



Relación entre actividad empresarial, competencia y desigualdad

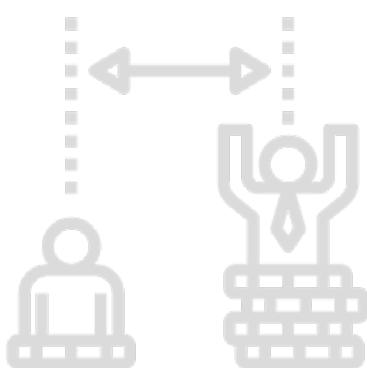
Rafael Guthmann, Doctor en Economía, Universidad de Minnesota, EE.UU. Académico Facultad de Economía y Negocios, UAH.

En las últimas décadas, economistas, periodistas y responsables de políticas públicas han discutido intensamente tres fenómenos que han marcado el rumbo de las economías avanzadas: el aumento del poder de mercado de las empresas, el lento crecimiento de la productividad y el incremento persistente de la desigualdad del ingreso. Aunque estos temas suelen estudiarse por separado, existe una pregunta que hemos hecho en el artículo de Guthmann y Rahman (2025): ¿y si todas estas tendencias tuvieran un origen común?

Es un proyecto de investigación aun incompleto. Consiste en un modelo económico dinámico y calibrado para los datos de la economía de Estados Unidos desde los años 1960 hacia los principios de 2020s, nuestro artículo sugiere que estos tres grandes

cambios pueden entenderse como consecuencias de un mismo proceso: se ha vuelto cada vez más costoso crear y mantener nuevas empresas. Este encarecimiento, lejos de ser un detalle técnico, habría desencadenado efectos profundos sobre la competencia, la innovación y, finalmente, la distribución del ingreso.

Para comprender esta idea, conviene partir de un hecho clave. En nuestro modelo, la competencia entre empresas no solo presiona los precios hacia abajo, sino que también impulsa la innovación. Las empresas que compiten en una misma industria aprenden unas de otras. Las firmas líderes, al mejorar su tecnología, empujan indirectamente a las rezagadas, que se ven obligadas a innovar o imitar para no quedarse atrás. Este proceso de aprendizaje mutuo, que llamamos de



"competencia simbiótica", genera un círculo virtuoso: más empresas en una industria significan más innovación y una productividad que avanza con mayor rapidez.

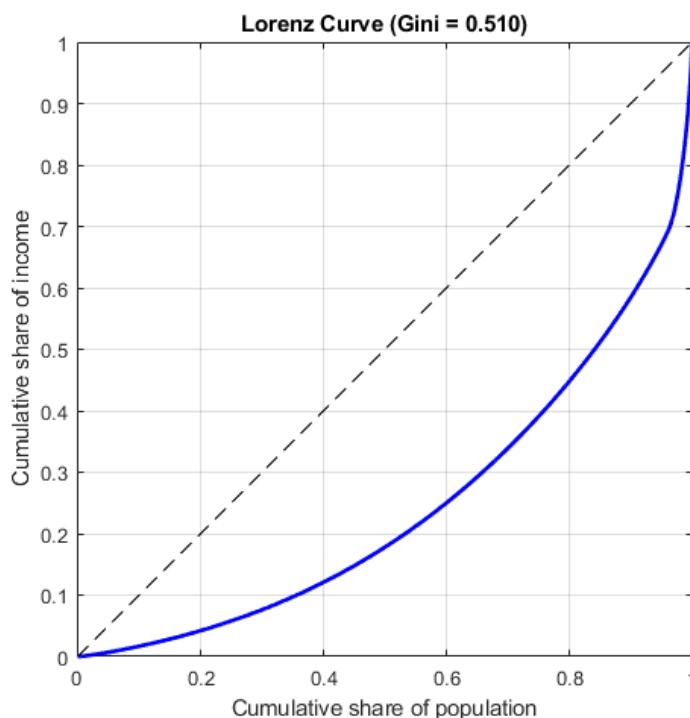
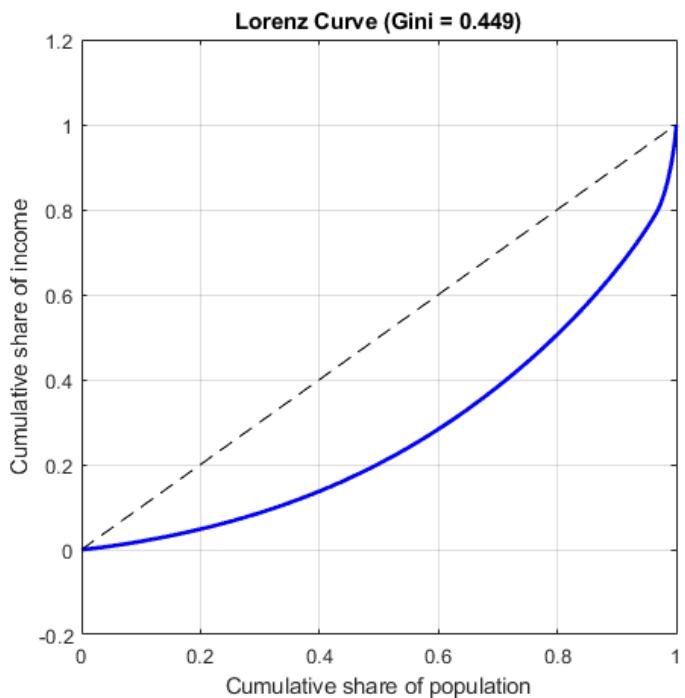
Lo contrario también es cierto. Si disminuye el número de empresas activas, la innovación se ralentiza y los avances de productividad se vuelven más esporádicos. En lugar de un ecosistema dinámico donde varias empresas se empujan unas a otras, quedan unas pocas firmas con menos incentivos y menos oportunidades para mejorar continuamente. Según nuestro modelo, eso es, precisamente, lo que ha ocurrido en los países desarrollados como Estados Unidos desde los años noventa.

Para describir y explicar la desigualdad en nuestro modelo, los hogares son de dos tipos básicos: la mayoría solo provee trabajo y obtiene un salario relativamente estable, mientras que un grupo pequeño tiene la capacidad de crear empresas. Estos hogares emprendedores asumen riesgos, invierten tiempo y esfuerzo, y pueden ganar mucho si sus empresas prosperan. Este diseño permite capturar un rasgo característico de las economías modernas: una minoría concentra los ingresos provenientes de la propiedad del capital, y esa minoría se hace aún más rica cuando aumentan los márgenes de ganancia de las empresas.

El mecanismo que conecta todo es simple, pero poderoso. Si crear una empresa se vuelve más costoso, menos personas deciden emprender. Si operar un negocio también se vuelve más difícil o más riesgoso, las empresas son más propensas a salir del mercado. En conjunto, esto reduce el número total de empresas. Con menos competidores, aumenta el poder de mercado de quienes permanecen, es decir, pueden cobrar precios más altos en relación con sus costos. Los beneficios se concentran entre quienes poseen empresas exitosas, lo que eleva la desigualdad del ingreso. Al mismo tiempo, se debilita el proceso de innovación colectiva, lo que frena el crecimiento de la productividad y, en última instancia, el crecimiento económico.

La parte más llamativa del estudio es quizás su ejercicio cuantitativo. Nosotros calibramos el modelo para replicar el funcionamiento de la economía estadounidense entre 1963 y 1993, un período caracterizado por un mayor dinamismo empresarial y una desigualdad relativamente menor. Luego, se preguntan qué debe cambiar en el modelo

para reproducir las tendencias observadas entre 1994 y 2023. Lo sorprendente es que no necesitan modificar muchos aspectos: basta con aumentar el costo de crear nuevas empresas y elevar levemente el costo de oportunidad de las empresas en operar en el mercado. Es decir, basta con debilitar la dinámica empresarial.



Con solo esos dos ajustes, el modelo reproduce casi todo el aumento de la desigualdad, como ilustrado en las figuras arriba (para los dos subperiodos): el índice Gini cambia de .449 hacia .510 solo con este ajuste modesto de los dos parámetros. Además, este ajuste explica la mayor parte del crecimiento de los márgenes empresariales y de la desaceleración de la productividad ocurridos en las últimas décadas. En números concretos, explica alrededor del 90% del aumento en la participación del 1% más rico y cerca del 80% del incremento en el índice de Gini. Esto sugiere que factores como la regulación, los costos administrativos, la disponibilidad de financiamiento o incluso cambios demográficos (por ejemplo, una población que envejece y emprende menos) podrían haber tenido efectos agregados profundos.

El estudio también abre un debate interesante sobre las políticas públicas. Si el diagnóstico es correcto, entonces fortalecer la competencia no es solo una cuestión estática de defender a los consumidores frente a precios altos: es una herramienta con fuerte relación con el crecimiento de la productividad y consiste en una política distributiva. Facilitar la entrada de nuevas empresas podría acelerar la innovación, aumentar la productividad y reducir la concentración del ingreso. Esta visión contrasta con enfoques tradicionales que separan artificialmente los objetivos de eficiencia, crecimiento e igualdad.

En un tono más reflexivo, los autores destacan que su modelo atribuye un rol central a un grupo reducido de emprendedores que asumen grandes riesgos y su comportamiento es basado en una hipótesis de funcional neutralidad al riesgo. Bajo suposiciones de aversión al riesgo más realistas, estos hogares venderían sus empresas para diversificar su patrimonio, lo que reduciría considerablemente la desigualdad. Pero en el mundo real, muchos emprendedores mantienen sus negocios incluso cuando enfrentan grandes riesgos, y esto coincide mejor con el modelo. Según los autores, este

“Si queremos entender por qué la economía crece menos, por qué las empresas parecen tener más poder y por qué la desigualdad aumenta, debemos mirar no solo a la tecnología o a las políticas macroeconómicas, sino a la vitalidad del tejido empresarial”

comportamiento puede interpretarse como una mezcla de sesgos conductuales, preferencias y mercados incompletos (no es fácil o mismo posible crear mercados para asegurar la actividad de creación y operación de empresas).

El estudio también dialoga con una literatura emergente que vincula la caída en la creación de empresas con factores demográficos. La evidencia sugiere que los grupos etarios con mayor propensión a emprender representan hoy una fracción menor de la población, lo que, sin necesidad de apelar a cambios regulatorios, podría explicar parte del aumento en los costos de oportunidad de emprender.

En suma, este trabajo ofrece una mirada unificada a tres procesos que han redefinido la economía del mundo desarrollado. Su mensaje es claro: si queremos entender por qué la economía crece menos, por qué las empresas parecen tener más poder y por qué la desigualdad aumenta, debemos mirar no solo a la tecnología o a las políticas macroeconómicas, sino a la vitalidad del tejido empresarial. La facilidad de una economía para crear y sostener nuevas empresas, concluyen los autores, es un ingrediente esencial tanto para el progreso económico como para una distribución más equitativa de sus frutos. **OE**

