels quals no augmenta amb una major remuneració, perquè és fixa. Un exemple modern seria el paper de certs intermediaris, que cedeixen l'ús de les seves plataformes de distribució o avalen certes transaccions, sense realment contribuir-hi.

El clàssic debat entre Thomas Malthus (1766-1834) i David Ricardo (1772-1823) sobre les Lleis del Blat de Moro<sup>17</sup> deixa entreveure com el concepte de renda revela interessos en conflicte entre diferents classes d'agents econòmics. Els propietaris de la terra, defensats per Malthus, volien quotes a la importació de gra de les colònies, de manera que es limités la competència, mantenint el preu artificialment alt, i permetent-los extreure rendes elevades de la seva producció. Els interessos de la burgesia industrial i comercial, en canvi, eren abaratir els costos de producció, és a dir, els sous que calia pagar, i per això necessitaven un

17 Durant el 1815 aquests dos economistes clàssics i amics van mantenir un debat on van desenvolupar una gran part de les bases del pensament econòmic clàssic. Veure DORFMAN, «Thomas Robert Malthus and David Ricardo».

preu dels aliments baix. En aquest debat, David Ricardo, que simpatitzava amb els segons, argumenta que les rendes de la terra representen un cost de producció del qual se n'aproprien sectors de la societat considerats «no productius», els rendistes. El concepte clàssic de renda, doncs, s'associava a un cost que més que aportar, «extreia» valor a l'activitat de treball humana, de manera parasitària, fora inclús de l'esfera productiva.<sup>18</sup>

La teoria neoclàssica moderna estableix que un preu just és igual al cost marginal de producció —el de produir l'última unitat—, sense que l'empresa s'endugui un marge; i que una remuneració justa és el que aporta l'última unitat de factor incorporada al procés de producció —per exemple, l'últim treballador contractat.<sup>19</sup> Un preu per sobre del cost marginal suposa una apropiació de l'empresa del que es coneix com a «excedent del consumidor». La remuneració del

18 MAZZUCATO, *The value of everything: Making and taking in the global economy*.

19 Cal aclarir que la productivitat marginal és un constructe teòric no observable que depèn d'hipòtesis altament estilitzades, com l'existència d'una funció de producció.

## La remuneració del treball per sota de la seva productivitat marginal indica una apropiació dels beneficis que aquest genera

treball per sota de la seva productivitat marginal indica una apropiació dels beneficis que aquest genera. En condicions ideals de competència perfecta, les empreses no apugen els preus, perquè si ho fessin, perdrien la clientela cap a la competència. Tanmateix en situacions de competència imperfecta, l'empresa té poder de mercat, en el sentit que les seves decisions de producció o contractació afecten els preus i els salaris dels altres. D'aquesta manera, si l'empresa decideix produir i contractar menys, crea unes condicions d'escassetat artificial que fa que es puguin exigir preus més elevats o pagar sous més baixos. En la teoria neoclàssica, doncs, la renda es deriva del poder de monopoli —o de monopsoni en el mercat laboral— causat per una competència limitada,<sup>20</sup> de manera que la demanda dels productes d'una empresa no desapareix quan puja el preu, ni els treballadors deixen de treballar-hi quan se'ls hi abaixen els sous.

---

20 La competència limitada es pot deure al fet que el producte que ven l'empresa no té un substitut proper —per exemple, perquè gaudeix d'una patent—, o perquè els costos d'establir una empresa són elevats —el que es coneix com a «barreres a la competència»—, limitant l'entrada de noves empreses al mercat.

En tot cas, el que lliga totes les teories són les asimetries de poder al mercat, que permeten l'actor que l'exerceix internalitzar el comportament condicionat de l'actor amb el que comercia o negocia i fixar els preus o retribucions d'una manera beneficiosa, per sobre dels que es produirien en condicions més simètriques. El comportament condicionat s'aproxima, en termes econòmics, per l'elasticitat de la resposta —de la demanda de productes, de l'oferta de treball— a canvis en el preu o al salari. A la teoria marxista, per exemple, l'empresari s'apropia de les rendes del treball perquè l'elasticitat de l'oferta laboral és baixa —els treballadors no canvien de feina quan els abaixen el sou— per l'existència d'un exèrcit de reserva, els treballadors a l'atur.

### L'augment del poder de mercat

Com hem vist, el poder de mercat es tradueix en la capacitat d'apropiar-se d'una part significativa dels guanys de l'activitat econòmica extraient rendes de la remuneració d'altres agents, especialment dels treballadors i treballadores. Les asimetries

de poder són característiques de l'economia de mercat, però tanmateix han esdevingut més prevalents en les últimes dècades. Diverses tendències han contribuït al seu augment. La globalització ha alterat la retribució relativa dels factors productius i n'ha situat la determinació dels preus fora de l'esfera política de l'estat-nació. Les innovacions tecnològiques han generat nous processos productius i nous mercats caracteritzats per una forta tendència a la concentració. Una aplicació laxa de la regulació ha permès les empreses incumbents<sup>21</sup> alçar importants barreres a la competència. Una governança corporativa orientada cap a la primacia dels rendiments dels accionistes a curt termini ha afavorit una reorganització de l'activitat productiva que redueix el poder de negociació del treball. Repassem tot seguit aquestes tendències.

En primer lloc, la reducció dels costos de transport i telecomunicacions ha afavorit la globalització dels processos productius i de les

---

21 Les empreses incumbents són les que ja operen al mercat, front a les potencials competidores que encara hi han d'entrar.

## Les innovacions tecnològiques han generat nous processos productius i nous mercats caracteritzats per una forta tendència a la concentració

cadena de valor, causant canvis estructurals en els patrons geogràfics de l'activitat econòmica, amb una pèrdua de pes industrial d'Occident davant la industrialització massiva de la Xina i el sud-est asiàtic.<sup>22</sup> La terciarització s'associa a un menor creixement de la productivitat<sup>23</sup> que exacerba els conflictes distributius, amb un capital que a l'haver de competir internacionalment busca fonts alternatives de rendibilitat pressionant els salaris a la baixa. La liberalització del comerç s'ha plasmat en acords internacionals que han consolidat el poder asimètric entre el capital i el treball amb pocs contrapesos estatals que compensin els perdedors d'aquests processos.<sup>24</sup> El resultat global ha comportat un augment significatiu dels ingressos del 50% més pobre de la població mundial, concentrats en els estats emergents, i una caiguda dels ingressos de la classe mitjana i treballadora occidental, mentre que l'1% més ric del món ha capturat una part cada

vegada més gran dels guanys de la globalització.<sup>25</sup>

En segon lloc, el canvi tecnològic ha transformat la naturalesa productiva i comercial de l'estructura econòmica. Les noves tecnologies de la informació es caracteritzen per una estructura de costos fixos elevats i costos marginals ínfims determinats per l'acumulació d'actius intangibles, com les dades i els algorismes. Els algorismes tenen un cost elevat de desenvolupament, que implica una forta inversió inicial en recerca, però una vegada programats i patentats, es poden executar tants cops com sigui necessari sense que pateixin cap desgast. Com més gran és la base de dades sobre la qual s'aplica l'algorisme, més patrons es poden identificar i més complexes i precises són les seves prediccions. L'exploració de dades amb algorismes té fortes economies d'escala: si el cost per unitat és menor quan major és l'escala d'operacions, l'avantatge de les empreses incumbents sobre les potencials competidores pot resul-

tar insuperable.<sup>26</sup> En les indústries caracteritzades per un ús intensiu de noves tecnologies han emergit grans campiones —o «super-estrelles»— amb posicions de domini pràcticament monopolístic del mercat, capaces d'extreure marges de benefici cada cop més elevats en comparació amb les seves competidores i també de pagar sous més baixos.<sup>27</sup>

Un altre canvi tecnològic rellevant és la importància de la distribució en xarxa, que canvia la naturalesa comercial dels mercats. Algunes empreses digitals no és que participin al mercat, sinó que constitueixen el mercat en si, com a espai d'intercanvi, posant en contacte proveïdors i consumidors, sense afegir valor a l'operació.<sup>28</sup> Les economies en xarxa es caracteritzen per fortes externalitats, on l'augment del nombre d'usuaris incrementa la utilitat per a usuaris previs i qui hi opera abans, al mercat en qüestió, creix més ràpid, expulsant la competència per

22 BALDWIN, *The great convergence*.

23 LEÓN-LEDESMA; MORO, «The rise of services and balanced growth in theory and data».

24 RODRIK, «The trouble with globalization».

25 LAKNER; MILANOVIC, «Global income distribution: from the fall of the Berlin Wall to the Great Recession».

26 DE RIDDER, «Market Power and Innovation in the Intangible Economy».

27 AUTOR (et al.), «The Fall of the Labor Share and the Rise of Star Firms».

28 Empreses com ara Uber, Airbnb o Amazon tenen aquestes característiques.

## Les lleis antimonopoli regulen les pràctiques anticompetitives —com els càrtels, el pacte de preus entre competidors oligopolístics

l'avantatge de ser la primera, sense necessàriament ser la millor. Si la plataforma controla l'accés i l'ús de la seva infraestructura de distribució i és un intermediari ineludible, adquireix poder de mercat dual, tant de cara a l'oferta com de cara a la demanda. Aquestes característiques configuren mercats amb una tendència natural a la concentració, una capacitat inèdita de generar beneficis —*super-rendes*— i d'assolir una elevada capitalització borsària amb molt poca massa laboral.

En altres indústries que també han experimentat un augment de la concentració, l'emergència de barreres a la competència ha tingut poc a veure amb la tecnologia. Els mercats caracteritzats per la importància de la propietat intel·lectual i l'ús de patents, com el farmacèutic, són paradigmàtics. Les concessions i llicències d'aquest tipus concedeixen una explotació comercial de monopoli. A nivell econòmic, una patent té l'objectiu d'assegurar uns retorns elevats —monopolístics— sobre una innovació tecnològica, per incentivar-ne el seu desenvolupament, perquè si no la presència d'externalitats suposaria la seva provisió per

sota de l'òptim socialment desitjable. Tanmateix, els grups de pressió han aconseguit una permissivitat amb pràctiques abusives com a mecanisme de dissuasió de l'entrada de potencials competidors i d'extracció de rendes dels consumidors.

Les lleis antimonopoli regulen les pràctiques anticompetitives —com els càrtels, el pacte de preus entre competidors oligopolístics— i també supervisen les fusions i adquisicions —de l'anglès Mergers & Acquisitions (M&A)— que puguin resultar en empreses amb posició dominant en un mercat. Tanmateix, l'aplicació de les lleis de competència ha esdevingut més laxa,<sup>29</sup> i en les últimes dècades s'han dut a terme un nombre creixent de M&A sense que hagi augmentat l'eficiència o s'hagin aprofitat millor les economies d'escala; això sí, amb reduccions dràstiques de personal i augments notables de la capitalització borsària.<sup>30</sup> A més, una tendència recent és que les grans

---

29 John Kwoka documenta una reducció significativa de casos als Tribunals de la Competència Americans tot i l'increment significatiu de fusions corporatives. Veure KWOKA, «US antitrust and competition policy amid the new merger wave».

30 MEAGHER, *Competition is Killing Us*.

empreses, en comptes de buscar fusionar-se amb competidores directes, absorbeixen petites «start-ups» sovint finançades a través de capital risc, amb patents innovadores, com a forma d'I+D.<sup>31</sup> Encara que aquestes «start-ups» poguessin eventualment competir amb les grans tecnològiques, en el moment de compra no són una amenaça, així que no cauen sota el radar de les lleis de M&A. D'aquesta manera, el procés d'innovació, que és molt costós i de resultats incerts, s'externalitza cap a un ecosistema de petites empreses que competeixen entre si. Les grans companyies les compren quan les perspectives de guany comercial són segures, assegurant-se un major retorn a un menor risc, i reduint la competència.

La financiarització de la governança corporativa ha prioritzat els retorns elevats a curt termini —especulatiu— per sobre de la consolidació empresarial a mig termini. Els processos de desintegració vertical a través de l'externalització de serveis intensius en mà d'obra poc qualificada i de baix valor afegit s'han emprat

---

31 MAZZUCATO, *Entrepreneurial State*.

## Un major poder de mercat augmenta el risc d'abús de posició dominant tant en el mercat laboral com en relació amb els socis comercials i amb els consumidors

com a estratègies empresarials per augmentar el valor de l'empresa matriu i maximitzar el retorn als accionistes —*shareholder value*— mentre s'exerceix una compressió competitiva sobre les subcontractacions. Aquestes pràctiques han «fissurat» el lloc de feina, fent que una mateixa plantilla respongui a diferents empreses subcontractades, debilitant el poder de negociació dels treballadors i treballadores.<sup>32</sup> La reducció de la densitat sindical o del percentatge de contractes coberts per acords entre els agents socials<sup>33</sup> també ha contribuït a l'augment del poder de monopsoni i un repartiment asimètric dels augments de la productivitat.<sup>34</sup> Finalment, les noves plataformes tecnològiques aprofundeixen en un model de relacions laborals atomitzat, en què el lloc i el temps de treball són discontinus i canviants, traslladant els costos de la fluctuació de la demanda, un risc tradicionalment assumit per les rendes del capital, a les rendes del treball.

32 WEIL, *The Fissured Workplace*.

33 ILO, «Better Jobs for a Better Economy».

34 FARBER (et al.), «Unions and Inequality over the twentieth century: new evidence from survey data».

### Conseqüències econòmiques i sobre la desigualtat

Des d'un punt de vista microeconòmic, l'augment del poder de monopoli i de monopsoni genera ineficiències a través d'una restricció artificial de la producció i de la contractació, augmentant els preus i reduint els salaris i redistribuint els excedents de l'intercanvi de consumidors i dels treballadors cap als empresaris.

Un major poder de mercat augmenta el risc d'abús de posició dominant tant en el mercat laboral com en relació amb els socis comercials i amb els consumidors, a través de contractes amb clàusules i condicions abusives, menor qualitat de productes i serveis, i de captura del regulador,<sup>35</sup> permetent infligir costos i externalitats negatives a la societat.<sup>36</sup> L'evidència recent apunta a un augment significatiu del poder de mercat a la majoria d'indústries i a tots els estats desenvolupats: els *markups*, el

35 La captura del regulador es refereix a com els grups de pressió aconseguixen copar instàncies del govern o d'agències reguladores de manera que aquestes legislen en funció dels interessos corporatius i no de l'interès general.

36 MEAGHER, *Competition is Killing Us*.

recàrrec que apliquen les empreses sobre el cost de producció a l'hora de determinar preus, ha crescut un 30% en els últims 40 anys; la concentració industrial, la quota de mercat que acaparen les grans empreses també ho ha fet, de manera que la seva rendibilitat —els beneficis obtinguts per unitat de capital invertida—, s'ha, pràcticament, duplicat.<sup>37</sup> En aquest període de temps, la participació dels beneficis en el PIB ha augmentat d'un 2 a un 15%.<sup>38</sup>

Tant la globalització com el canvi tecnològic alteren el poder relatiu dels factors productius. El context global de competència reguladora per atreure inversions internacionals, i la doctrina neoliberal imperant, incentiven la relaxació de polítiques de competència, fiscals i laborals que actuen de contrapès a la concentració de poder de mercat. El factor treball, poc mòbil, subjecte a l'automatització i en abundància relativa, perd poder de negociació enfront del factor capital, la mobilitat del qual és molt més sensible a diferencials ge-

37 DE LOECKER (et al.), «The rise of market power and the macroeconomic implications».

38 BARKAI, «Declining labor and capital shares».



## L'augment del poder de mercat en les últimes dècades és un factor imprescindible per entendre les tendències recents en la distribució cada cop més dispar de la renda

ogràfics en els retorns a la inversió i a la pressió fiscal. La participació de les rendes del treball sobre el PIB ha caigut entre un 5 i un 15% entre les principals economies avançades en els últims 40 anys.<sup>39</sup> La concentració empresarial no només ha crescut en els mercats de béns i serveis, sinó també en el mercat laboral on una major concentració està associada amb una reducció dels salaris.<sup>40</sup>

L'evidència també suggereix que l'augment de la concentració empresarial i la governança empresarial curterminista expliquen l'estancament de la inversió productiva.<sup>41</sup> La competència per acaparar quota de mercat té un paper fonamental en les dinàmiques d'inversió i innovació de les empreses, que són la font principal de creixement econòmic. La perspectiva de guanyar poder de monopoli és un impuls inversor primordial, però una vegada assolit, el gaudi d'una àmplia quota de mercat sense amenaces a la competència desincentiva l'impuls innovador de

les empreses.<sup>42</sup> Les dades apunten a una reducció important del dinamisme empresarial: la vida mitjana de les empreses és cada vegada més curta, les empreses noves tenen poca quota de mercat i la probabilitat que les empreses ja líders mantinguin el seu lideratge en el temps ha augmentat.<sup>43</sup> Això ha provocat una caiguda de la creació d'empreses, reduint potencial de creixement.<sup>44</sup>

En termes macroeconòmics, aquestes dinàmiques configuren un equilibri en el qual el creixement es veu llastat per una assignació rendista i especulativa dels estalvis cap a actius molt rendibles, però no productius, i en una distribució primària de la renda entre capital i treball poc equitativa. Una part important de la desigualtat de la riquesa s'explica per l'augment del valor dels actius financers.<sup>45</sup> Moltes de les tendències

que hem identificat en aquest article contribueixen a inflar la capitalització borsària de les empreses, perquè els majors beneficis repercuteixen en un major valor de les accions. L'augment de les rendes de monopoli i monopsoni augmenta els rendiments percebuts pels accionistes amb menors nivells d'inversió productiva, i provoca un desacoblament dels salaris respecte a la productivitat.<sup>46</sup> L'estancament dels ingressos en la part baixa de la distribució augmenta la dependència del crèdit al consum com a motor de demanda i és una font d'estancament econòmic.<sup>47</sup>

### Solucions polítiques

Potser l'única bona conseqüència dels sotrats financers de l'última dècada és el retorn de les grans preguntes sobre com els canvis econòmics afecten l'organització de la producció i quines conseqüències tenen sobre la desigualtat. Identificar les causes de la desigualtat és important per determinar quines són les actuacions polítiques necessà-

39 OECD, «The Labor Share in G20 Economies».

40 AZAR (et al.), «Labor market concentration».

41 GUTIÉRREZ; PHILIPPON, «Investment-less growth».

42 AGHION; HOWITT, «A Schumpeterian perspective on growth and competition».

43 AKCIGIT; ATEŞ, «Ten Facts on Declining Business Dynamism and Lessons from Endogenous Growth Theory».

44 FURMAN; ORSZAG, «A firm-level perspective on the role of rents in the rise in inequality».

45 PIKETTY; ZUCMAN, «Capital is back: Wealth-income ratios in rich countries 1700-2010».

46 BRUN; GONZÁLEZ, «Tobin's Q and inequality».

47 MIAN (et al.), «Indebted Demand».

## L'emergència de grans conglomerats amb poder de mercat global necessita noves estratègies antimonopolístiques

ries per a fer-hi front. El diagnòstic defensat en aquest article és que l'augment del poder de mercat en les últimes dècades és un factor imprescindible per entendre les tendències recents en la distribució cada cop més dispar de la renda. Les solucions, doncs, passen necessàriament per intentar domesticar-lo.

La teoria econòmica proposa diverses maneres de fer-ho. En primer lloc, la política de competència, dissenyada per evitar l'abús de posició dominant al mercat. Tanmateix, la seva aplicació laxa basada en una concepció marginalista, centrada en conceptes esotèrics com el «benestar del consumidor» i mètriques reduccionistes com el preu, ha fet perdre-li part de la seva eficàcia reguladora. A més, la digitalització ha introduït noves modalitats de pràctiques anticompetitives que suposen importants reptes a la regulació. Repensar la propietat i la protecció de dades, controlar el creuament entre bases de dades de diferents fonts, i acotar el propòsit de la seva explotació són elements crucials per millorar la governança digital.

D'altra banda, l'emergència de grans conglomerats amb poder de mercat global necessita noves estratègies antimonopolístiques, introduint clàusules en les lleis mercantils que siguin capaces d'esmoreir les externalitats negatives sobre les cadenes de producció i les societats que les acullen, amb major èmfasi en les seves pràctiques laborals i mediambientals.<sup>48</sup> La legislació laboral i el sindicalisme són claus per contrarestar el creixent desequilibri de poder. En un context de poder monopsonístic prevalent, mesures com el salari mínim no tenen els efectes negatius a vegades suggerits per la literatura neoclàssica.

En els casos on les característiques del mercat empenyen inexorablement cap a la concentració, l'alternativa és buscar maneres de repartir millor els super-retorns que es generen, per exemple establint models cooperatius de governança corporativa, augmentant la pressió fiscal sobre el capital i els seus rendiments, o optant directament per la provisió pública. La provisió pública

de finançament «pacient» —que no busca rendiments especulatius a curt termini— en sectors amb manca de coordinació, economies d'escala i externalitats és complementària amb la inversió privada. Assegurar un retorn just a la contribució pública en el procés d'innovació tecnològica garantiria un repartiment més equitatiu dels retorns al capital, diversificant els mecanismes de protecció col·lectiva davant les fluctuacions econòmiques i les disruptions globals. Només una bona governança econòmica, que aconsegueixi domesticar la concentració de mercat i les seves conseqüències per a la desigualtat, garantirà que el progrés sigui compartit. ■

---

48 NAIDU, «Antitrust remedies for labor market power».

## ■ Bibliografia

AGHION, Philippe; HOWITT, Peter. «A Schumpeterian perspective on growth and competition». *A New theories in growth and development*, pàg. 9-49, 1998.

AKCIGIT, Ufuk; ATEŞ, Sina. «Ten Facts on Declining Business Dynamism and Lessons from Endogenous Growth Theory». University of Chicago, 2019.

AUTOR, David, (et al.). «The Fall of the Labor Share and the Rise of Star Firms». *A NBER Working Paper*, núm. 23396, 2017.

AZAR, José; MARINESCU, Ioana, STEINBAUM, Marshall. «Labor market concentration», *A Journal of Human Resources*, pàg. 1218-9914, 2020.

BALDWIN, Richard. *The great convergence*. Cambridge (MA): Harvard University Press, 2016.

BARKAI, Simcha. «Declining labor and capital shares» [en línia]. *A The Journal of finance*, vol. 75, 2020. Disponible a: <[www.onlinelibrary.wiley.com](http://www.onlinelibrary.wiley.com)>.

BIVENS, Josh (et al.). «Raising America's pay». *A Economic Policy Institute Briefing Paper*, vol. 378, 2014.

BRUN, Lúdia; GONZÁLEZ, Nacho. «Tobin's Q and Inequality» [en línia]. *A Social Science Research Network*, 2017. Disponible a: <[www.papers.ssrn.com](http://www.papers.ssrn.com)>.

DE LOECKER, Jan; EECKHOUT, Jan; UNGER, Gabriel. «The rise of market power and the macroeconomic implications». *A Quarterly Journal of Economics*, núm.135 (2), 2020.

DE RIDDER, Maartens. «Market Power and Innovation in the Intangible Economy». *A Centre for Macroeconomics Working Paper*, núm. Març, 2019.

DORFMAN, Robert. «Thomas Robert Malthus and David Ricardo». *A Journal of economic perspectives*, vol.3 (3). pàg. 153-164, 1989.

FARBER, Henry S. (et al.). «Unions and Inequality over the twentieth century: new evidence from survey data». *A National Bureau of Economic Research*, 2018.

FURMAN, Jason; ORSZAG, Peter. «A firm-level perspective on the role of rents in the rise in inequality». *A Just Society*, Centennial Event in Honor of Joseph Stiglitz Columbia University, 2015.

GUTIÉRREZ, Germán; PHILIPPON, Thomas. «Investment-less growth: an empirical investigation». *A National Bureau of Economic Research*, 2016.

INTERNATIONAL LABOR ORGANIZATION (ILO). «Better Jobs for a Better Economy». *A World of Work Report*, 2012.

KALDOR, Nicholas. «Alternative theories of distribution». *A The Review of Economic Studies*, vol. 23 (2), pàg. 83-100, 1955.

KALDOR, Nicholas. «Capital accumulation and economic growth». *A The theory of capital*, pàg. 177-222, 1961.

KWOKA, John E. «US antitrust and competition policy amid the new merger wave». Washington Center for Equitable Growth: Working Paper Series, 2017.

KUMHOF, Michael, RANCIÈRE, Romain; WINANT, Pablo. «Inequality, leverage and crises». *A American Economic Review*, vol. 105, (3). pàg. 1217-1245, 2015.

KARABARBOUNIS, Loukas; NEIMAN, Brent. «The global decline of the labor share». *A Quarterly Journal of Economics*, vol. 129 (1), pàg. 61-103, 2014.

LAKNER, Christoph; MILANOVIĆ, Branko. «Global income distribution: from the fall of the Berlin Wall to the Great Recession». *A The World Bank*, 2013.

LAZONICK, William. «The Financialization of the U.S. Corporation: What Has Been Lost, and How It Can Be Regained». *A Seattle UL Review*, vol. 36, pàg. 857, 2012

LEÓN-LEDESMA, Miguel; MORO, Alessio. «The rise of services and balanced growth in theory and data». *A American Economic Journal: Macroeconomics*, vol.12 (4), pàg. 109-146, 2020.

LUCAS, Robert. «The Industrial Revolution: Past and Future». *A The Region*, 2003 Annual Report of the Federal Reserve Bank of Minneapolis, pàg. 5-20, 2004.

MAZZUCATO, Mariana. *The entrepreneurial state*. Londres: Lawrence and Wishart, 2011.

MAZZUCATO, Mariana. *The value of everything: Making and taking in the global economy*. Nova York: Penguin, 2018.

MEAGHER, Michelle. *Competition Is Killing Us: How Big Business Is Harming Our Society and*

*Planet-and What to Do about It*. Nova York: Penguin, 2020.

MIAN, Atif R.; STRAUB, Ludwig; SUFI, Amir. «**Indebted Demand**». A *National Bureau of Economic Research*, 2020.

NAIDU, Suresh; POSNER, Eric A; WEYL, Glen. «**Antitrust remedies for labor market power**». A *Harvard Law Review*, vol. 132, pàg. 536, 2018.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT. «**The labor share in G-20 economies**». A *International Report prepared for the G20 Employment Working Group*, 2015.

PIKETTY, Thomas. *Capital in the XXI Century*. Harvard: Harvard University Press, 2014.

PIKETTY, Thomas; ZUCMAN, Gabriel. «**Capital is back: Wealth-income ratios in rich countries 1700--2010**». A *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 129 (3), pàg. 1255-1310, 2014.

RAJAN, Raghuram G. *Fault lines: How hidden fractures still threaten the world economy*. Princeton: Princeton University Press, 2011.

RODRIK, Dani. *The globalization paradox: democracy and the future of the world economy*. Nova York: WW Norton & Company, 2011.

RODRIK, Dani. «**The trouble with globalization**», A *The Milken Institute Review*, vol. 20, 2017.

SKIDELSKI, Robert. *Money and Government: A Challenge to Mainstream Economics*. Londres: Penguin UK, 2018.

STIGLITZ, Joseph. *The price of inequality: How today's divided society endangers our future*. Nova York: WW Norton & Company, 2012.

STIGLITZ, Joseph. «**Monopoly's new era**». A *Project Syndicate*, vol.13, 2016.

WEIL, David, «**The fissured workplace**». Harvard: Harvard University Press, 2014.