

DESARROLLO EN LAS AMÉRICAS

Mercados y desarrollo

Cómo la competencia puede mejorar vidas



Editado por
Vanessa Alviarez
Matías Busso
Philip Keefer
Cezar Santos
Rodolfo Stucchi



MERCADOS Y DESARROLLO

MERCADOS Y DESARROLLO

Cómo la competencia
puede mejorar vidas

Editado por
Vanessa Alviarez
Matías Busso
Philip Keefer
Cezar Santos
Rodolfo Stucchi

**Catalogación en la fuente proporcionada por la
Biblioteca Felipe Herrera del
Banco Interamericano de Desarrollo**

Mercados y desarrollo: cómo la competencia puede mejorar vidas / editores,
Vanessa Alviarez, Matias Busso, Philip Keefer, Cezar Santos, Rodolfo Stucchi.

p. cm.

Incluye referencias bibliográficas.

978-1-59782-593-1 (PDF)

978-1-59782-594-8 (Impreso)

1. Competition-Latin America. 2. Competition-Caribbean Area. I. Alviarez,
Vanessa, editora. II. Busso, Matias. III. Keefer, Philip, editor. IV. Santos, Cezar,
editor. V. Stucchi, Rodolfo, editor. VI. Banco Interamericano de Desarrollo.
Departamento de Investigación y Economista Jefe. VII. Banco Interamericano
de Desarrollo. Sector de Instituciones para el Desarrollo. VIII. Serie.

HB238 .M37 2025 sp

IDB-BK-301

Copyright © 2025 Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Esta obra se encuentra sujeta a una licencia Creative Commons CC BY 3.0 IGO (<https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/legalcode>). Se deberá cumplir los términos y condiciones señalados en el enlace URL y otorgar el respectivo reconocimiento al BID.

En alcance a la sección 8 de la licencia indicada, cualquier mediación relacionada con disputas que surjan bajo esta licencia será llevada a cabo de conformidad con el Reglamento de Mediación de la OMPI. Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras del BID que no pueda resolverse amistosamente se someterá a arbitraje de conformidad con las reglas de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil (CNUDMI). El uso del nombre del BID para cualquier fin distinto al reconocimiento respectivo y el uso del logotipo del BID, no están autorizados por esta licencia y requieren de un acuerdo de licencia adicional.

Note que el enlace URL incluye términos y condiciones que forman parte integral de esta licencia.

Las opiniones expresadas en esta obra son exclusivamente de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del BID, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.



Diseño de portada: Paula Saénz Umaña
Diagramación: The Word Express, Inc.

Contenido

Lista de cuadros	vii
Lista de gráficos	ix
Lista de recuadros	xv
Prólogo	xvii
Agradecimientos	xxi
Lista de autores	xxv
Resumen ejecutivo	xxix
1. Mejorar la vida de las personas a través de mercados competitivos	1
2. El poder de mercado de los productos: Patrones que importan.	37
3. Competencia por mejores puestos de trabajo en el mercado laboral	73
4. Cuellos de botella: Poder de mercado en las cadenas de suministro	111
5. Por qué es importante la competencia bancaria.....	141
6. Destrucción creativa: dinamismo empresarial y competencia	173
7. La ventaja competitiva de la innovación	207
8. Integración regional y poder de mercado.....	229
9. El dilema de la regulación	265
10. Política de competencia para mercados libres.....	299
11. La economía política de la (falta de) competencia	337
Referencias	369

Lista de cuadros

Cuadro 3.1.	<i>Markdowns</i> y concentración en México	91
Cuadro 3.2.	Empleo, missing middle e informalidad en las grandes empresas	93
Cuadro 4.1.	Poder de mercado de los compradores en la industria láctea, países seleccionados	129
Cuadro 4.2.	Poder de mercado de los compradores en el sector avícola, países seleccionados	135
Cuadro 7.1.	Insumos y resultados de la innovación, por condición de exportador, circa 2016	213
Cuadro 8.1.	Costos de transporte asociados a los flujos comerciales, regiones seleccionadas	254
Cuadro 10.1.	Actividad de las agencias de defensa de la competencia, 2015–22	315
Cuadro 10.2.	Niveles relativos de dotación de personal y presupuestos	325
Cuadro 10.3.	Independencia jurídica y separación de poderes	328

Lista de gráficos

Gráfico 1.1.	Concentración, <i>markups</i> y <i>markups</i> excesivos	7
Gráfico 1.2.	El impacto macroeconómico de una mayor competencia en los mercados de productos	9
Gráfico 1.3.	El poder de mercado laboral y sus efectos en América Latina y el Caribe	13
Gráfico 1.4.	Respuesta de los <i>markups</i> a un choque de competencia	16
Gráfico 1.5.	Panorama de la competencia en el sector bancario	17
Gráfico 1.6.	Proporción de trabajadores promedio por tamaño de empresa	22
Gráfico 1.7.	Promedios regionales del desempeño de las empresas manufactureras y las experiencias regulatorias	28
Gráfico 1.8.	Promedios regionales de aplicación de la legislación antimonopolio, período 2020–22	31
Gráfico R2.1.1.	Poder de mercado a través de indicadores: Un enfoque multifacético	40
Gráfico 2.1.	Evolución comparativa de la distribución de <i>markups</i>	45
Gráfico 2.2.	Tendencias de los <i>markups</i> en países seleccionados de América Latina	48
Gráfico 2.3.	Evolución de los <i>markups</i> en los distintos sectores	51
Gráfico 2.4.	Distribución de los <i>markups</i> por sector	52
Gráfico 2.5.	Evolución de los <i>markups</i> en países seleccionados de América Latina	56
Gráfico 2.6.	<i>Markups</i> excesivos por percentiles de <i>markups</i>	58
Gráfico 2.7.	Variación promedio anual de los <i>markups</i> y sus componentes de descomposición	60
Gráfico 2.8.	Evolución de los <i>markups</i> agregados: cambios a nivel de empresa frente a la participación de mercado	61

Gráfico 2.9.	<i>Markups</i> e inversión, por región	64
Gráfico 2.10.	<i>Markups</i> y concentración en países seleccionados	66
Gráfico 2.11.	<i>Markups</i> , creación de empleo y destrucción de empleo	69
Gráfico 3.1.	Salario neto (en centavos) por dólar de valor aportado a las empresas	79
Gráfico 3.2.	Promedio de <i>markdowns</i> y dispersión de los <i>markdowns</i> por sector	82
Gráfico 3.3.	Tamaño de la empresa, los <i>markdowns</i> , los salarios y la productividad	84
Gráfico 3.4.	<i>Markdown</i> promedio por tamaño de la empresa y estatus de formalidad	86
Gráfico 3.5.	Concentración de mercado laboral local	88
Gráfico 3.6.	Costos de movilidad laboral en América Latina y el Caribe	96
Gráfico 3.7.	Salario mínimo e incumplimiento de la ley	101
Gráfico 4.1.	Vínculos sectoriales y poder de mercado	114
Gráfico 4.2.	Matriz de insumo-producto y concentración del mercado	115
Gráfico 4.3.	Índice HHI frente a la importancia del sector	117
Gráfico R4.1.1.	<i>Markup</i> sectorial frente a la importancia del sector en Estados Unidos	120
Gráfico R4.2.1.	HHI y precios de la canasta de bajo consumo para datos y voz	122
Gráfico 4.4.	Cadena de valor de los productos lácteos	128
Gráfico 4.5.	Precios finales de la leche para los consumidores	130
Gráfico 5.1.	Participación de los activos de los bancos más grandes por región y países seleccionados, período 2001–21	144
Gráfico 5.2.	Participación de los activos de los bancos más grandes en los países de América Latina, la Unión Europea y Estados Unidos, 2019	145
Gráfico 5.3.	Cambios en la concentración bancaria en Brasil, período 2000T1–2023T2	147
Gráfico 5.4.	Cambios en la concentración bancaria en México, período 2001M1–2022M12	149

Gráfico 5.5.	Tamaño del mercado crediticio de los países de América Latina, la Unión Europea y Estados Unidos, período 2001–21	151
Gráfico 5.6.	Rentabilidad bancaria de los países de América Latina, la Unión Europea y Estados Unidos, período 2001–21	152
Gráfico 5.7.	Concentración bancaria, mercado crediticio y rentabilidad bancaria, período 2001–21	154
Gráfico 5.8.	Mercado crediticio, concentración bancaria y macroeconomía, período 2001–21	155
Gráfico R5.1.1.	Crecimiento de los servicios de dinero móvil en América Latina y el Caribe, por país	166
Gráfico 6.1.	Distribución de empresas y empleados por tamaño de empresa	176
Gráfico 6.2.	Tasas de entrada de empresas en distintos países	181
Gráfico 6.3.	Nuevas empresas e informalidad	181
Gráfico 6.4.	Crecimiento de las empresas	189
Gráfico 6.5.	Tamaño, antigüedad y formalidad de las empresas en México	191
Gráfico 6.6.	Crecimiento de las empresas formales e informales en México, período 1999–2019	192
Gráfico 6.7.	La salida ineficiente limita la reasignación de recursos	197
Gráfico 6.8.	Desaceleración de las tasas de entrada de empresas y reasignación de puestos de trabajo	200
Gráfico 6.9.	Entrada de empresas y demografía	202
Gráfico 7.1.	Niveles comparativos de gasto en investigación y desarrollo (I+D), circa 2016	209
Gráfico 7.2.	Inversión en innovación en América Latina y el Caribe, por tipo de innovación, circa 2016	210
Gráfico 7.3.	Tamaño de la empresa y esfuerzo en innovación, circa 2016	212
Gráfico 7.4.	Subsidios y competencia en Chile y Perú (efectos sobre el gasto en innovación)	223
Gráfico 8.1.	Promedio ponderado de los aranceles de importación por país	233

Gráfico 8.2.	<i>Pass-through</i> agregado estimado tras la liberalización arancelaria, 2000–19	235
Gráfico 8.3.	<i>Pass-through</i> estimado, por país y nivel de concentración de la industria manufacturera, período 2000–19	237
Gráfico 8.4.	Efectos de la liberalización comercial en los precios de importación prearancelarios	239
Gráfico 8.5.	Porcentaje de las importaciones totales por región, países seleccionados	241
Gráfico 8.6.	Efectos estimados de la competencia de las importaciones sobre los <i>markups</i>	243
Gráfico 8.7.	Efectos estimados de la competencia de las importaciones sobre los <i>markups</i> y la concentración de mercado	245
Gráfico 8.8.	Efectos estimados de la competencia de las importaciones en la creación de empleo	247
Gráfico 8.9.	Estatus exportador y <i>markup</i> en Colombia y Chile	248
Gráfico 8.10.	Días promedio requeridos para el despacho en aduana de las exportaciones directas	251
Gráfico 9.1.	Participación del gobierno en las operaciones comerciales de América Latina y el Caribe	274
Gráfico 9.2.	Indicadores Mundiales de Gobernanza, América Latina y el Caribe frente a la OCDE	275
Gráfico 9.3.	Promedios regionales y sectoriales del desempeño de las empresas y las experiencias regulatorias	278
Gráfico 9.4.	Impacto de la regulación en las ventas por trabajador	279
Gráfico 9.5.	Efectos sobre el desempeño de las empresas cuando los directivos dedican más tiempo a la regulación: América Latina y el Caribe versus la OCDE	284
Gráfico 10.1.	Decisiones de las agencias de defensa de la competencia relacionadas con carteles, 2015–22	302
Gráfico 10.2.	Primer año en que se otorgaron facultades de ejecución a una agencia antimonopolio, por país	313
Gráfico 10.3.	Decisiones sobre carteles adoptadas por las agencias de defensa de la competencia, por país	320

Gráfico 10.4.	Multas por cartel y abuso de posición dominante sobre el PIB (x1.000)	321
Gráfico 10.5.	Presupuesto y personal de las agencias de defensa de la competencia	323
Gráfico 10.6.	Decisiones por miembro del personal, por región	326
Gráfico 10.7.	Independencia jurídica de las agencias de defensa de la competencia por país	327
Gráfico 11.1.	Calidad regulatoria, 2023	338
Gráfico 11.2.	Políticas gubernamentales, entrada en el mercado y creencias de los ciudadanos	341
Gráfico 11.3.	Institucionalización de los partidos y calidad regulatoria	345
Gráfico 11.4.	Capacidades gubernamentales y calidad regulatoria	346
Gráfico 11.5.	Confianza en el gobierno y calidad de la regulación	348
Gráfico 11.6.	Obstáculos que enfrentan las empresas en las categorías del índice de centralización empresarial	355
Gráfico 11.7.	Confianza en las asociaciones empresariales sobre la calidad de la regulación	356
Gráfico 11.8.	Desigualdad de ingresos e índice de democracia participativa	359

Lista de recuadros

Recuadro 1.1.	CompeteLAC: Un nuevo conjunto de datos sobre la competencia en América Latina y el Caribe	6
Recuadro 2.1.	El conjunto de datos CompeteLAC: La clave para analizar el poder de mercado regional	38
Recuadro 2.1.	El conjunto de datos CompeteLAC: La clave para analizar el poder de mercado regional	40
Recuadro 2.2.	Medición del poder de mercado	42
Recuadro 2.3.	Agregación de los <i>markups</i> : Por qué es importante el método	48
Recuadro 3.1.	Confianza en la legislación antimonopolio	106
Recuadro 2.3.	Confianza en la legislación antimonopolio	108
Recuadro 4.1.	Importancia sectorial y poder de mercado en Estados Unidos	119
Recuadro 4.2.	Las telecomunicaciones en América Latina y el Caribe	121
Recuadro 5.1.	El auge de los pagos digitales en América Latina y el Caribe	165
Recuadro 6.1.	Empresas unicornio	183
Recuadro 6.2.	Venture capital y crecimiento empresarial	186
Recuadro 7.1.	Propiedad común e innovación	220
Recuadro 9.1.	El costo de las instituciones reguladoras débiles: el control de precios	288
Recuadro 9.2.	Mando y control frente a regulación basada en el mercado	292
Recuadro 10.1.	Persecución del comportamiento de cartel: México	303
Recuadro 10.2.	El caso “Lava Jato”: Brasil	305

Recuadro 10.3.	En defensa de la portabilidad numérica: Colombia	307
Recuadro 10.4.	El caso del mercado de pagos: Argentina	308
Recuadro 11.1.	Conexiones políticas y competencia	352

Prólogo

América Latina y el Caribe atraviesa un momento decisivo. En las últimas décadas, la región ha logrado avances importantes: la pobreza se redujo, la educación se amplió y los programas sociales mejoraron el acceso a servicios básicos. También se consolidó la estabilidad macroeconómica y se desarrollaron sistemas financieros más sólidos. Sin embargo, el crecimiento económico sigue siendo bajo, la productividad se ha estancado y persiste una marcada desigualdad de oportunidades. Para muchas personas, el esfuerzo no se traduce en mejores empleos, las nuevas ideas e innovaciones enfrentan barreras para crecer, y la prosperidad continúa siendo inalcanzable.

Entre sus objetivos centrales, la estrategia institucional del Banco Interamericano de Desarrollo (Estrategia BID+) busca reducir la pobreza y la desigualdad, así como promover un crecimiento sostenible. Para lograrlo, se requieren instituciones y mercados que funcionen adecuadamente y que impulsen el desarrollo liderado por el sector privado, mediante una competencia justa y la disminución de barreras de entrada, entre otras condiciones favorables. Este libro contribuye directamente a esa agenda. Analiza cómo la competencia —o su ausencia— influye en el desempeño económico de la región, y cómo mercados más eficientes pueden potenciar la productividad, el crecimiento y las oportunidades.

Los mercados abiertos y competitivos recompensan la innovación, elevan la productividad, generan empleos de calidad, y ofrecen bienes y servicios de mayor valor. También atraen inversión y fortalecen el espíritu empresarial. En cambio, cuando la competencia es débil y los mercados están fragmentados, cerrados o dominados por pocos actores, los recursos se asignan de manera ineficiente, las empresas establecidas consolidan sus ventajas y tanto el emprendimiento como el crecimiento se estancan.

Esta edición de la serie *Desarrollo en las Américas* sitúa la competencia en el centro de la agenda de desarrollo. Expone cómo la falta de competencia limita el crecimiento de la productividad y alimenta la desigualdad, y documenta cómo las distorsiones en los mercados de bienes, insumos y

trabajo pueden impedir que las empresas más productivas se expandan y que las ideas innovadoras se difundan. También analiza las fuerzas institucionales y estructurales, tanto persistentes como emergentes, que moldean el panorama competitivo de la región.

En el centro de esta historia están las empresas, motores de la productividad, espacios de innovación y principales generadoras de empleo. Sin embargo, en toda la región muchas enfrentan incentivos limitados para crecer o competir con las firmas ya establecidas. El libro muestra que la falta de competencia puede ser amplia y afectar a numerosos mercados.

Se requieren reformas. El libro presenta ejemplos en los que estas han promovido mayor competencia, generado empleo y mejorado la calidad de vida.

Este libro adopta una visión amplia de las reformas necesarias para fortalecer la competencia. Más allá de la aplicación de las leyes antimonopolio, analiza el conjunto de barreras que limitan la contestabilidad de los mercados: cargas regulatorias, déficits de infraestructura, restricciones comerciales, acceso limitado al financiamiento y a las habilidades, y una aplicación desigual de las normas. Examina también cómo la capacidad del Estado, la estructura económica y el diseño institucional inciden en los mercados, y cómo la competencia influye en el comportamiento de las empresas, la adopción tecnológica, la creación de empleo y la determinación de salarios.

Impulsar reformas en estas áreas requiere más que buenas intenciones: demanda evidencia sólida. En este punto entra en juego el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) como banco de conocimiento.

Nos complace anunciar CompeteLAC, un nuevo conjunto de indicadores comparables sobre competencia que cubre los mercados de bienes, insumos y trabajo, desarrollado por el BID. Al hacer que la competencia sea medible y comparable, ofrece a los responsables de las políticas, a las autoridades de defensa de la competencia y a los investigadores la evidencia necesaria para tomar decisiones informadas y promover reformas efectivas. Actualmente, la cobertura se limita a un subconjunto de países, pero su ampliación será clave para apoyar las reformas en toda la región.

Una mayor competencia es esencial para el desarrollo. Abrir los mercados y nivelar el campo de juego impulsa el dinamismo empresarial, fomenta la innovación y la inversión, y asegura que los mercados beneficien a las personas: consumidores, trabajadores y emprendedores con nuevas ideas.

No se trata de abogar por mercados sin restricciones, sino por una competencia justa y bien regulada como parte de una estrategia más amplia que fortalezca la capacidad del Estado, proteja derechos y responda a los cambios tecnológicos y globales. Este libro busca motivar a responsables de

las políticas, líderes empresariales, académicos y la sociedad civil a entender a los mercados competitivos no como un ideal abstracto, sino como un componente de reformas concretas y viables para impulsar el crecimiento, generar empleo y mejorar la vida de las personas.

Ilan Goldfajn

Presidente

Banco Interamericano de Desarrollo

Agradecimientos

Desarrollo en las Américas (DIA) es la publicación insignia del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Esta edición fue elaborada bajo la dirección de Vanessa Alviarez, economista líder del Departamento de Investigación; Matías Busso, economista principal del Departamento de Investigación; Philip Keefer, asesor principal de Instituciones para el Desarrollo; Cezar Santos, economista sénior del Departamento de Investigación, y Rodolfo Stucchi, director de Impacto en el Desarrollo de BID Invest.

Ana María Ibáñez, vicepresidenta de Sectores y Conocimiento; Laura Alfaro, economista jefe y consejera económica del Departamento de Investigación; Eric Parrado, director general de RID en BID Invest y previo economista jefe y consejero económico del Departamento de Investigación, y Mariano Bosch, asesor principal de la Vicepresidencia de Sectores y Conocimiento, brindaron apoyo, comentarios y orientación constantes a lo largo de todo el proyecto.

Los principales autores de los capítulos son los siguientes:

- Capítulo 1 Matías Busso y Cezar Santos
- Capítulo 2 Vanessa Alviarez y Rodrigo Heresi
- Capítulo 3 Matías Busso, David Kaplan y Julián Messina
- Capítulo 4 Leticia Juárez, Alessandro Maffioli y Rodolfo Stucchi
- Capítulo 5 Tiago Cavalcanti y Cezar Santos
- Capítulo 6 João Ayres y Miguel Talamas
- Capítulo 7 Gustavo Crespi, Alessandro Maffioli, Valentín Mannarino, Rodolfo Stucchi y Estefanía Walker
- Capítulo 8 Vanessa Alviarez, Juan Blyde y Christian Volpe Martincus
- Capítulo 9 Philip Keefer
- Capítulo 10 Esteban Greco y Philip Keefer
- Capítulo 11 Mariano Tommasi, Carlos Scartascini y Pedro Cavalcanti Rocha

El libro contiene una serie de recuadros. Agradecemos a los siguientes autores por sus contribuciones: Camila García Lomer (recuadro 3.1); Sean

Ennis (recuadro 4.2); Diego Vera (recuadro 5.1); Yuri Soares (recuadro 6.2), y Mathieu Pedemonte (recuadro 9.1).

Vanessa Alviarez, Rodrigo Heresi, Fernando Morales Velandia y Rafael Vetromille diseñaron y desarrollaron el conjunto de datos Compete-LAC, que sirve de base para las medidas estandarizadas de competencia y poder de mercado que se presentan a lo largo de este libro. Recibieron el apoyo de Jessica Bracco, Germán Campos Ortiz, Manuela Cerimelo, Iván Gachet, Néstor Gandelman, Camila García Lomer, Alexandre Valerio Porto Nascimento y Alberto Vindas Quesada, quienes contribuyeron a replicar las estadísticas en diferentes países de la región.

Jan De Loecker, Jan Eeckhout, Sean Ennis, Marcela Eslava y Mario Umaña actuaron como asesores externos, proporcionando orientación y comentarios fundamentales en diversas etapas de la preparación de este libro.

Samuel Berlinski, Arturo Galindo, Álvaro García-Marín, Julián Messina, Carlos Scartascini, Norah Sullivan, Oscar Valencia, Fernanda Vicens, Joyce Wong y numerosos participantes de los dos talleres que condujeron a la preparación de este libro aportaron comentarios y sugerencias adicionales.

Además de su excelente apoyo en la investigación, Camila García Lomer desempeñó un papel fundamental en la gestión y coordinación de los numerosos componentes del proyecto. Su organización, iniciativa y dedicación fueron fundamentales para garantizar la finalización oportuna y satisfactoria del libro en inglés. Juliana Portella realizó una excelente gestión del proyecto en las etapas finales del libro, incluida la supervisión de la traducción al portugués y la diagramación. Martha Elena Delgado apoyó la traducción al español y su diagramación. Tanto Juliana como Martha Elena también desempeñaron un papel clave en la difusión del libro.

Se contó con la valiosa asistencia en la investigación de Andrés Barinas Forero, Ana Bottega, María Emilia Bullano, Andrés Yesid Calderón Amaya, Germán Campos Ortiz, Manuel Escobar Pacheco, Camila García Lomer, Sergio González Pedraza, Valentín Mannarino, Jeremías Manzano Quiroga, Fernando Morales Velandia, Ingri Quevedo Rocha, Antonella Rivera Bianchi, María Victoria Rosino, Laura Rodríguez Ocampo, Alexandre Valerio Porto Nascimento, Santiago Veleda, Rafael Vetromille y Estefanía Walker.

Además de los autores, muchos investigadores participaron en la preparación de documentos de referencia útiles, que fueron empleados en el libro: Francesco Amodio, Tristany Armangué-Jubert, Jessica Bracco, Irene Brambilla, Emanuele Brancati, Felipe Brugués, Carlos Casacuberta, Manuela Cerimelo, Andrés César, Renzo Clavijo, Daniela Córdoba Solano, Antonio Cusato, Nicolas de Roux, Rebecca De Simone, Michele Di Maio, Marcela Eslava, Guillermo Falcone, Iván Gachet, João Galindo Da Fonseca, Néstor Gandelman, Álvaro García-Marín, Felipe Gómez-Trejos, Diego F. Grijalva,

Rodrigo Lluberas, André Victor D. Luduvicé, Tomás Martínez, Julián Messina, David Pérez-Reyna, Marjan Petreski, Tomás Rodríguez, Pablo Rojas Lara, Flavia Roldán, Alessandro Ruggieri, Rogerio Santarrosa, Alexandre B. Sollaci, Mario Tello, Daniel Tello-Trillo, Jorge Tovar, Carlos Uribe-Terán, Sofía Viera, Alberto Vindas Quesada y Sara Wong.

El libro se benefició de los comentarios recopilados a través de la difusión en todo el Grupo del Banco Interamericano de Desarrollo. Agradecemos a todos los colegas que aportaron valiosos aportes e ideas, en particular a los de la Vicepresidencia de Países e Integración Regional; el Departamento regional de Países del Cono Sur; el Departamento regional de Países del Caribe; el Departamento regional de Países del Grupo Andino; el Departamento regional de Países de Centroamérica, Haití, México, Panamá y República Dominicana; la Oficina de Planificación Estratégica y Efectividad en el Desarrollo; la Oficina de Gestión de Riesgos, y el Sector de Productividad, Comercio e Innovación.

La producción de este libro fue gestionada por Tom Sarrazin, del Departamento de Investigación. Lisa Ferraro Parmelee realizó un excelente trabajo de edición del manuscrito en inglés.

Las versiones en español y portugués fueron traducidas por DeepL. La versión en español fue editada y revisada por Juan Muñoz-Morales y corregida por Santiago Arévalo. La versión en portugués fue editada y revisada por Marcelo Sant'Anna, y corregida por Andressa Rovani. La maquetación corrió a cargo de The Word Express, Inc.

Un agradecimiento especial a los equipos administrativos del Departamento de Investigación del BID y del Departamento de Impacto en el Desarrollo de BID Invest, que destinaron un enorme esfuerzo y dedicación a avanzar en todos los pasos necesarios para producir este libro. Agradecemos especialmente a Myriam Escobar, Elton Mancilla, Mariela Semidey, Montserrat Urquiola y Federico Volpino. Lina María Botero Estrada y Tom Sarrazin contribuyeron con la estrategia de comunicación y difusión.

A pesar de las valiosas contribuciones de las numerosas personas que aportaron información para este volumen, los editores y autores asumen toda la responsabilidad de cualquier error en la información o el análisis. Las opiniones expresadas en esta publicación son de los editores del proyecto y los autores de los capítulos correspondientes, y no reflejan necesariamente los puntos de vista del BID, su junta directiva o los países que representan.

Lista de autores

Vanessa Alviarez, ciudadana de Venezuela y Estados Unidos, es economista líder del Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo. Tiene un doctorado en Economía de la Universidad de Michigan.

João Ayres, ciudadano de Brasil, es economista senior del Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo. Tiene un doctorado en Economía de la Universidad de Minnesota.

Juan S. Blyde, ciudadano de Venezuela, es economista principal del Sector de Productividad, Comercio e Innovación del Banco Interamericano de Desarrollo. Tiene un doctorado en Economía de la Universidad de Colorado Boulder.

Matías Busso, ciudadano argentino, es economista principal del Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo. Es doctor en Economía por la Universidad de Michigan.

Tiago Cavalcanti, ciudadano brasileño, es profesor de Economía en la Universidad de Cambridge. Es doctor en Economía por la Universidad de Illinois en Urbana-Champaign.

Pedro Cavalcanti Rocha, ciudadano brasileño, está cursando un doctorado en la Fundación Getúlio Vargas.

Gustavo Crespi, ciudadano argentino, es especialista principal de sector en la División de Competitividad, Tecnología e Innovación del Banco Interamericano de Desarrollo. Tiene un doctorado en Política Científica y Tecnológica por la Universidad de Sussex.

Esteban Greco, ciudadano argentino, es economista y consultor internacional en competencia y economía regulatoria. Ha sido presidente de la

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (CNDC), la entidad de defensa de la competencia de Argentina. Es profesor en la Universidad de Buenos Aires y en la Universidad Torcuato Di Tella (Argentina), profesor visitante en Lead University de Costa Rica, y ha realizado numerosas publicaciones sobre competencia y regulación en América Latina. Tiene una maestría en Economía del Instituto Torcuato Di Tella.

Rodrigo Heresi, ciudadano chileno, es gerente del Grupo de Economía Aplicada del Departamento de Análisis de Big Data del Banco Central de Chile (División de Política Monetaria). Tiene un doctorado en Economía por la Universidad de Maryland.

Leticia Juárez, ciudadana argentina, es economista del Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo. Tiene un doctorado en Economía por la Universidad de Michigan.

David Scott Kaplan, ciudadano estadounidense, es especialista principal en mercado laboral en la División de Mercados Laborales y Pensiones del Banco Interamericano de Desarrollo. Es doctor en Economía por la Universidad de Cornell.

Philip Keefer, ciudadano estadounidense, es asesor principal del Sector de Instituciones para el Desarrollo del Banco Interamericano de Desarrollo. Es doctor en Economía por la Universidad de Washington en St. Louis.

Alessandro Maffioli, ciudadano italiano, es director general de Impacto en el Desarrollo en BID Invest. Tiene un doctorado en Economía por la Universidad de Insubria.

Valentin Mannarino, ciudadano argentino, es consultor de Impacto en el Desarrollo en BID Invest. Tiene una maestría de la Universidad de San Andrés.

Julián Messina, ciudadano argentino y español, es profesor de la Universidad de Alicante, en España. Tiene un doctorado en Economía por el Instituto Universitario Europeo, en Italia.

Cezar Santos, ciudadano brasileño, es economista sénior en el Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo. Tiene un doctorado en Economía por la Universidad de Pensilvania.

Carlos Scartascini, ciudadano argentino, es líder del Grupo de Investigación sobre Desarrollo del Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo. Tiene un doctorado en Economía de la Universidad George Mason.

Rodolfo Stucchi, ciudadano argentino, es director de Impacto en el Desarrollo en BID Invest. Es doctor en Economía por la Universidad Carlos III de Madrid (España).

Miguel Talamas, ciudadano mexicano, es economista del Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo. Es doctor en Economía Empresarial y Estrategia por la Universidad Northwestern.

Mariano Tommasi, ciudadano argentino, es profesor de Economía en la Universidad de San Andrés. Tiene un doctorado en Economía por la Universidad de Chicago.

Christian Volpe Martincus, ciudadano argentino y estadounidense, es asesor económico principal del Sector de Productividad, Comercio e Innovación del Banco Interamericano de Desarrollo. Tiene un doctorado en Economía por la Universidad de Bonn, Alemania.

Estefanía Walker, ciudadana argentina, es consultora de impacto en el desarrollo en BID Invest. Tiene una maestría de la Universidad de San Andrés.

Resumen ejecutivo

América Latina y el Caribe ha logrado avances innegables en las últimas décadas, pero el crecimiento sigue siendo lento, la desigualdad persiste y la productividad continúa estancada. Detrás de estos retos hay un denominador común: la falta de competencia en muchos mercados. Cuando los mercados están cerrados, concentrados o fragmentados, los recursos se asignan de forma ineficiente, la innovación se detiene y las oportunidades se reducen. Este libro sostiene que fortalecer la competencia es clave para liberar el potencial de la región hacia un crecimiento más rápido, inclusivo y sostenible. Basado en nueva evidencia (incluido CompeteLAC, un conjunto único de indicadores comparables de competencia), muestra dónde fallan los mercados, cómo esto afecta a empresas, trabajadores y consumidores, y qué reformas pueden impulsar economías más dinámicas y justas.

Por qué la competencia es importante para el desarrollo

La competencia no solo influye en los precios, sino que es la base del crecimiento inclusivo. Cuando las empresas enfrentan rivales, deben innovar, mejorar la calidad y reducir costos. Los consumidores acceden a bienes más asequibles, los trabajadores reciben salarios más justos y la economía se beneficia de la reasignación de recursos hacia las firmas más productivas.

En América Latina y el Caribe, el potencial es enorme. Si los mercados fueran tan competitivos como los de las economías avanzadas, el producto interno bruto sería cerca de un 11% mayor y la desigualdad un 6% menor. Una mayor competencia incentiva a las empresas a ampliar la producción, contratar más trabajadores e invertir más, al tiempo que fomenta la formalización y eleva los ingresos fiscales. Por el contrario, cuando las firmas ejercen un poder excesivo en el mercado laboral, restringen la contratación para mantener bajos los salarios, lo que genera menos empleo y menor crecimiento económico.

Dado que la competencia incide tanto en el crecimiento como en la desigualdad, la política de competencia es, en última instancia, política macroeconómica. Este libro aboga por políticas que promuevan una competencia justa, con agencias antimonopolio más sólidas e independientes, regulaciones que eliminen distorsiones en lugar de consolidarlas, e inversiones en infraestructura e integración regional que permitan a más empresas competir en igualdad de condiciones.

El costo de la competencia débil

En la región, la competencia en mercados de productos es limitada. La concentración —la cuota de mercado controlada por pocas empresas— es unas cuatro veces mayor que en economías avanzadas, y los *markups* promedian 1,35 frente a 1,20 para estas últimas. Estas diferencias persisten incluso al considerar los costos de innovación y marca.

Los mercados laborales muestran brechas similares. Los trabajadores reciben solo cerca de la mitad del valor que generan, frente al 65% en Estados Unidos y el 81% en las economías avanzadas.

Estas disparidades afectan a sectores importantes. En telecomunicaciones, la alta concentración mantiene los precios elevados. En banca, la rentabilidad y concentración explican parte de los altos costos de financiamiento. En muchas cadenas de suministro, grandes intermediarios ejercen presión sobre productores primarios.

La falta de competencia también frena el dinamismo empresarial. Aunque a menudo entran en el mercado nuevas empresas, estas suelen ser pequeñas, informales y poco productivas, por lo que contribuyen poco al empleo o a la innovación. El 95% de las empresas de la región emplean a menos de cinco trabajadores y absorben el 57% del empleo. Las empresas más grandes y productivas, con más de 50 empleados, representan solo el 1% del total de empresas y el 20% de los puestos de trabajo. La inversión en innovación también es modesta: las empresas de las economías avanzadas dedican casi el 4% de las ventas a actividades de innovación, frente al 2,5% en la región, y el 1,03% a investigación y desarrollo, frente a solo el 0,26% en la región. Sin presión competitiva, la destrucción creativa se estanca y, con ella, la productividad.

Cómo desbloquear la competencia de mercado

Las reformas en la región demuestran que es posible superar las barreras a la competencia y generar beneficios tangibles. La portabilidad

numérica en telecomunicaciones amplió las opciones de los consumidores y redujo los precios. Los sistemas de pago digitales de bajo costo transformaron las transacciones financieras. En Brasil, la portabilidad de préstamos redujo los diferenciales de tasas; en Uruguay, las máquinas de cobro multiadquirente disminuyeron la concentración; en México, la licitación competitiva de insulina redujo costos y amplió el acceso. Estos casos muestran cómo políticas audaces y bien diseñadas producen beneficios concretos para consumidores, trabajadores y empresas.

A partir de estos éxitos, los gobiernos pueden enfocarse en tres prioridades:

- **Integrar los mercados.** La fragmentación mantiene a las empresas pequeñas y aisladas. Mejor infraestructura, armonización regulatoria y procesos fronterizos más ágiles pueden ampliar la escala de producción, estimular la innovación y conectar a las firmas con cadenas globales de valor.
- **Diseñar regulaciones más inteligentes y procompetencia.** Las normas que incentivan a las empresas a permanecer pequeñas o que protegen a las establecidas sofocan el dinamismo. Eliminar políticas supeditadas al tamaño, realizar auditorías regulatorias y basar la regulación en evidencia puede nivelar el campo de juego, impulsar la expansión y aumentar la productividad.
- **Fortalecer las agencias de competencia.** Una supervisión efectiva requiere instituciones independientes y con recursos, con capacidad de revisar fusiones, sancionar carteles y prevenir abusos. Hoy, las agencias de la región están rezagadas, en autonomía y capacidad, respecto de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. Reforzarlas es clave para disuadir conductas anticompetitivas y garantizar mercados disputables.

De las lecciones a la acción

La competencia débil no es inevitable; refleja elecciones, instituciones y políticas que pueden cambiar. Que los mercados sean abiertos o cerrados depende de tres factores:

1. **Regulación y confianza.** Cuando los ciudadanos confían en su gobierno, la regulación es más eficiente y genera menos barreras.
2. **Capacidad estatal.** Burocracias competentes y partidos estables aseguran que las reformas procompetencia se implementen y perduren.

3. **Organización política.** Una representación empresarial amplia impulsa bienes públicos, mientras que el *lobby* individual refuerza privilegios.

El éxito de las reformas requiere ir más allá de la norma escrita. Los gobiernos deben invertir en capacidad estatal y en la aplicación creíble de la ley, con tribunales independientes, burocracias profesionales y agencias de competencia autónomas. La institucionalización de los partidos y la estabilidad política son esenciales para evitar que los ciclos electorales reviertan reformas. Por parte del sector privado, la suma de intereses a través de asociaciones representativas puede orientar demandas hacia bienes públicos —infraestructura, reglas claras— en lugar de favores específicos. Al mismo tiempo, es necesario auditar y desmontar gradualmente las barreras ocultas mediante reformas regulatorias y fiscales coordinadas, implementadas en paquetes durante ventanas de oportunidad política. Y se requieren salvaguardias estrictas contra privilegios y rentas derivados de conexiones políticas que consoliden a las empresas establecidas.

Muchos avances recientes muestran que mejorar el funcionamiento de los mercados es posible. El desafío ahora es escalar estas reformas, reforzar lo que funciona, y garantizar que las instituciones cuenten con herramientas para sostener mercados más justos y disputables.

Mejorar la vida de las personas a través de mercados competitivos

Los mercados tienen una capacidad extraordinaria para canalizar los intereses individuales hacia beneficios sociales más amplios. Sin embargo, en América Latina y el Caribe su reputación suele ser objeto de escepticismo. Las encuestas de opinión pública revelan que muchos ciudadanos consideran que los mercados son injustos, ya que benefician a unos pocos privilegiados y dejan atrás a la mayoría.¹ En respuesta a esto, suele haber un fuerte apoyo a las políticas que frenan la influencia de las fuerzas del mercado. Este libro sostiene que estas preocupaciones no son infundadas, ya que los mercados de la región a menudo no logran generar beneficios sociales inclusivos. Pero el diagnóstico, y la respuesta de políticas que inspira, suelen ser erróneos. El problema no es que los mercados funcionen con demasiada libertad, sino que los gobiernos hacen muy poco para evitar su captura y distorsión. En lugar de eliminar las barreras a la entrada de nuevas empresas, las políticas suelen reforzarlas, protegiendo a las empresas ya establecidas y limitando la competencia.

Un aspecto que a menudo se pasa por alto es que el desarrollo económico requiere mercados que funcionen bien. En ellos, las personas y las empresas pueden intercambiar bienes y servicios, guiados por los precios. Ya se trate de ropa, medicamentos o un plan telefónico, las empresas están preparadas para proporcionar lo que la gente necesita. Si alguien quiere ganarse la vida, las empresas están ahí para contratar mano de obra a cambio de un salario. Los precios de mercado pueden contribuir a que las transacciones sean eficientes. Adam Smith, a menudo llamado “el padre de la economía moderna”, argumentó que las fuerzas del mercado podían

¹ Los datos de opinión pública de la encuesta Latinobarómetro 2023 reflejan este escepticismo. La mitad o casi la mitad de los encuestados cree que las empresas domésticas (51%), las empresas internacionales (44%) o los bancos (44%) trabajan para mejorar su calidad de vida. Además, el 77% percibe la distribución de los ingresos en su país como injusta o muy injusta.

impulsar la prosperidad al orientar los recursos hacia su uso más eficiente, un concepto conocido como la “mano invisible”. Para que esto suceda, los precios deben reflejar fielmente la oferta y la demanda, sin que nadie tenga el poder de manipularlos. Sin embargo, la historia está llena de ejemplos de empresas que parecen dominar grandes sectores de mercados específicos. ¿Qué importancia tienen estas poderosas entidades para la economía en general, y cuál es su impacto en la prosperidad económica de América Latina y el Caribe?

El “poder de mercado” puede parecer un término abstracto, pero puede afectar significativamente la vida cotidiana. Consideremos el caso de José, un trabajador típico de una de las ciudades de la región. Gana un salario modesto y administra cuidadosamente sus ingresos para cubrir sus necesidades básicas. Pero en una economía dominada por unas pocas empresas, su poder adquisitivo se ve limitado. Al existir poca competencia, estas empresas pueden fijar precios más altos para los bienes y servicios esenciales, como los alimentos, el transporte y el acceso a Internet, lo que obliga a José a pagar más mientras gana lo mismo. La presión sobre su presupuesto le deja poco margen para ahorrar o mejorar su nivel de vida. El impacto va más allá de los precios: un mercado sin competencia también limita las oportunidades de empleo, ya que un menor número de empresas significa menos producción global. Con el tiempo, la reducción de la competencia termina frenando la innovación y la productividad, al tiempo que limita la variedad y calidad de los productos y servicios que José puede comprar.

Este entorno de mercado también altera la distribución de los beneficios económicos. Los precios más altos y las menores oportunidades de empleo reducen el poder adquisitivo de José, mientras que los propietarios de las empresas obtienen una parte desproporcionada de los beneficios. En lugares donde solo hay unos pocos empleadores, las empresas dominantes pueden fijar salarios por debajo de la verdadera contribución de los trabajadores, lo que limita aún más los ingresos. Como resultado, las personas como José deben soportar una doble carga: un mayor costo de vida y salarios estancados. La experiencia de José ilustra una realidad más amplia: cuando las empresas ejercen su poder de mercado para influir tanto en los precios como en los salarios, la economía se inclina a su favor, dejando a los trabajadores y consumidores con menos oportunidades y una participación menor en la prosperidad económica.

Asimismo, el crecimiento económico y el dinamismo empresarial también se estancan. Consideremos el caso de Ana, propietaria de una pequeña empresa con ideas y ambición, que lucha por expandirse. Podría contratar a un trabajador como José, pero no lo hace. A pesar de su empuje, el entorno económico general la frena. Su empresa sigue siendo pequeña, incapaz de

competir con las grandes empresas ya establecidas o de ganar participación en el mercado. Cuando las empresas dominantes se enfrentan a poca presión competitiva, las ineficiencias se perpetúan y la economía no alcanza su potencial.

En los últimos años, algunas reformas favorables a la competencia han comenzado a remodelar este panorama, aportando beneficios tangibles a trabajadores como José y emprendedores como Ana. Los cambios regulatorios y la llegada de nuevos operadores al sector de las telecomunicaciones, por ejemplo, han ampliado el acceso a los servicios móviles y de Internet, y han reducido sus precios, lo que ha permitido que José acceda a servicios de mejor calidad. La introducción de los sistemas de pago digitales ha agilizado y abaratado las transacciones financieras, lo que ha proporcionado a Ana nuevas formas de llegar a los clientes y gestionar su negocio. Las reformas en materia de portabilidad de préstamos están empezando a ayudar a consumidores como José a acceder a créditos más competitivos, lo que reduce sus costos de endeudamiento y les da mayor flexibilidad para gestionar sus finanzas. La liberalización comercial también ha generado algunos beneficios, como una mayor variedad de productos —más tipos y marcas de, por ejemplo, zapatos o teléfonos inteligentes— y precios más bajos para los consumidores de toda la región. Estas reformas demuestran que las políticas de competencia pueden marcar una diferencia real. Sin embargo, como se muestra en este libro, aún queda mucho por hacer.

¿En qué medida el poder de mercado sigue impulsando los precios altos, los salarios bajos y el escaso dinamismo empresarial en las economías de América Latina y el Caribe? ¿Una mayor competencia en toda la economía mejoraría significativamente la calidad de vida de José? ¿Unas condiciones más equitativas podrían ayudar a emprendedores como Ana a innovar, contratar y crecer? Este capítulo introductorio muestra que sí, y en gran medida, en los mercados de productos donde José compra bienes y en los mercados laborales donde obtiene sus ingresos. La falta de competencia también afecta a muchos otros mercados. En el sector bancario, por ejemplo, Ana puede dudar en solicitar un préstamo porque las tasas de interés siguen siendo demasiado altas. En los mercados de bienes primarios e intermedios, la competencia limitada puede imponer altos costos de insumos a su pequeña empresa. Evaluar cómo el aumento de la competencia afecta a los precios, los salarios y la eficiencia económica general puede proporcionar una mejor comprensión de su potencial para elevar el nivel de vida en toda la región.

Hay dos advertencias que conviene señalar desde el principio. En primer lugar, los resultados del libro se basan en diversas fuentes de datos y estudios de países. Asimismo, aunque a menudo se basen en subconjuntos

de países, las conclusiones son ampliamente generalizables, dadas las características estructurales e instituciones comunes que posee la región. En segundo lugar, muchos de los datos, ejemplos y afirmaciones de este capítulo tienen por objeto ilustrar los temas generales y las conclusiones exploradas a lo largo del libro. Para mantener la accesibilidad y fluidez de la lectura, no se incluyen aquí referencias detalladas. Sin embargo, la evidencia subyacente —incluyendo los datos, los estudios de casos y las citas de trabajos académicos y de política pública— está plenamente documentada en los capítulos siguientes.

Mejores mercados para el desarrollo

Para comprender la importancia de la competencia, pensemos en los mercados de productos, donde consumidores como José compran bienes y servicios a empresas, y negocios como el de Ana compiten con otros. En los mercados competitivos, los precios reflejan fielmente los costos de producción, como la mano de obra, las materias primas y la maquinaria. Cualquier empresa que cobre más corre el riesgo de perder clientes frente a sus rivales, que ofrecen los mismos bienes y servicios a precios más bajos. La competencia garantiza que los consumidores como José tengan muchas alternativas y obliga a las empresas a fijar los precios en función de los costos y las condiciones imperantes en el mercado (es decir, a actuar como tomadores de precios). Sin embargo, algunas empresas pueden tener un poder de mercado significativo y cobrar precios muy por encima de los costos. A precios más altos, la cantidad de bienes demandados disminuye y las empresas producen y venden menos, pero siguen obteniendo beneficios gracias al elevado *markup*, es decir, la diferencia entre el precio y el costo. Cuando los *markups* son elevados y generalizados, los precios suben y la producción se reduce.

Las empresas pueden adquirir poder de mercado como resultado de las características económicas inherentes a sus sectores —como altos costos fijos o hundidos, o fuertes efectos de red que generan economías de escala o de alcance—, pero también a través de la acción o la inacción del gobierno. Las barreras regulatorias, por ejemplo, pueden limitar la entrada de nuevas empresas, al igual que instituciones débiles pueden no impedir que empresas ya establecidas adopten comportamientos anticompetitivos. En algunos casos, la búsqueda del poder de mercado puede tener efectos positivos: las empresas que innovan pueden necesitar la perspectiva del poder de fijación de precios para justificar inversiones arriesgadas. Asimismo, las empresas que invierten en marca disfrutan del poder de fijación de precios en comparación con las que no lo hacen, pero a cambio ofrecen

a los consumidores la promesa de una calidad fiable. Sin embargo, es más probable que el bienestar social se vea reducido por el poder de mercado derivado de la colusión o de estrategias que bloquean la entrada de nuevos competidores de bajo costo. En América Latina y el Caribe, es menos probable que el poder de mercado se derive de la innovación o de la competencia dinámica; los niveles de innovación, por ejemplo, siguen estando muy por debajo de aquellos de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). En cambio, las empresas pueden basarse en el control de los insumos o la distribución, la estrategia de marca o la diferenciación de productos con una sustituibilidad limitada² para afianzar su poder de fijación de precios. Incluso en mercados que parecen competitivos, las barreras estructurales y estratégicas a menudo pueden limitar la entrada y atenuar las fuerzas de la competencia, lo que permite que persistan los altos *markups*.

Si bien el aumento del poder de mercado se ha convertido en una preocupación mundial, la experiencia en América Latina y el Caribe presenta características propias, como la informalidad generalizada³ y la escasez de empresas medianas (el llamado “*missing middle*”), ambas compatibles con una economía dominada por grandes empresas. Este entorno regulatorio parece particularmente distorsionador, ya que puede reducir la presión competitiva sobre las empresas establecidas y limitar la capacidad para hacer cumplir las leyes antimonopolio. Estas características suscitan la preocupación de que el poder de mercado en la región pueda ser especialmente pronunciado. Una importante contribución de este libro es mostrar que estas preocupaciones están respaldadas por la evidencia. Con este fin, se introduce un nuevo conjunto de indicadores diseñados para describir cómo funcionan los mercados en América Latina y el Caribe (véase el recuadro 1.1 sobre el conjunto de datos CompeteLAC).

La evidencia muestra claramente que las empresas de América Latina y el Caribe ejercen un poder de mercado considerable. Uno de los indicadores de que esto es así es la alta concentración de la actividad económica en la región, en comparación con las economías avanzadas (gráfico 1.1, panel A). En promedio, los mercados tienen el equivalente a dos empresas de igual tamaño, frente a ocho en las economías avanzadas. Sin embargo, la concentración por sí sola no implica una competencia débil; dos empresas pueden seguir compitiendo agresivamente en un mercado concentrado. Lo que

² La “sustituibilidad” se refiere a la medida en que un bien o servicio puede sustituir a otro en la producción o el consumo.

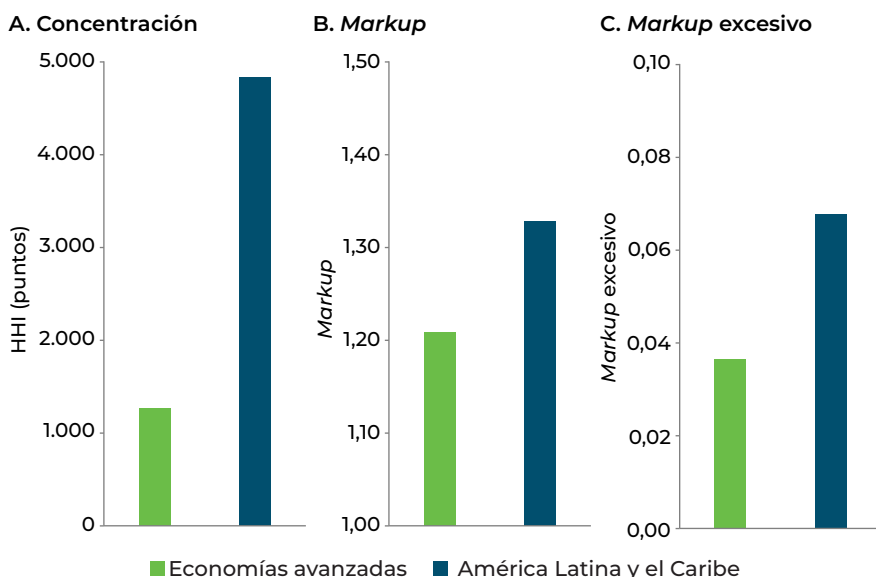
³ En este libro, “informalidad” se refiere a las empresas que están obligadas legalmente a cotizar a la seguridad social, pero no lo hacen.

Recuadro 1.1. CompeteLAC: Un nuevo conjunto de datos sobre la competencia en América Latina y el Caribe

El conjunto de datos CompeteLAC es el primer recurso de acceso público sobre la competencia en América Latina y el Caribe, y ofrece datos armonizados a nivel de empresa de ocho países: Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Perú y Uruguay. Desarrollado gracias a un esfuerzo de colaboración regional, el conjunto de datos aborda los retos de clasificación, muestreo y calidad de los datos, lo que permite realizar análisis comparativos entre países. Proporciona a los responsables de las políticas y a los investigadores herramientas para estudiar la dinámica del mercado, los factores que impulsan la productividad y el poder de mercado a través de cuatro módulos básicos: concentración de mercado, dinámica de las empresas, rendimiento y poder de mercado. CompeteLAC permite obtener una visión amplia y detallada de la competencia y la productividad en las economías de la región, con indicadores detallados por país, sector y año. Los resultados que se presentan en el resto del libro se basan en CompeteLAC, pero también amplían el análisis con otras fuentes de datos y pruebas, abarcando otros países de la región. Aunque se basan en un subconjunto de países, las conclusiones pueden extrapolarse a otros, ya que muchos comparten características importantes e instituciones. De cara al futuro, el objetivo es que CompeteLAC se actualice periódicamente, incluyendo nuevos datos y países adicionales a lo largo del tiempo. CompeteLAC se describe con más detalle en el capítulo 2.

importa no es solo cuántas empresas hay, sino cómo se comportan. Más allá de la alta concentración, las empresas de América Latina y el Caribe aplican *markups* significativamente más altos que las de las economías avanzadas. Como se muestra en el gráfico 1.1, panel B, la empresa promedio de la región cobra alrededor de un 35% por encima de los costos de producción, frente al 20% de las economías avanzadas. Estos altos *markups* no se traducen necesariamente en beneficios excesivos; las empresas con costos fijos sustanciales, como los relacionados con la investigación y el desarrollo, la creación de marca o el cumplimiento de las regulaciones, a menudo necesitan *markups* más altos para alcanzar el umbral de rentabilidad. No obstante, los *markups* excesivos —más allá de lo necesario para cubrir los costos fijos, como los de innovación y desarrollo de marca— también son más altos en la región, lo que indica una menor presión competitiva (gráfico 1.1, panel C).

El capítulo 2 analiza la situación de la competencia en los mercados de productos en América Latina y el Caribe. Ahí se muestra que los *markups* elevados están muy extendidos en la industria manufacturera, pero son aún

Gráfico 1.1. Concentración, *markups* y *markups* excesivos

Fuente: Álvarez y Morales (de próxima publicación).

Nota: El panel A muestra el índice Herfindahl-Hirschman (HHI), calculado como la suma de las participaciones de mercado al cuadrado de todas las empresas de un mercado, que indica el grado de concentración del sector. El panel B presenta los *markups* a nivel de empresa, estimados mediante una función de producción translog de segundo orden con dos insumos: capital y costo de los productos vendidos. El panel C muestra los *markups* excesivos, definidos como la diferencia entre el *markup* observado de una empresa y su *markup* de cero beneficios (óptimo), es decir, el *markup* que se produciría en condiciones de competencia perfecta, estimado con la misma metodología que en el panel B. Las barras reflejan la mediana del HHI, el *markup* y el *markup* excesivo por país y sector (basado en el North American Industry Classification System, NAICS), que abarca tanto al sector manufacturero como al de servicios. Las economías avanzadas incluyen Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Japón, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República Checa, República de Corea y Suecia. Los países de América Latina incluyen Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

más pronunciados en el sector de los servicios, el cual es fundamental para el empleo y la productividad en la región. Estos elevados *markups* están explicados por empresas establecidas que ejercen un poder de fijación de precios creciente, y no por cambios en la participación de mercado de empresas más grandes, un fenómeno que difiere del observado, por ejemplo, en los Estados Unidos.

Ahora bien, ¿cómo afectan a la economía estos mercados con baja competencia? La evidencia presentada en el capítulo 2 muestra que los hogares de América Latina y el Caribe pagan mucho más por bienes y servicios de lo que probablemente pagarían en mercados más competitivos, un resultado que, por sí solo, merece la atención de los formuladores de política. Las estructuras de mercado y los comportamientos de las empresas asociados a

los altos *markups* también pueden tener implicaciones más amplias y sutiles para la formalidad, la productividad, el crecimiento económico y otros resultados económicos clave; por ejemplo, una mayor producción —derivada de una mayor competencia— y una mayor formalización representan mayores ingresos fiscales para el gobierno.

Para cuantificar estos efectos, se calibró un modelo macroeconómico para múltiples economías.⁴ La política de competencia estándar suele centrarse en el comportamiento de las empresas dentro de los mercados formales. Sin embargo, en América Latina y el Caribe, para comprender la competencia es necesario examinar la interacción entre los sectores formales e informales, y cómo las instituciones —como los sistemas tributarios y la aplicación de la normativa— configuran la dinámica del mercado. El modelo utilizado incorpora estas características estructurales para captar los mecanismos únicos por los que opera el poder de mercado en la región. En dicho modelo, algunas empresas operan de manera informal, son pequeñas y tienen una participación de mercado mínima, mientras que las empresas formales más grandes tienden a dominar los mercados. En este marco, las políticas fiscales son cruciales para configurar esta división entre lo formal y lo informal, influyendo en las decisiones de las empresas de permanecer en el sector formal y en sus *markups* asociados. Como resultado, afectan indirectamente a la productividad general y a la eficiencia económica, en virtud de que alteran el panorama competitivo.

Consideremos el caso de Ana, una pequeña empresaria. Ella puede evitar pagar impuestos y cotizar a la seguridad social si decide llevar adelante su negocio en la informalidad. Sin embargo, la decisión de hacer esto le da un incentivo, a pesar de su espíritu emprendedor, para mantener la empresa pequeña y evitar llamar la atención de las autoridades, lo que provocaría mayores costos de cumplimiento. Mientras tanto, las empresas formales más grandes captan una mayor participación de mercado y obtienen la capacidad de cobrar precios más altos y con un *markup* más elevado. Para trabajadores como José, la elección de Ana significa menos oportunidades de empleo formal con salarios y protecciones dignos.

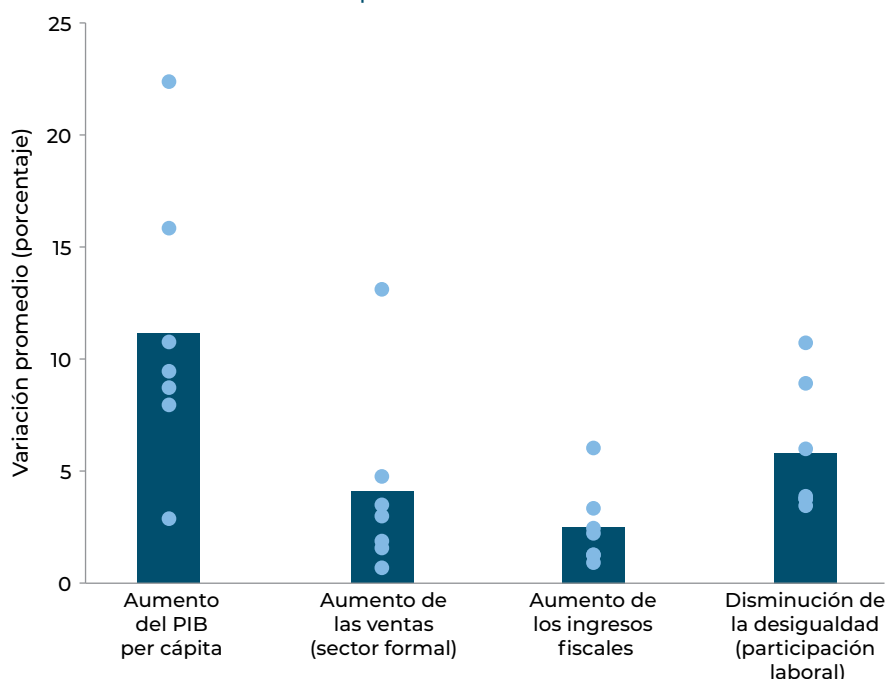
¿En qué medida cambiarían las economías de América Latina y el Caribe si sus *markups* descendieran al nivel observado en las economías más avanzadas? El modelo ofrece una respuesta reveladora a esta pregunta. Para ilustrarlo, tomemos un país concreto de la región y midamos los *markups* que aplican las empresas en diferentes sectores, tal y como

⁴ El modelo fue desarrollado y calibrado individualmente por Martínez y Santos (2025) para los siguientes países: Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México y Uruguay.

se explica con más detalle en el capítulo 2. Posteriormente, imaginemos un escenario alternativo en el que todas las empresas aplicaran el mismo *markup*, fijado al nivel observado en las economías avanzadas. ¿Cómo afectaría este cambio a la macroeconomía de ese país?

El gráfico 1.2 muestra los resultados de este experimento en varios aspectos de la economía de siete países de América Latina y el Caribe, cada uno de los cuales está representado por un punto en el gráfico. La primera barra del gráfico muestra que, en promedio, el producto interno bruto (PIB) per cápita aumentaría un 11,1%, lo que supone un aumento significativo de los ingresos de los hogares. Sin embargo, habría variaciones sustanciales entre los países. Aunque todos experimentarían un crecimiento económico con mercados

Gráfico 1.2. El impacto macroeconómico de una mayor competencia en los mercados de productos



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de censos nacionales o datos de encuestas, incluyendo la Pesquisa Industrial Anual (Brasil), Encuesta Nacional Industrial Anual (Chile), Encuesta Anual Manufacturera (Colombia), Registro de Variables Económicas (Costa Rica), Superintendencia de Compañías (Ecuador), Encuesta Manufactura (México) y Encuesta Anual de Actividad Económica (Uruguay). *Nota:* El gráfico presenta el cambio porcentual promedio —resultante del aumento de la competencia en el mercado— en indicadores económicos clave de siete economías de América Latina y el Caribe, siguiendo la metodología de Martínez y Santos (2025). Las cuatro barras ilustran el impacto estimado de mercados más competitivos en el PIB per cápita, las ventas del sector formal, los ingresos fiscales y la participación laboral. Cada punto representa un país individual, lo que pone de relieve la variación en las ganancias proyectadas en toda la región.

más competitivos, algunos cuyos mercados ya eran relativamente competitivos tendrían un aumento menor. Si bien el aumento más bajo del PIB sería de alrededor del 3%, algunos países ganarían hasta más del 20%.⁵

¿Por qué crece una economía con más competencia? La razón es que una mayor competencia obliga a las grandes empresas a aplicar *markups* más bajos, lo que reduce los precios al consumidor. Con precios más bajos, la demanda de bienes aumenta, lo que lleva a las empresas a incrementar la producción. El consiguiente aumento de la producción en toda la economía se traduce en un mayor PIB.

Una mayor competencia también influye en otros aspectos de la economía, incluido el nivel de formalización. Como se ha mencionado, las tasas de informalidad en los países de América Latina y el Caribe son significativamente más altas que en las economías más avanzadas, y la competencia influye en esta diferencia. La segunda barra del gráfico 1.2 muestra que, a medida que aumenta la competencia, la participación de las ventas del sector formal se incrementa en toda la región, con un aumento promedio de 4,1 puntos porcentuales. Cuando la competencia aumenta y los *markups* disminuyen, las empresas formales reducen sus precios, venden más y se expanden. El crecimiento resultante de la participación del sector formal en las ventas totales reduce el peso relativo de las empresas informales.

En virtud de que los gobiernos suelen tener dificultades para recaudar impuestos de las empresas informales, unas tasas de formalización más elevadas presentan la ventaja añadida de ayudarles a superar un importante reto para las finanzas públicas de la región, al hacer que la recaudación de impuestos sea más eficiente y fiable. A medida que aumenta la competencia y más empresas operan de manera formal, los ingresos fiscales del gobierno se incrementan. El gráfico 1.2 muestra un aumento promedio del 2,5% en los ingresos fiscales como porcentaje del PIB, lo que supone un incremento del 13,9% en los ingresos públicos.

La competencia entre empresas también es fundamental para determinar la distribución de los ingresos de un país, es decir la fracción que se destina a los trabajadores en forma de salarios, y a los propietarios de capital en forma de beneficios. Cuando las empresas tienen un mayor poder de

⁵ Las ganancias del PIB derivadas del aumento de la competencia en los mercados de productos de la región son considerables, con un promedio del 11,1%. Esto concuerda con trabajos relacionados; por ejemplo, De Loecker, Eeckhout y Mongey (2021) estiman que el aumento del poder de mercado en los Estados Unidos desde la década de 1980 redujo el PIB en aproximadamente un 10%. Estas magnitudes son, en general, mayores, pero del mismo orden, que las ganancias derivadas de otras reformas; Kambourov (2009), por ejemplo, concluye que la liberalización comercial de Chile en la década de 1990 aumentó el PIB a largo plazo en un 7%.

mercado, producen menos, tanto individualmente como en conjunto, y, por lo tanto, contratan a menos trabajadores. Esto tiene dos efectos directos en el mercado laboral. En primer lugar, el empleo general disminuye y algunas personas abandonan la población económicamente activa.⁶ En segundo lugar, dado que la mayoría de las personas no pueden permitirse el lujo de no trabajar, la menor demanda de mano de obra empuja a muchos a aceptar salarios más bajos. Como resultado, los salarios agregados se estancan o disminuyen, lo que reduce la remuneración total del trabajo en comparación con economías más competitivas, y la participación laboral disminuye. Por el contrario, cuando el poder de mercado disminuye, el efecto agregado es un desplazamiento de los ingresos hacia los trabajadores, lo que aumenta la participación laboral y reduce la desigualdad. El gráfico 1.2 ilustra este patrón: en los países de América Latina y el Caribe, un aumento de la competencia se asocia con un incremento promedio del 5,8% en la participación laboral, lo que implica una reasignación significativa de los ingresos y una disminución de la desigualdad.⁷

Falta de competencia en la cadena de producción

Las empresas pueden ejercer su poder de mercado no solo cuando venden productos, sino también cuando compran insumos, especialmente mano de obra. Volvamos al caso de José, quien contribuye sustancialmente a la productividad de su empleador y quiere cambiar de trabajo para obtener un mejor salario. Sin embargo, sus opciones son limitadas; hay pocas oportunidades viables fuera de su puesto actual, por lo que su poder de negociación es débil. Su empleador lo sabe y no ve la necesidad de ofrecerle un aumento. Mientras tanto, la empresaria Ana querría abrir una tienda competidora cerca y contratar a alguien como José, pero se encuentra con numerosos obstáculos: desde el acceso limitado al crédito hasta las onerosas regulaciones de zonificación. Por lo tanto, su tienda nunca abrirá sus puertas y José permanecerá en su puesto, ganando un salario más bajo.

El poder de mercado laboral surge cuando las empresas pueden imponer *markdowns*, es decir, pagar salarios inferiores a la contribución marginal de los trabajadores a la producción, sin perderlos. Esto suele reflejar una

⁶ Véase el capítulo 4 de Eeckhout (2021).

⁷ Como se analiza en el capítulo 3, la competencia entre los trabajadores también contribuye a configurar la distribución de los ingresos entre el trabajo y el capital. La sindicalización, por ejemplo, permite a los trabajadores negociar colectivamente, lo que mejora su posición negociadora frente a las empresas. Este poder de negociación tiende a ser más fuerte cuando los sindicatos pueden limitar la oferta de mano de obra disponible, reduciendo así la competencia entre los propios trabajadores.

competencia limitada en los mercados laborales locales, definidos por la geografía, la ocupación, las habilidades y la industria. El poder de mercado laboral puede derivarse de la concentración de empleadores (el dominio del mercado por parte de unos pocos empleadores), lo que permite a las empresas internalizar el efecto de la contratación en los salarios. También puede surgir en mercados laborales con puestos de trabajo diferenciados, en los que los trabajadores valoran las comodidades o incurren en altos costos de cambio, una situación que permite a las empresas retenerlos con salarios más bajos. Las fricciones informativas, las barreras a la movilidad y las escasas opciones de empleo externo limitan aún más la competencia salarial, incluso cuando hay muchos empleadores.

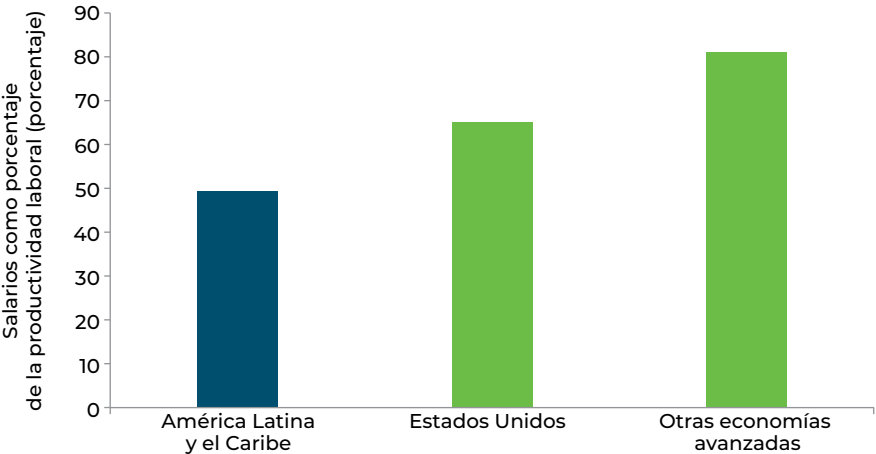
En promedio, los trabajadores de América Latina y el Caribe se llevan a casa, en forma de salarios, el 50% de lo que aportan a sus empleadores. En cambio, en Estados Unidos y otras economías avanzadas se llevan a casa el 65% y el 81%, respectivamente (gráfico 1.3, panel A). Al igual que sucede con el poder en el mercado de productos, el poder de mercado laboral también reduce la productividad. Cuando las empresas tienen poder de mercado laboral, contratan menos trabajadores que si lo hicieran en un mercado laboral competitivo, ya que contratar a más personas requeriría aumentar los salarios de todos los empleados. Esto conduce a un menor empleo y a salarios más bajos. Al contratar menos trabajadores, la producción total también es menor. Además, los *markdowns* salariales varían entre las empresas, lo que da lugar a una mala asignación de la mano de obra, es decir que la mano de obra no se asigna a su uso más productivo. El capítulo 3 analiza los mercados laborales, utilizando datos detallados para documentar la prevalencia del poder de mercado laboral y la concentración de empleadores en diferentes ocupaciones y regiones. Allí se muestra cómo la falta de opciones externas —como resultado de la geografía, la falta de capital humano y la regulación— reduce los salarios en la región.

Para cuantificar los efectos del poder de mercado laboral sobre el bienestar, el gráfico 1.3, panel B, muestra los resultados de un modelo macroeconómico en el que las empresas compiten por los trabajadores, pero también tienen poder de mercado laboral y, por lo tanto, pueden influir en los salarios, una situación conocida como “oligopsonio”.⁸ El modelo, calibrado para 10 economías de América Latina y el Caribe, permite incluir empresas de diferentes tamaños, niveles de productividad y condiciones laborales (es decir, beneficios no salariales, como mejores horarios o ubicaciones), y estimar el poder de mercado laboral promedio de las empresas para cada país.

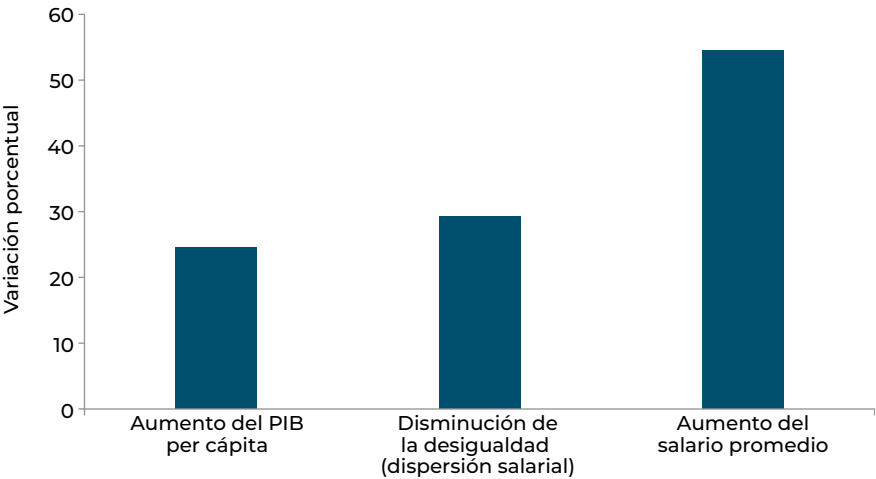
⁸ Los resultados se basan en estimaciones realizadas por Armangué-Jubert, Guner y Ruggieri (2025).

Gráfico 1.3. El poder de mercado laboral y sus efectos en América Latina y el Caribe

A. Salario neto promedio por cada 100 dólares estadounidenses aportados a la empresa por los trabajadores



B. Aumento promedio derivado de la reducción del poder de mercado laboral



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de las World Bank Enterprise Surveys (WBES) y los censos o datos de encuestas de los países, como se indica en el gráfico 1.2.

Nota: El panel A muestra la participación promedio del valor agregado que los trabajadores reciben como salario por cada dólar que generan, calculado como la inversa del *markdown* promedio ($1/\mu$), siguiendo la metodología de Akerberg, Caves y Frazer (2015). Los detalles de la estimación son coherentes con los presentados en el gráfico 3.1. Este panel incluye datos de las siguientes economías: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Paraguay y Uruguay. El panel B muestra la variación porcentual prevista del PIB per cápita, la reducción de la dispersión salarial y el aumento de los salarios promedios en condiciones de mercado laboral similares a las observadas en las economías avanzadas, siguiendo las metodologías de Armangué-Jubert, Guner y Ruggieri (2025) y Card et al. (2018). Los países incluidos en esta simulación son Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, México, Perú y Uruguay. Otras economías avanzadas incluyen Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Japón, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República Checa, República de Corea y Suecia. Los países de América Latina incluyen Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

Basándose en este modelo, se puede simular un escenario contrafactual aumentando la competencia de esas economías en el mercado laboral para equipararla a la de las economías avanzadas. Los resultados son sorprendentes. El PIB per cápita en América Latina y el Caribe aumentaría hasta un 25% en promedio. Estas mejoras no se deberían a un aumento de las inversiones o a un capital humano adicional, sino a la reasignación laboral hacia empresas más productivas y a la reducción de las distorsiones salariales. Con el aumento de la competencia por los trabajadores, las empresas de baja productividad se reducirían o desaparecerían, mientras que las de alta productividad se expandirían, lo que impulsaría la eficiencia general. En este mundo más competitivo, José tendría un mayor número de opciones externas, lo que aumentaría su poder de negociación. Al mismo tiempo, Ana podría atraer más fácilmente talento y hacer crecer su negocio, sabiendo que el dominio de los grandes empleadores no afecta a la fijación de salarios.

A medida que disminuye el poder de mercado laboral, los salarios se acercan más a las contribuciones reales de los trabajadores, lo que reduce la desigualdad salarial (medida por la dispersión salarial) en casi un 30%. En resumen, una mayor competencia en el mercado laboral podría dar lugar a una mejor adecuación entre los trabajadores y las empresas, así como a una remuneración más justa para los empleados.

Por supuesto, las economías modernas necesitan algo más que trabajadores para producir bienes y servicios. La producción consiste en una red de empresas de varios sectores que interactúan mediante la compra y venta de bienes y servicios como insumos intermedios. El poder de mercado puede surgir en cualquiera de estas transacciones, lo que influye en la asignación eficiente de los recursos de toda la economía. Cuando las empresas de la fase inicial, como la de Ana, son pequeñas y competitivas, y venden su producción a intermediarios con poder de mercado, pueden producirse “cuellos de botella” en la economía. Estas empresas intermedias pueden ejercer su poder de mercado como compradores pagando precios más bajos por los insumos, *markdowns* que a menudo se deben a características específicas del sector o a la naturaleza de los productos comercializados. En la cadena de suministro de la leche, por ejemplo, las preocupaciones relacionadas con el almacenamiento y el deterioro dan ventaja a los intermediarios, lo que les permite negociar precios más bajos con los productores primarios.

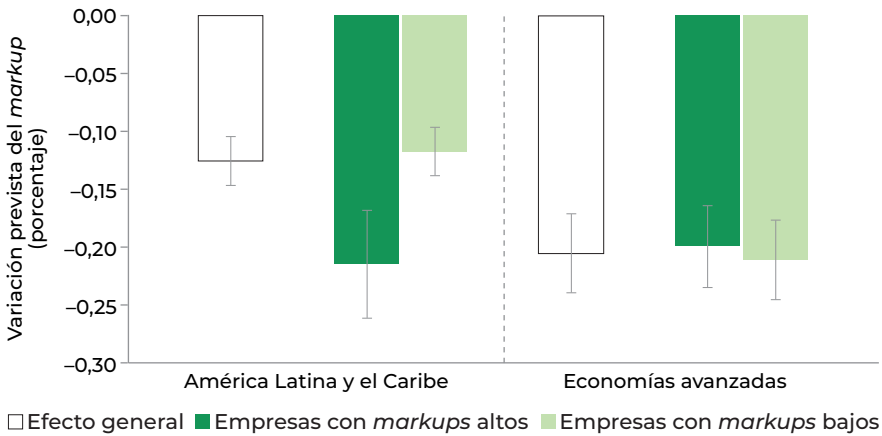
Además, dentro de esta red, algunos sectores son más importantes que otros para la economía, ya que interactúan con una gama más amplia de industrias. Cuando las empresas de esos sectores se comportan de manera no competitiva, las distorsiones pueden propagarse por toda la economía. Las telecomunicaciones son un claro ejemplo: casi todos los sectores dependen de sus servicios, mientras que ellas solo dependen

de un conjunto más reducido de proveedores de insumos especializados. Esta centralidad puede permitir a las empresas de telecomunicaciones ejercer su poder de mercado tanto si son vendedoras como compradoras, cobrando precios elevados a los usuarios finales y negociando precios más bajos con los proveedores. El capítulo 4 analiza las cadenas de suministro y la relación insumo-producto. Allí se documenta cómo las empresas proveedoras, especialmente en sectores concentrados, pueden ejercer su poder de compra, reduciendo los márgenes de los proveedores y distorsionando el crecimiento de las empresas en toda la economía.

El poder dentro de las cadenas de suministro también puede configurarse desde el exterior. En muchos países de América Latina y el Caribe, los productos importados son una parte esencial tanto del consumo como de la producción. Como resultado, la competencia extranjera pasa a formar parte de la ecuación interna, determinando cómo se fijan los precios y cómo se desempeñan las empresas. Esto lo hace a través de dos canales principales: (i) presionando a las empresas para que bajen los precios y mejoren la eficiencia, y (ii) ampliando el acceso a insumos más baratos y de mejor calidad, no solo para los importadores, sino también para las empresas que dependen de ellos indirectamente a través de las cadenas de suministro nacionales. Juntas, estas fuerzas pueden cambiar el poder de mercado y remodelar la dinámica competitiva.

El capítulo 8 explora cómo funcionan estos mecanismos cuando el comercio se abre rápidamente y a gran escala, mostrando las formas en que una crisis de competencia alteró la estructura de mercado en toda la región. En los sectores más expuestos a la presión de la competencia, los *markups* disminuyeron y las empresas dominantes perdieron terreno. Aun así, los efectos no fueron uniformes. En los mercados más concentrados, la presión comercial no siempre erosionó el poder. Mucho dependía de cómo interactuaba la presión externa con la estructura del mercado nacional, lo que influía en la distribución de los beneficios de la liberalización en toda la economía.

En el gráfico 1.4 se comparan los efectos de la competencia de las importaciones sobre el poder de mercado en América Latina y el Caribe con los de las economías avanzadas. En ambos grupos de países, los *markups* promedio disminuyen, pero los patrones difieren notablemente. En las economías avanzadas, la reducción de los *markups* es de casi el doble y se distribuye de manera más uniforme entre las empresas. En América Latina y el Caribe, la disminución general es menor, pero se concentra en las empresas que tienen los *markups* iniciales más altos. Esto sugiere que, en la región, la presión competitiva ha sido más fuerte para las empresas establecidas con mayor poder de fijación de precios.

Gráfico 1.4. Respuesta de los *markups* a un choque de competencia

Fuente: Álvarez y Morales (de próxima publicación).

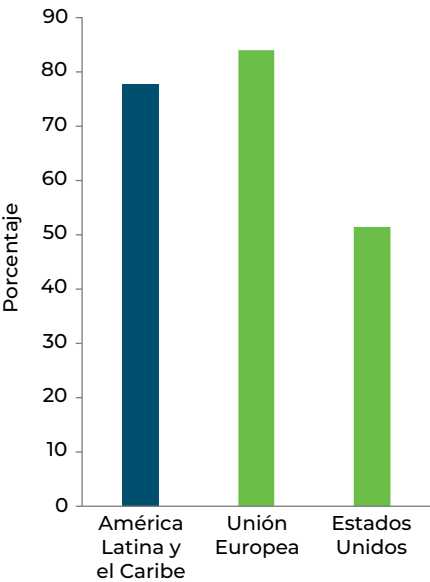
Nota: Los *markups* a nivel de empresa se estiman para el período 2001–15 para los productos manufacturados, utilizando una función de producción translog de segundo orden con dos insumos: capital y costo de los productos vendidos. El “efecto general” muestra la variación prevista de los *markups* para la muestra completa de empresas; las “empresas con *markups* altos” son aquellas cuyo promedio de *markup* se situó por encima de la mediana interempresarial en el período anterior al año 2000, y las “empresas con *markups* bajos” son aquellas que se situaron por debajo de ella. El “choque de competencia” se mide como la variación, entre 2001 y 2015, de las importaciones chinas en las industrias NAICS de cuatro dígitos con producción local. Las economías avanzadas comprenden a Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República Checa y Suecia; América Latina y el Caribe comprende Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

Las empresas también necesitan utilizar edificios, maquinaria y otros bienes de capital para la producción, que a menudo se financian mediante créditos concedidos por los bancos. Pocos sectores son tan vitales —y tan poderosos— como la banca. Los bancos se sitúan en el centro de las economías modernas, canalizando el ahorro hacia la inversión, permitiendo las transacciones cotidianas y determinando el ritmo del crecimiento y la innovación. Los trabajadores como José necesitan tener acceso a la banca para gestionar sus finanzas y su consumo, mientras que el crédito es vital para la supervivencia y el crecimiento de pequeñas empresas como la de Ana. Sin embargo, cuando un puñado de bancos domina el sistema, el poder de mercado puede distorsionar la asignación de crédito, limitar el acceso de las pequeñas empresas y aumentar el riesgo de costosas crisis financieras.

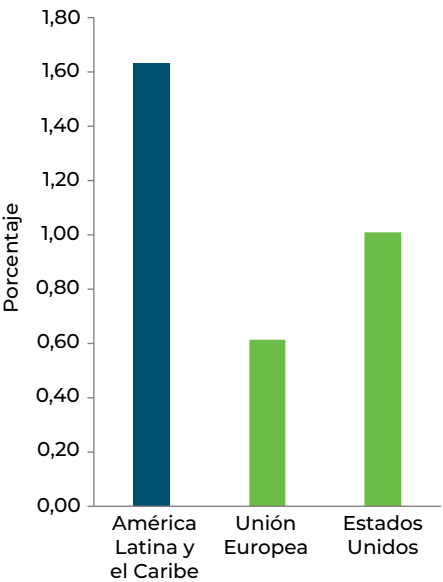
¿El sector bancario de América Latina y el Caribe tiene poder de mercado? Esta es una pregunta difícil, ya que los productos que compran y venden los bancos son menos tangibles que los de otros sectores. Un punto de partida para responder este interrogante es observar la concentración de mercado y comparar el sector bancario de los países de la región con el de las economías más avanzadas, como la Unión Europea y

Gráfico 1.5. Panorama de la competencia en el sector bancario

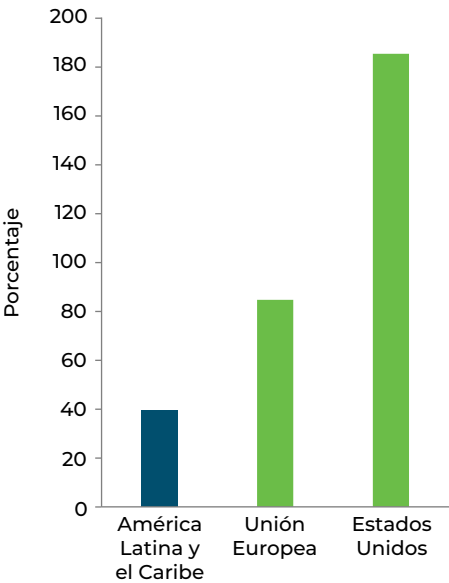
A. Concentración de activos en cinco bancos



B. Rendimiento de los activos (ROA)



C. Crédito total como porcentaje del PIB



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos del Banco Mundial sobre desarrollo financiero mundial (2001–2021).

Nota: Las estimaciones para América Latina y el Caribe incluyen a Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela. El valor indicado para la Unión Europea refleja el promedio no ponderado de sus Estados miembros; Reino Unido ha sido excluido para este cálculo.

Estados Unidos. El panel A del gráfico 1.5 muestra la participación de los activos que poseen los cinco bancos más grandes en diferentes economías. Tal concentración es alta en América Latina y el Caribe, ya que alcanza un porcentaje del 78%, una proporción comparable al 84% de la Unión Europea, pero mucho mayor que el 51% registrado en Estados Unidos.

Sin embargo, aunque están correlacionados, la concentración y el poder de mercado no tienen por qué ir de la mano. Dado que es prácticamente imposible calcular los *markups* de los productos bancarios, resulta necesario buscar en otra parte. Los bancos están obligados a comunicar sus rendimientos a las autoridades competentes, y una estadística clave es el rendimiento de los activos (ROA). Este estadístico financiero, que se muestra en el panel B del gráfico 1.5, mide la rentabilidad de un banco en relación con sus activos totales, lo que indica la eficacia con la que el banco utiliza sus activos para generar ingresos. Como muestra el gráfico, el ROA promedio de los bancos de América Latina y el Caribe, situado en 1,63, es significativamente superior al de Estados Unidos (1,01) y la Unión Europea (0,62).

En resumen, los datos anteriores sugieren una alta concentración en el sector bancario de toda América Latina y el Caribe, junto con rendimientos significativamente más altos que en otros lugares. ¿Afectan estas características del sistema financiero a los mercados crediticios de la región? El panel C del gráfico 1.5 sugiere que sí. La relación crédito-PIB se sitúa en solo el 39%, muy por debajo del 84% observado en la Unión Europea y del 185% registrado en Estados Unidos. Esta razón crédito-PIB comparativamente baja se debe a varios factores. El poder de mercado en el sector bancario agrava estos retos al reducir la presión competitiva y limitar la escala y el alcance del crédito disponible en la economía. El capítulo 5 ofrece un examen más detallado de cómo la falta de competencia en la banca influye en los resultados económicos en América Latina y el Caribe. Las tasas de interés para los consumidores y las empresas, por ejemplo, son bastante elevadas, y el crédito caro tiene consecuencias directas tanto para los consumidores como para los empresarios. Para alguien como José, el crédito bancario es esencial a la hora de financiar una compra importante o cubrir los gastos durante un período de desempleo. Cuando el acceso al crédito es limitado o el crédito disponible es costoso, el bienestar de los consumidores como José se ve afectado. Lo mismo ocurre con los empresarios como Ana. Para llevar adelante sus negocios, necesitan crédito para invertir en maquinaria, cubrir la nómina y afrontar los gastos diarios. La escasez y el alto costo del crédito obstaculizan el crecimiento de las empresas.

Las ganancias derivadas de un sector bancario más competitivo en la región pueden ser considerables. Sin embargo, promover la competencia en la banca requiere reformas específicas que mejoren el acceso, la

interoperabilidad y la portabilidad de los préstamos. La reforma de la portabilidad de los préstamos en Brasil es un ejemplo destacado. Al permitir a los prestatarios transferir sus préstamos hacia instituciones con mejores condiciones, la política ha dado lugar a reducciones cuantificables de las tasas de interés y a un mayor acceso al crédito. La ampliación de los mecanismos de portabilidad similares a una gama más amplia de productos crediticios podría mejorar aún más el bienestar de los consumidores. Igualmente importante es reducir las barreras a la entrada en las zonas desatendidas. Las iniciativas gubernamentales para ampliar las redes de sucursales, como el Banco para Todos, de Brasil, y el Banco del Bienestar, de México, ilustran cómo el aumento de la presencia física puede promover la competencia y la inclusión financiera.

La infraestructura financiera digital también ofrece una poderosa palanca para las reformas. Las políticas que exigen la interoperabilidad en los sistemas de pago, como el cambio de Uruguay a la adquisición múltiple y la regulación de Perú en 2022, ya han reducido la concentración de mercado y las comisiones de los comerciantes. El sistema Pix de Brasil, puesto en marcha por el banco central, muestra cómo las plataformas públicas pueden igualar las condiciones al impulsar la competencia en materia de depósitos y, de ese modo, atraer a los usuarios hacia bancos más pequeños. A medida que se expanden los pagos digitales, los organismos reguladores deben garantizar que los efectos de red no refuercen el dominio de unos pocos proveedores. Exigir la compatibilidad entre plataformas, invertir en infraestructura compartida y promover protocolos de intercambio de datos constituyen medidas que pueden contribuir a fomentar un ecosistema financiero más competitivo.

Menos competidores, menos avances

Precios elevados, salarios bajos y reducción de precios para productores de insumos son solo algunos de los síntomas de una competencia insuficiente. Los mercados poco competitivos también tienden a mostrar un bajo dinamismo, un aspecto que representa la otra cara de la moneda de las empresas dominantes que no se ven desafiadas eficazmente por sus rivales. En las economías dinámicas y competitivas, un proceso continuo de entrada, crecimiento y salida de empresas impulsa la innovación y la productividad. Los nuevos emprendedores, como Ana, abren empresas que introducen ideas, tecnologías y modelos de negocio novedosos. Algunos perturban a los operadores tradicionales o crean nuevos mercados, mientras que otros amplían las opciones de los consumidores mediante mejores productos y servicios. Cuando tienen éxito, estas empresas crecen, crean

más oportunidades de empleo para trabajadores como José y atraen inversiones, lo que genera un efecto dominó que beneficia a la economía en su conjunto. En respuesta, las empresas establecidas se ven inducidas a innovar y operar de una manera más eficiente. Esta reasignación de trabajo y capital desde empresas poco dinámicas hacia aquellas más dinámicas, conocida como “destrucción creativa”, aumenta la productividad agregada y acelera la difusión de tecnologías más avanzadas. El dinamismo empresarial es, por lo tanto, el motor que traduce la competencia en un progreso económico sostenido.

Pero cuando las presiones competitivas se debilitan, este círculo virtuoso se detiene. La entrada de nuevas empresas, especialmente cuando aportan productos, servicios o ideas novedosas, a menudo se considera un signo de innovación. En América Latina y el Caribe, las tasas de entrada son relativamente altas, pero este aparente dinamismo no ha dado lugar a avances significativos en materia de innovación o productividad. El problema radica en la naturaleza de las empresas entrantes, ya que su calidad e impacto económico suelen ser limitados. Muchos mercados de la región están segmentados, con unas pocas empresas dominantes que atienden a consumidores de alto nivel con exigentes requisitos de calidad, mientras que un gran número de empresas más pequeñas y menos productivas atiende al segmento inferior. La entrada en el segmento de alta calidad sigue siendo poco frecuente, mientras que la entrada al segmento de baja calidad es habitual, pero contribuye poco a impulsar la productividad general.

Como se analiza en el capítulo 6, el cual examina la dinámica de las empresas de la región desde la perspectiva de la competencia en el mercado, la mayoría de las nuevas empresas operan inicialmente a pequeña escala, con baja productividad y una alta probabilidad de hacerlo de manera informal. Si bien la informalidad facilita la entrada al reducir los umbrales normativos y financieros, también cambia el perfil de los nuevos participantes. Muchas empresas informales permanecen estancadas, nunca se formalizan y rara vez innovan o crecen. En consecuencia, las altas tasas de entrada no se traducen necesariamente en una competencia más intensa o en avances tecnológicos. Además, para que la destrucción creativa sea eficaz, las empresas ineficientes deben salir del mercado, lo que permite reasignar los recursos hacia usos más productivos. Este proceso se ve obstaculizado en la región, donde las empresas informales operan al margen de la supervisión legal y financiera, lo que dificulta su control, regulación o cierre a través de los mecanismos formales. Como resultado, las empresas de baja productividad suelen perdurar, ocupando espacio y consumiendo recursos, sin contribuir de manera significativa al crecimiento de la productividad o la innovación. De este modo, la informalidad distorsiona los

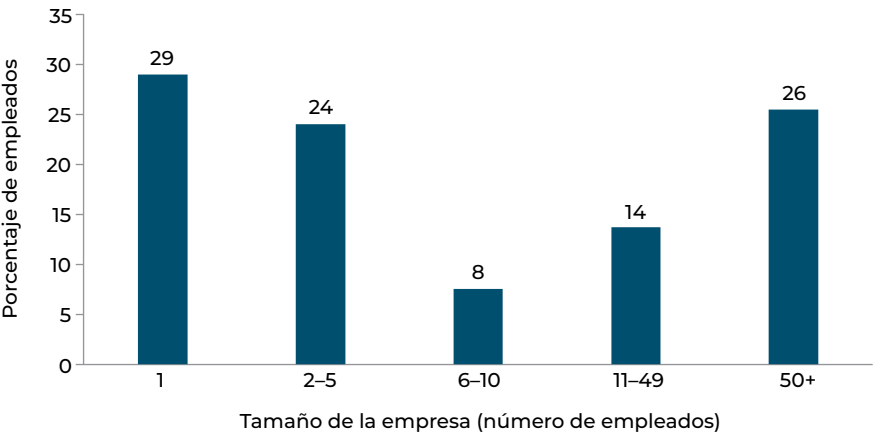
procesos de entrada, crecimiento y salida, lo que en última instancia debilita la competencia.

La falta de competencia también significa que las empresas establecidas tienen pocos incentivos para innovar, ya que la presión para reducir los costos o diferenciar los productos es menor cuando el poder de mercado está asegurado. En entornos más competitivos, por el contrario, las empresas innovan para obtener una ventaja, ya sea reduciendo los costos u ofreciendo nuevos productos que las diferencien temporalmente de las demás. De esta manera, la innovación no solo responde a la competencia, sino que ayuda a configurarla. Como se analiza en el capítulo 7, en América Latina y el Caribe el gasto en innovación de las empresas establecidas es menor que en las economías avanzadas, ya que las empresas apenas dedican alrededor del 2,5% de sus ventas a la innovación, en comparación con casi el 4% observado en economías más avanzadas. La mayor parte de esta inversión se destina a la adopción de tecnologías existentes, a menudo mediante la modernización de la maquinaria, en lugar de al desarrollo de nuevos productos o procesos. Las empresas más grandes, más antiguas y orientadas a la exportación son más propensas a innovar, en parte porque tienen un mejor acceso a financiamiento. La presión competitiva puede empujar a las empresas a innovar como forma de sobrevivir en el mercado, pero también puede reducir los rendimientos esperados, lo que desalienta la inversión en innovación. Esta relación no es lineal. Los *markups* elevados, un indicador de la debilidad de la presión competitiva, se asocian con una menor inversión y una creación de empleo más lenta.⁹ Esto sugiere que el poder de mercado no se está reinvertiendo en innovación para mejorar la productividad, lo que refuerza la necesidad de comprender los factores estructurales e institucionales que determinan las decisiones de las empresas.

La débil competencia se ve aún más debilitada por el crecimiento restringido de las pequeñas y medianas empresas (pymes). En muchas economías avanzadas, estas empresas son la columna vertebral de la innovación y la creación de empleo. Sin embargo, en América Latina y el Caribe las pymes suelen seguir siendo pequeñas, y muchas son informales y poco productivas, lo que limita su capacidad para competir con las grandes empresas ya establecidas. Como resultado, las presiones competitivas ejercidas por las empresas más pequeñas continúan siendo débiles. Esta dinámica contribuye a lo que se denomina “*missing middle*”. Como se muestra en el gráfico 1.6, una parte desproporcionadamente alta de trabajadores de la región está empleada en microempresas —aquellas con cinco o menos empleados—, mientras que el empleo en las empresas medianas es sorprendentemente

⁹ Véase el análisis detallado en el capítulo 2.

Gráfico 1.6. Proporción de trabajadores promedio por tamaño de empresa



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de encuestas de hogares de Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Paraguay y Perú (primer trimestre de 2025), y Bolivia y Uruguay (cuarto trimestre de 2024).
Nota: La proporción de trabajadores se calcula, por tramo de tamaño de la empresa, para los empleados en edad de trabajar que viven en zonas urbanas y están empleados en el sector privado al momento de la encuesta.

bajo. Tanto las microempresas como las grandes empresas representan la mayor parte del empleo, lo que da lugar a una distribución en forma de U que refleja las barreras estructurales al crecimiento de las pymes. Esta fragmentación dificulta la aparición de un nivel medio de empresas, dinámico y competitivo, que pueda desbancar a los líderes del mercado e impulsar la innovación desde abajo.

Es importante destacar que estas dinámicas tienen implicaciones en la interpretación de la concentración de mercado. La reasignación de empresas de baja productividad hacia empresas de alta productividad puede aumentar la concentración, ya que las empresas más productivas bajan los precios, amplían su participación de mercado y logran crecer. Si bien la concentración y el poder de mercado a veces avanzan en paralelo, también pueden divergir; en ese sentido, una alta concentración puede reflejar eficiencia en lugar de dominio del mercado. Aun así, las políticas deben garantizar que esto no se traduzca en un poder arraigado. Lo anterior subraya la importancia de la contestabilidad del mercado, es decir, garantizar que las empresas, independientemente de su tamaño, deban enfrentarse a amenazas significativas de entrada o desplazamiento. Para incrementar la contestabilidad es necesario reducir los obstáculos regulatorios a la entrada y el crecimiento, mejorar el acceso a financiamiento para las empresas más pequeñas y reforzar las instituciones, como las agencias de defensa de la competencia, que velan por el cumplimiento de las reglas del juego. Sin estas condiciones, los

emprendedores como Ana tendrán dificultades para competir e innovar, y las ganancias de productividad no se materializarán.

Una región de mercados fragmentados

La débil presión competitiva en muchos mercados puede reflejar una fragmentación subyacente. La fragmentación describe una situación en la que los mercados son “poco profundos” —es decir, con muy poca cantidad de compradores, vendedores o trabajadores— y están mal conectados entre sí en términos geográficos, sectoriales o tecnológicos. En entornos de este tipo, las limitadas opciones externas reducen el margen de sustitución entre productos, empleadores y proveedores. Para trabajadores como José, esto se traduce en menos oportunidades de empleo y un menor poder de negociación. Para emprendedores como Ana, puede significar dificultades para llegar a los clientes, acceder a los proveedores o adoptar nuevas tecnologías. Al final, la situación socava la contestabilidad, atenúa la fuerza disciplinaria de la competencia y afianza a los operadores tradicionales. Algunas fuentes de fragmentación son estructurales, como la geografía, mientras que otras surgen de decisiones políticas o del comportamiento de las empresas, que a menudo interactúan con características tecnológicas específicas del mercado. Este libro identifica y explora, a lo largo de sus capítulos, cuatro dimensiones de la fragmentación: la geografía, la tecnología, el capital humano y el comercio internacional.

La fragmentación geográfica se produce cuando la distancia física, la infraestructura inadecuada y los cuellos de botella logísticos dan lugar a mercados segmentados espacialmente. Esto es especialmente notable en América Latina y el Caribe, donde los grandes países, las densidades de población desiguales y la falta de inversión en transporte e infraestructura digital incrementan los costos para llegar a los compradores, los proveedores o las oportunidades de empleo. En el capítulo 4 se analiza cómo la mala conectividad en las zonas rurales distorsiona las cadenas de suministro y da lugar al poder de mercado de los compradores. Los intermediarios del sector pesquero del Amazonas, por ejemplo, suelen ser el único vínculo entre los pescadores de regiones aisladas y los consumidores finales. Este cuello de botella permite a los intermediarios acaparar una parte desproporcionada de la cadena de valor, pagando a los pescadores una fracción del precio final de sus capturas. La introducción de barcos de propiedad comunitaria, que permitió a los productores eludir a los intermediarios y acceder a nuevos mercados, aumentó los precios y los ingresos de los productores de insumos primarios en un 27%, lo que demuestra que la ampliación del acceso geográfico puede mejorar directamente la competencia.

La fragmentación geográfica también afecta a los mercados laborales. El capítulo 3 presenta pruebas de que las deficiencias en el transporte, la escasa demanda de mano de obra local y la debilidad de los servicios de intermediación hacen que la transición laboral sea costosa para los trabajadores de regiones remotas o desatendidas, lo que hace que sean menos propensos a cambiar de trabajo, ocupación o sector. Esta menor capacidad de respuesta de la oferta de mano de obra permite a las empresas ejercer su poder de mercado laboral. En tales contextos, la inversión en infraestructura —especialmente en transporte, banda ancha y servicios que mejoran la movilidad— se convierte en una herramienta procompetitiva que amplía el alcance efectivo de los mercados.

Las barreras a la competencia no se terminan en las fronteras nacionales. El capítulo 8 muestra que el comercio internacional en sí mismo está condicionado por fricciones ocultas, en particular por el costo del transporte de las mercancías. Los costos de transporte internacional para América Latina y el Caribe son, en promedio, casi un 18% más altos que en las economías avanzadas. En parte, esto refleja diferencias estructurales: las mercancías exportadas de la región tienden a ser más pesadas, lo que aumenta los costos ad valorem de transporte. Pero la competencia limitada en muchas rutas comerciales también influye, especialmente cuando hay pocos transportistas que operan. Estos costos más elevados actúan como barreras ocultas para las empresas más pequeñas y elevan los precios de los insumos en todas las cadenas de suministro. También complican la interpretación de los precios: dado que los gastos de transporte suelen incluirse en los valores comerciales declarados, parte de la respuesta observada a las reducciones arancelarias puede reflejar cambios en los márgenes de envío, y no en los precios de los productores. Por lo tanto, la competencia puede seguir siendo escasa incluso después de la reducción de los aranceles, especialmente cuando persisten los cuellos de botella físicos y regulatorios.

La incompatibilidad tecnológica es otra fuente de fragmentación, una situación que afecta particularmente a los sectores con fuertes efectos de red o plataformas digitales multilaterales. En las telecomunicaciones y los pagos digitales, por ejemplo, las empresas pueden afianzar su poder de mercado mediante sistemas cerrados que aumentan los costos de cambio y reducen la interoperabilidad. El capítulo 4 analiza el mercado de las telecomunicaciones de Uruguay antes de la introducción de la portabilidad de los números de telefonía móvil. Los clientes estaban efectivamente “atados” a sus proveedores, ya que cambiar de operador significaba perder sus números de teléfono, lo que suponía un costo importante, dado que dichos números se encontraban vinculados a identidades, servicios y redes

sociales. Después de la introducción de la portabilidad numérica en 2022, los cambios de operador aumentaron y se intensificó la competencia. Las empresas respondieron con precios más bajos para los datos, paquetes de datos más grandes y nuevas ofertas, lo que provocó un cambio en la dinámica del mercado.

Uruguay también ofrece un ejemplo convincente para el caso de los sistemas de pago. Durante años, los acuerdos exclusivos vinculaban a cada adquirente (la institución financiera que procesa los pagos con tarjetas de crédito o débito en nombre de un comerciante) a una única red de tarjetas, lo que obligaba a los comerciantes a mantener varios contratos si deseaban aceptar diferentes tarjetas. Como se documenta en el capítulo 5, la transición hacia un sistema de adquisición múltiple permitió a cualquier adquirente procesar más de una marca de tarjeta. La reforma redujo la concentración de mercado, permitió la entrada de nuevos participantes e introdujo innovaciones en los servicios, como mejores herramientas anti-fraude y liquidaciones más rápidas. Estos beneficios no se derivaron de la aplicación directa de las leyes antimonopolio, sino del rediseño de la infraestructura del mercado para eliminar los silos artificiales.

Una forma más sutil pero igualmente importante de fragmentación surge de la distribución del capital humano en la fuerza laboral. El capítulo 3 destaca las implicaciones de los bajos niveles generales de capacitación en América Latina y el Caribe. A los trabajadores les puede resultar difícil cambiar de empleador o de sector porque sus habilidades no son reconocidas o transferibles entre empresas o industrias. Esto limita su poder de negociación y reduce la presión competitiva sobre los empleadores para que aumenten los salarios, mejoren las condiciones de trabajo o inviertan en capacitación. Los grandes empleadores en lugares aislados, por ejemplo, pueden ejercer su poder de mercado laboral porque los trabajadores tienen pocas alternativas creíbles. Este tipo de fragmentación es especialmente grave para los trabajadores de bajos ingresos y los empleados informales, que suelen recibir poca formación en el puesto de trabajo y tienen poco acceso a certificaciones. Invertir en el desarrollo de competencias transferibles, en particular a través de sistemas de formación profesional y certificaciones modulares, puede ayudar a romper estas barreras. Como se argumenta en el capítulo, la profundización de los mercados laborales no solo requiere de plataformas de emparejamiento, sino también de reformas fundamentales del capital humano.

La fragmentación del mercado también se produce cuando los mercados nacionales permanecen desconectados de los mercados regionales e internacionales. Como se analiza en el capítulo 8, los obstáculos al comercio, las normas no armonizadas y la débil infraestructura transfronteriza dividen

las economías de América Latina y el Caribe en mercados más pequeños y desconectados, lo que limita la competencia e impide que las empresas alcancen escala. Una mayor integración regional puede aumentar la productividad y la intensidad de la competencia al ampliar el número de competidores y consumidores. Sin embargo, los esfuerzos de integración en América Latina y el Caribe a menudo se han estancado o han sido parciales, especialmente en los servicios y la contratación pública. Los esfuerzos por armonizar las normas, digitalizar los procesos aduaneros y de certificación, y reducir las restricciones distintas de los aranceles pueden ser esenciales para unir los mercados fragmentados.

La integración en los mercados internacionales también ha cambiado la geografía del poder de mercado de formas que desafían las narrativas habituales. Aunque la liberalización comercial ha ampliado las opciones de los consumidores y reducido los costos de los insumos en muchos sectores, también permitió a las empresas más productivas y ya dominantes —a menudo exportadoras o multinacionales— consolidar sus posiciones. A medida que estas empresas se expandían, su participación de mercado se fue haciendo cada vez mayor, y no necesariamente mediante estrategias de precios agresivas, sino superando a sus rivales más pequeños en escala, logística y reconocimiento de marca. Como resultado, los *markups* promedio en los sectores abiertos no siempre han disminuido —y en algunos casos han aumentado— impulsados por cambios en la composición del mercado más que por el comportamiento de las empresas.

Esta consolidación tiene una dimensión transfronteriza. En muchas economías de la región, las empresas de propiedad extranjera ahora dominan los segmentos del mercado con altos *markups*. Si bien su presencia puede atraer inversiones, también significa que las rentas —es decir, los beneficios excesivos— asociados al poder de mercado a menudo se acumulan en el extranjero. Esta dinámica se ve agravada en los países con menor capacidad para gravar o regular a las grandes empresas multinacionales, lo que dificulta obtener y reinvertir localmente los beneficios del comercio. En efecto, la apertura del mercado sin fortaleza institucional puede permitir que las ganancias fluyan hacia el exterior, dejando solo modestos beneficios internos. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas refuerzan aún más esta dinámica. En varios sectores, como el de la industria cervecera, el comercio minorista y las telecomunicaciones, la concentración de mercado no ha aumentado de forma orgánica, sino a través de la expansión impulsada por las adquisiciones de las multinacionales. Sin una revisión eficaz de las fusiones y una supervisión antimonopolio, esta consolidación puede afianzar el poder de fijación de precios y socavar los beneficios que se esperaba obtener de la liberalización comercial.

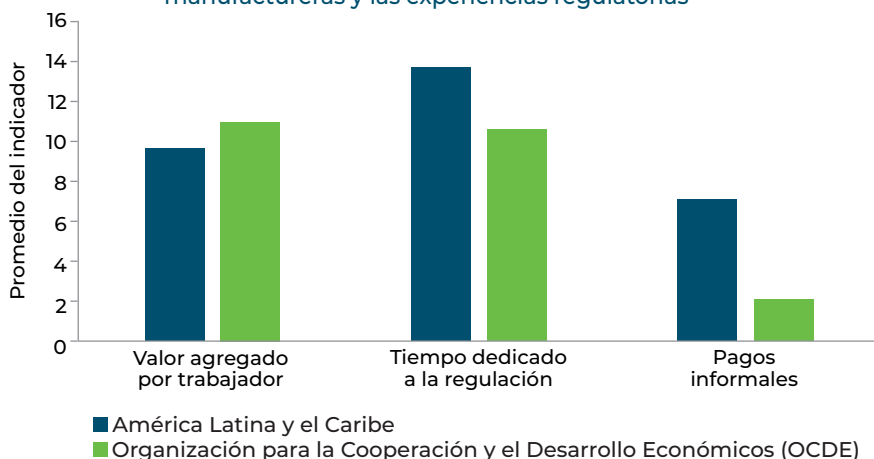
En todas estas dimensiones surge un mensaje consistente: la fragmentación debilita la competencia, no solo como resultado del comportamiento de las empresas, sino también debido a las características estructurales que limitan la conectividad y la profundidad de los mercados. Abordar esta cuestión exige invertir en la infraestructura de la competencia. Esto incluye ampliar la conectividad física y digital, garantizar la interoperabilidad de los sistemas críticos, dotar a los trabajadores de competencias transferibles y conectar los mercados nacionales a redes regionales más amplias. Por supuesto, la regulación también desempeña un papel crucial.

¿Regular o no regular?

En América Latina y el Caribe, el diseño imperfecto de la regulación y su aplicación desigual pueden ser fuentes importantes de poder de mercado. En lugar de frenar las actividades de las empresas que imponen costos a la sociedad (externalidades negativas), la regulación a veces protege a los operadores tradicionales o desalienta la entrada de nuevos participantes. Para facilitar la competencia en el contexto institucional de la región se necesita una regulación más inteligente, aunque no necesariamente menos rigurosa.

Las diferentes formas de regulación pueden ser fundamentales para proteger los intereses públicos. Algunas regulaciones tienen por objeto frenar las fallas de mercado que, por ejemplo, afectan la seguridad de los trabajadores, la sostenibilidad ambiental o la salud de los consumidores. Para ello, pueden incluir normas que hagan cumplir los derechos laborales, controlen las condiciones sanitarias en la producción de alimentos o establezcan protocolos de seguridad en el transporte. Otras regulaciones, como las relativas al salario mínimo, también pueden implementarse con el fin de promover la redistribución. Sin embargo, incluso las normas bien intencionadas pueden resultar perjudiciales. En América Latina y el Caribe, las cargas regulatorias son especialmente elevadas, como se documenta en el capítulo 9. El gráfico 1.7 muestra que las empresas de la región dedican más tiempo a lidiar con la regulación que sus homólogas de la OCDE. Además, estas empresas realizan pagos informales con mayor frecuencia, a menudo para eludir algunos tipos de regulación. Quizás no sea sorprendente que, en virtud de estas cargas, las empresas de América Latina y el Caribe sean menos productivas que las de los países de la OCDE, como se puede derivar de sus menores niveles de valor agregado por trabajador.

Algunas regulaciones pueden actuar como barreras a la entrada. Una posible emprendedora como Ana, por ejemplo, puede decidir que las regulaciones de su país son demasiado onerosas para iniciar o dirigir un negocio, o bien encontrar que las regulaciones simplemente le impiden operar su

Gráfico 1.7. Promedios regionales del desempeño de las empresas manufactureras y las experiencias regulatorias

Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos de las oleadas de 2006-24 de las World Bank Enterprise Surveys (WBES).

Nota: Los promedios se calculan para la muestra completa, incluidas las oleadas de la encuesta de 2006 a 2024. Los promedios de la OCDE excluyen a las empresas de América Latina y el Caribe. Las variables de productividad se transforman logarítmicamente. El valor agregado por trabajador se mide como el logaritmo natural del valor agregado de la empresa, dividido por el número de trabajadores de la empresa. El tiempo dedicado a la regulación se mide como una fracción del tiempo que los directivos de las empresas dedican a asuntos regulatorios (en porcentaje). Los pagos informales se miden como la proporción de empresas que incurrir en pagos informales (en porcentaje). Los pagos informales se consideran obsequios o pagos realizados a funcionarios públicos para "conseguir que se hagan las cosas" en materia de aduanas, impuestos, licencias, regulaciones, servicios, etc.

negocio. Otra cuestión son las regulaciones que obstaculizan el crecimiento de las empresas. Varios países de América Latina y el Caribe ofrecen un trato fiscal preferencial a las empresas más pequeñas. Dada la informalidad generalizada en la región, esta herramienta fiscal supone un importante estímulo para que las pequeñas empresas se formalicen; por ejemplo, puede facilitar el cumplimiento por parte de Ana de todas las regulaciones a las que está sujeta su empresa. Sin embargo, este tipo de política también crea un incentivo para que las empresas sigan siendo pequeñas. Si la empresa de Ana crece más allá del umbral que la hace elegible para una tributación más baja, sus costos aumentan. De hecho, la evidencia muestra que en los países donde existen tales políticas, una gran parte de las empresas se agrupan justo por debajo del umbral. La herramienta fiscal se convierte en lo que los economistas denominan "políticas supeditadas al tamaño de la empresa", una medida que se dirige a las empresas más pequeñas y, sin quererlo, desalienta el crecimiento. Incluso cuando estas políticas son formalmente uniformes para empresas de diferentes tamaños, su aplicación podría seguir disuadiendo la expansión. Si las grandes empresas son más

propensas a ser inspeccionadas para verificar el cumplimiento de la normativa laboral, por ejemplo, tal vez por ser más visibles para el gobierno—, eso también podría crear incentivos para seguir siendo pequeñas.

Cuando las sociedades se enfrentan a distorsiones derivadas de una competencia débil —precios elevados, salarios bajos e informalidad generalizada—, a menudo recurren a la regulación en lugar de abordar las barreras subyacentes a la competencia. En los mercados laborales, las empresas dominantes pueden pagar, a trabajadores como José, menos de lo que producen. Los salarios mínimos pueden reducir esta brecha, pero son herramientas poco eficaces: si se fijan en un nivel demasiado alto, se corre el riesgo de reducir la contratación formal o de empujar a los trabajadores a la informalidad. Los salarios mínimos uniformes en diversos sectores y regiones, cada uno con diferentes estructuras de costos y niveles de productividad, pueden generar consecuencias no deseadas. En la práctica, la débil aplicación de la ley en la región limita la redistribución y alimenta las distorsiones, ya que las empresas se mantienen pequeñas o en informalidad para evitar el escrutinio, lo que refuerza el *“missing middle”* y frena la competencia. Del mismo modo, los controles de precios —los cuales a veces se utilizan en la región para combatir la inflación— pueden compensar los *markups* excesivos, pero a menudo generan una asignación ineficiente de recursos. En última instancia, en lugar de regular directamente los salarios o los precios, es más eficaz abordar las causas fundamentales que explican una competencia débil.

En el capítulo 9 se analiza qué se puede hacer para fortalecer a los organismos reguladores. Una regulación eficaz requiere objetivos claros, un diseño basado en pruebas y mecanismos para evaluar tanto los beneficios como los costos, incluidos, fundamentalmente, los efectos sobre la competencia. Pocos países de América Latina y el Caribe cuentan con marcos institucionales que respalden estas prácticas; solo unos pocos realizan evaluaciones de impacto regulatorio o utilizan consultas públicas de forma sistemática. La experiencia internacional demuestra que una regulación más inteligente —en particular cuando reduce barreras a la entrada para posibles emprendedores como Ana, y que son innecesarias— puede impulsar la productividad, mejorar el bienestar de consumidores como José y hacer que las economías sean más inclusivas.

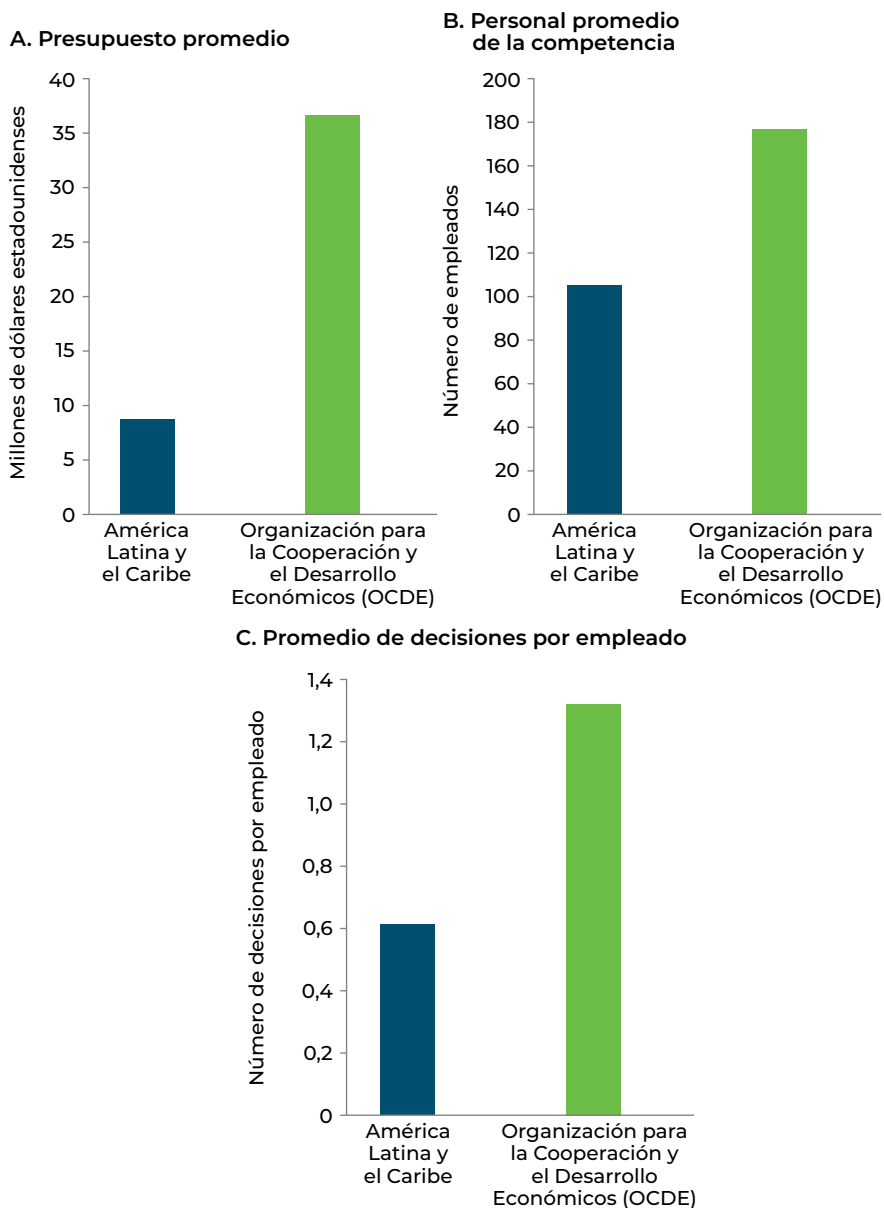
En un mundo con un poder de mercado generalizado, una parte importante de la regulación necesariamente debe ocuparse de la defensa de la competencia. El capítulo 10 examina el papel de las políticas de defensa de la competencia en la promoción de la competencia y la restricción del comportamiento de las empresas que limita el acceso al mercado y perjudica el bienestar de los consumidores. Si bien la mayoría de las empresas de

América Latina y el Caribe no participan en este tipo de comportamiento, las conductas anticompetitivas son generalizadas y costosas. Al mismo tiempo, la capacidad de aplicación sigue siendo insuficiente; las agencias de defensa de la competencia carecen de los recursos, la independencia y la autoridad legal que necesitan para actuar con eficacia. El gráfico 1.8 presenta datos que comparan las actividades de las agencias antimonopolio de América Latina y el Caribe con las de los países de la OCDE. Las agencias antimonopolio de la región operan con presupuestos sustancialmente más bajos que sus homólogos de la OCDE. Además, emplean a un número significativamente menor de personal. Por otra parte, su productividad —medida por el número de decisiones por empleado— es menor. Estas diferencias sugieren que hay un margen considerable para mejorar el desempeño de dichas agencias en la región. Sin embargo, sus retos pueden ser mayores que en muchas economías avanzadas, donde este tipo de agencias pueden centrarse exclusivamente en la detección de carteles o la revisión de fusiones. En América Latina y el Caribe, donde las distorsiones estructurales del mercado son más generalizadas y los recursos para hacer cumplir la ley son menos abundantes, las agencias de defensa de la competencia también deben desempeñar un papel que favorezca el desarrollo, lo que puede hacerse a través de la promoción de una regulación favorable a la competencia, la configuración de los mercados y el fomento de reformas que mejoren la contestabilidad en mercados poco profundos o informales.

Un ejemplo de las prácticas anticompetitivas a las que se dirige la política antimonopolio es el comportamiento de los carteles, que elevan los precios y aumentan los costos de los bienes y servicios que compran consumidores como José. El costo humano total de estas prácticas puede ser considerable, como lo demuestra un caso mexicano relacionado con la insulina, en el que el fin de la manipulación de las licitaciones condujo a una mejora en los resultados de salud de los pacientes. Sin embargo, a pesar del daño causado por el comportamiento de los carteles, la probabilidad de que estos sean detectados es baja. Esto es especialmente cierto en América Latina y el Caribe, donde la debilidad de las instituciones y la insuficiencia de los recursos para hacer cumplir la ley hacen que sea poco probable que se identifique y se castigue este tipo de comportamiento.

Más allá de los carteles, las empresas restringen la competencia mediante el abuso de su posición dominante. Esto incluye contratos excluyentes, denegación de interoperabilidad y restricciones a los clientes para cambiar de proveedor, todas prácticas especialmente frecuentes en las telecomunicaciones y las plataformas digitales y de pago. Las reformas de políticas específicas pueden reducir la concentración de mercado mejorando las normas de portabilidad o desmantelando las redes de pago

Gráfico 1.8. Promedios regionales de aplicación de la legislación antimonopolio, período 2020–22



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de Competition Trends de la OCDE.

Nota: El presupuesto promedio de las agencias de defensa de la competencia para cada grupo de jurisdicciones de América Latina y el Caribe se basa en datos de 13 países. Los valores comunicados se convirtieron de euros a dólares estadounidenses utilizando las tasas de cambio medios anuales del Fondo Monetario Internacional. El número de empleados dedicados a funciones relacionadas con la competencia se basa en datos de 15 países. El número promedio de decisiones por empleado se calcula como la relación entre el número de decisiones (cartel, abuso de posición dominante y fusiones) y el número de empleados.

integradas verticalmente, lo que ayuda a consumidores como José cuando, por ejemplo, cambian de proveedor de telefonía móvil. Los pequeños empresarios como Ana también pueden beneficiarse de mejores condiciones cuando pueden utilizar fácilmente sistemas de pago basados en la interoperabilidad entre múltiples empresas de tarjetas. Sin embargo, el abuso de la posición dominante sigue siendo difícil de detectar y perseguir.

La aplicación de las leyes antimonopolio es solo una parte de una política de competencia eficaz. Los organismos también deben promover una regulación favorable a la competencia y supervisar cómo las medidas gubernamentales afectan la dinámica del mercado. Como muestra el gráfico 1.8, en la práctica la mayoría de los organismos de América Latina y el Caribe carecen de presupuesto, personal y autonomía suficientes para cumplir estas funciones. Incluso cuando las sanciones son formalmente elevadas, la baja probabilidad de detección socava su valor disuasorio. El fortalecimiento de los marcos jurídicos, la ampliación del uso de programas de indulgencia y el apoyo a la cooperación entre países —especialmente entre los más pequeños, que tienen una capacidad de aplicación más limitada— pueden reportar grandes beneficios sociales y económicos con un costo fiscal limitado. Consumidores como José y empresarios como Ana tienen mucho que ganar con los precios más bajos y la mayor flexibilidad que conllevan el aumento de la competencia.

Trazando el camino hacia la competencia

La creación de mercados más competitivos requiere adoptar medidas de políticas en tres frentes complementarios. En primer lugar, la fragmentación del mercado —en términos geográficos, tecnológicos, de capital humano y comerciales— obstaculiza la competencia al reducir la profundidad y la conectividad de los mercados. Para hacer frente a esta situación es necesario invertir en la infraestructura de la competencia: mejorar la conectividad física y digital; garantizar la interoperabilidad de los sistemas clave para promover la entrada de nuevas empresas, productos y servicios en los mercados; fomentar el desarrollo de competencias generales y transferibles, y promover la integración regional.

En segundo lugar, es necesario abordar las cargas regulatorias excesivas y las distorsiones. Muchos gobiernos de América Latina y el Caribe imponen normas complejas, superpuestas con otras o mal diseñadas que disuaden la entrada y limitan el crecimiento de las empresas. Si bien algunas regulaciones sirven a objetivos públicos legítimos, como la protección de la salud, la seguridad o el medio ambiente, otras están desactualizadas, son discrecionales o están influenciadas por las empresas establecidas.

Estas distorsiones aumentan de manera desproporcionada los costos de la formalización, en particular para las pequeñas y medianas empresas. Por estas razones, se necesita una agenda regulatoria más inteligente, que salvaguarde las protecciones esenciales y elimine las normas que consolidan el poder de mercado. Esto incluye simplificar y armonizar los sistemas de concesión de licencias, reforzar las evaluaciones del impacto regulatorio y aumentar la transparencia en la elaboración y aplicación de las normas.

En tercer lugar, las agencias antimonopolio deben estar dotadas de herramientas, recursos e independencia suficientes para detectar y disuadir los comportamientos anticompetitivos.

En conjunto, las reformas implementadas en estos tres frentes pueden ayudar a nivelar el campo de juego, garantizando que las empresas compitan por méritos propios y no por privilegios, que los consumidores se beneficien de precios más bajos y mejores servicios, y que trabajadores como José y emprendedores como Ana se enfrenten a menos barreras estructurales para acceder a oportunidades y crecer.

Sin embargo, abordar las condiciones que inhiben la competencia requerirá de algo más que reformas aisladas. El capítulo 11 sostiene que es esencial adoptar un enfoque estratégico y sistemático para dismantelar la compleja red de regulaciones proteccionistas obsoletas, redundantes o que restringen la entrada y afianzan el poder de mercado. Un primer paso es realizar una auditoría jurídica y normativa exhaustiva para identificar las normas —a menudo ocultas en legislaciones oscuras o regulaciones sectoriales— que crean barreras artificiales a la competencia. Algunas de estas normas pueden generar rentas para las empresas privadas que no conlleven ningún beneficio real para la población. Este inventario debería clasificar las regulaciones según su impacto en la contestabilidad, la transparencia y la eficiencia, distinguiendo entre aquellas que promueven el bienestar público y aquellas que sirven a intereses particulares.

Además, debe evitarse la desregulación fragmentada. Abordar las distorsiones sector por sector invita a la oposición de los poderosos actores tradicionales, que son los que más tienen que perder y poseen la capacidad de organizarse políticamente. En cambio, los paquetes de reformas amplios y simultáneos que agrupan cambios en múltiples sectores pueden reducir la oposición, aumentar la visibilidad de los beneficios colectivos y crear coaliciones intersectoriales. Este enfoque se ajusta a las ideas de la economía política que enfatizan el valor de la secuenciación y la coordinación para superar la resistencia arraigada. Al mismo tiempo, es fundamental reconocer que no todas las regulaciones son distorsionadoras o rentistas. Muchas existen por buenas razones y entrañan *tradeoffs* de política legítimos. Si bien pueden afectar negativamente a la competencia, también

pueden ser esenciales para salvaguardar el bienestar público. Por lo tanto, los esfuerzos de reforma deben distinguir entre las protecciones necesarias y las que principalmente protegen a los operadores tradicionales.

El objetivo no es la desregulación por sí misma, sino una regulación más inteligente que preserve las normas esenciales y, al mismo tiempo, mejore la apertura del mercado. Se debe dar prioridad a los obstáculos ocultos para la entrada de nuevos actores, como las normas técnicas, los sistemas de concesión de licencias o los permisos discrecionales. Estas medidas suelen estar revestidas de un lenguaje prosocial, pero se utilizan para proteger a los operadores tradicionales de la competencia. La simplificación, armonización y digitalización de los procesos de concesión de licencias y certificación puede nivelar el campo de juego sin comprometer los objetivos legítimos de las políticas. Las nuevas regulaciones deben someterse a un análisis independiente de costos y beneficios, teniendo en cuenta explícitamente las distorsiones a largo plazo, los riesgos de búsqueda de rentas y la capacidad de implementación. Las agencias de defensa de la competencia deben tener voz cuando se propongan nuevas regulaciones.

Para garantizar la legitimidad y la sostenibilidad, el proceso de reforma debe contar con la participación activa del poder legislativo como órgano representativo de las preferencias públicas. El debate legislativo y la supervisión contribuyen a fundamentar la reforma en la rendición de cuentas democrática. Sin embargo, el proceso debe ser totalmente transparente para evitar su apropiación por parte de un grupo de intereses limitados. La comunicación pública también es esencial: los gobiernos deben explicar claramente las reformas, mostrando cómo los precios más bajos, los mejores servicios y una mayor innovación están vinculados a mercados más justos y abiertos. Sin una amplia comprensión pública y el apoyo institucional, incluso las reformas bien diseñadas corren el riesgo de revertirse.

Por último, ninguna reforma será eficaz sin el reconocimiento de que la persistencia de una baja competencia no es solo consecuencia de la fragmentación del mercado, una regulación inadecuada o un diseño institucional deficiente. Las reformas favorables a la competencia a menudo no se materializan porque el equilibrio de intereses que sostiene el statu quo —alta concentración, entrada limitada y protección de los operadores tradicionales— se mantiene políticamente estable. El capítulo 11 analiza las razones que explican esta estabilidad con el fin de proporcionar una hoja de ruta para la reforma que ayude a los responsables de las políticas públicas que estén interesados en fomentar la competencia para lograr una sociedad más igualitaria.

Mirar hacia el futuro: Construir sobre el poder de la competencia

La competencia es un potente motor del desarrollo económico. Cuando prospera, se acelera la innovación, crece la productividad y se amplían las oportunidades tanto para las empresas como para los trabajadores y los consumidores. América Latina y el Caribe ya ha dado pasos hacia mercados más abiertos y dinámicos, desde la liberalización comercial de la década de 1990 hasta la posibilidad de que los consumidores conserven sus números de teléfono al cambiar de proveedor o de que los prestatarios transfieran sus préstamos. Estos logros del pasado demuestran cómo las reformas pueden impulsar el espíritu empresarial, mejorar el bienestar de los consumidores y generar mejores puestos de trabajo.

Sin embargo, como se ha mostrado en este capítulo, aún existen importantes desafíos por delante. Datos que abarcan múltiples mercados revelan que la competencia en América Latina y el Caribe es, en general, más débil que en las economías avanzadas, y que a menudo está caracterizada por una mayor concentración de mercado y un menor número de nuevos participantes dinámicos. Esta falta de rivalidad puede elevar los precios, limitar las opciones y restringir el crecimiento económico de las empresas más pequeñas e innovadoras. Cerrar estas brechas podría reportar importantes beneficios económicos, aumentando potencialmente el PIB per cápita y contribuyendo a reducir la desigualdad en toda la región.

Aprovechar esta oportunidad requiere medidas deliberadas para hacer que los mercados sean más disputables e inclusivos. Reducir la fragmentación, mejorar las regulaciones para fomentar la entrada y la innovación, y fortalecer las agencias de defensa de la competencia constituyen medidas que pueden ayudar a garantizar que los mercados se mantengan abiertos y justos. Estos esfuerzos prometen no solo mejorar los resultados del mercado, sino también lograr un crecimiento más inclusivo y sostenible. El resto de este libro explora estas cuestiones en detalle, documentando dónde y por qué la competencia es débil, mostrando dónde ya se están logrando avances e identificando las políticas e instituciones que pueden hacer que los mercados funcionen mejor, desbloqueen oportunidades y mejoren la vida de las personas.

El poder de mercado de los productos: Patrones que importan

Cada vez que usted compra un producto, ya sea una barra de pan, un teléfono móvil o un tiquete de avión, el precio que paga no solo refleja el costo de producción, sino también el poder de mercado, es decir, la capacidad de los vendedores para fijar precios por encima de los niveles competitivos. En los mercados competitivos, las empresas tienen poco margen para cobrar precios excesivos, ya que los consumidores pueden cambiar fácilmente a alternativas. Pero cuando las empresas dominan un sector, la competencia se debilita, los precios suben y los consumidores soportan el costo. El poder de mercado no solo determina los precios que pagan los consumidores, sino también la inversión, la innovación y el ritmo de crecimiento a largo plazo.

La evidencia sugiere que el poder de mercado ha ido aumentando a nivel mundial, con un incremento de la concentración (el grado en que un mercado está controlado por unas pocas empresas) y de los *markups* (la diferencia entre los precios y los costos de producción) en muchos sectores y países (De Loecker, Eeckhout y Unger, 2020). Estos cambios se han asociado con un crecimiento más lento de la productividad, una disminución de la participación laboral y una caída del dinamismo empresarial (Autor et al., 2020; Covarrubias, Gutiérrez y Philippon, 2020). En este contexto, la preocupación por la competencia se ha convertido en un elemento central para comprender los resultados económicos generales, no solo en las economías avanzadas, sino también en las regiones de ingresos medios.

En América Latina y el Caribe, las implicaciones son especialmente notables. El panorama competitivo de la región está determinado por una combinación de barreras persistentes a la entrada en el mercado; mercados segmentados y, a menudo, fragmentados; una aplicación débil de la normativa y una informalidad¹ generalizada en la economía (Eslava, Meléndez y Urdaneta, 2021). Estas barreras frenan el crecimiento de empresas nuevas

¹ La “informalidad” se refiere a las empresas que están obligadas por ley a cotizar a la seguridad social, pero no lo hacen.

e innovadoras, refuerzan el dominio de las empresas ya establecidas y dan lugar a precios más altos y menos opciones para los consumidores. Además, influyen en qué empresas sobreviven, cuánto invierten y si los avances tecnológicos se traducen en ganancias de productividad más amplias. En este contexto, el poder de mercado refuerza las vulnerabilidades estructurales y agrava las limitaciones al desarrollo que frenan un crecimiento económico más inclusivo y sostenido.

En América Latina y el Caribe, los *markups* son elevados —significativamente más altos que en las economías avanzadas— y están distribuidos de forma desigual. En algunos sectores, se concentran en un pequeño grupo de empresas; en otros, están más repartidos por todo el mercado. Es poco probable que estos patrones se expliquen únicamente por las diferencias en la tecnología o las estructuras de costos. Más bien, reflejan una competencia limitada y barreras estructurales que debilitan la disciplina del mercado, es decir, la presión sobre las empresas para que operen de manera eficiente y responsable a fin de reducir el riesgo de perder clientes o inversores. Para documentar estos patrones, en este capítulo se presentan los resultados de un análisis realizado con CompeteLAC, un conjunto de datos a nivel de empresa que abarca ocho países de la región. Los datos están diseñados para permitir una medición consistente de los *markups* y la concentración de mercado en todos los sectores y países, al captar dimensiones importantes del poder de mercado en América Latina y el Caribe. En el recuadro 2.1 se proporcionan detalles sobre la construcción y el alcance del conjunto de datos.

No obstante, la interpretación de los *markups* requiere cautela. Un *markup* elevado puede indicar una competencia débil, pero no siempre es así. En muchos casos, refleja el costo de alcanzar escala, crear redes o invertir en nuevos productos. Los *markups* miden en qué medida los precios se sitúan por encima del costo de producir una unidad más. Pero ese margen por sí solo no refleja la complejidad que hay detrás de las estrategias de las empresas o la estructura de mercado. Así pues, los *markups* ofrecen pistas importantes, pero no cuentan toda la historia.

Recuadro 2.1. El conjunto de datos CompeteLAC: La clave para analizar el poder de mercado regional

El conjunto de datos CompeteLAC es la primera recopilación de indicadores sobre la competencia en América Latina y el Caribe disponible al público, y constituye un recurso esencial para comprender la dinámica del mercado

(continúa en la página siguiente)

Recuadro 2.1. El conjunto de datos CompeteLAC: La clave para analizar el poder de mercado regional *(continuación)*

en la región. Se basa en datos a nivel de empresa, recopilados por las oficinas nacionales de estadística a través de censos económicos y encuestas a la industria manufacturera, que se transforman en indicadores comparables que pueden seguirse de manera consistente a lo largo del tiempo, los sectores y los países. En esta etapa, el conjunto de datos abarca ocho economías —las de Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Perú y Uruguay— y ofrece a los responsables de las políticas y a los investigadores una perspectiva única sobre la estructura y el rendimiento de los mercados en América Latina y el Caribe. CompeteLAC se desarrolló gracias a un esfuerzo regional colaborativo y aborda retos como las discrepancias en la clasificación, la variabilidad de la muestra y las diferencias en la calidad de los datos. El marco armonizado garantiza la coherencia, al tiempo que se adapta a los contextos económicos únicos de cada país.

Al hacer que esta información sea de acceso público, CompeteLAC permite a los investigadores y responsables de las políticas analizar la evolución de la competencia, identificar los factores que impulsan la productividad y examinar la dinámica del poder de mercado en América Latina y el Caribe. Esta dinámica no puede determinarse con una sola medida; para comprenderla en su totalidad, se requiere un amplio conjunto de indicadores (véase el gráfico R2.1.1).

Para responder a esta necesidad, el conjunto de datos abarca cuatro módulos básicos, que comprenden cientos de indicadores diseñados para captar distintos aspectos de la dinámica de la competencia y la productividad:

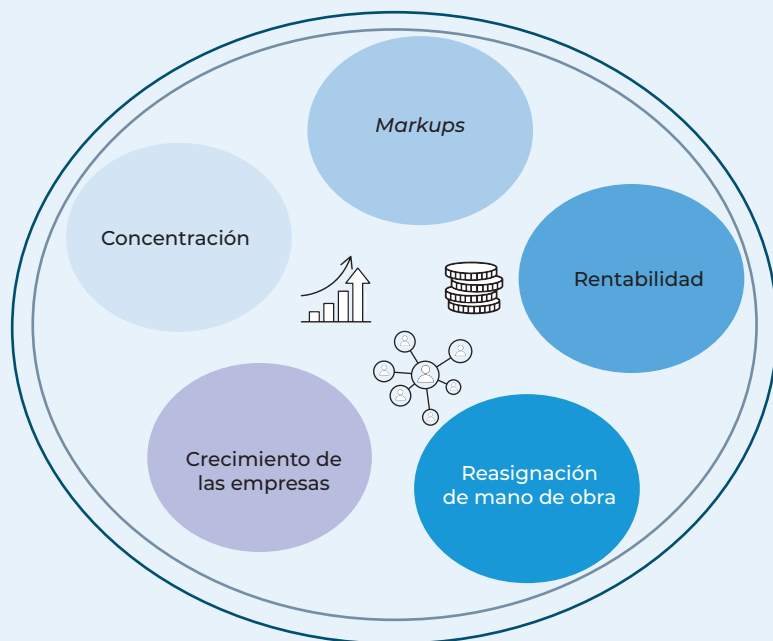
1. **La concentración de mercado** refleja el grado de dominio del mercado a través de indicadores como el Índice Herfindahl-Hirschman (HHI), los índices de concentración (CR4) y los índices de dominio.
2. **La dinámica empresarial** realiza un seguimiento de la evolución de las empresas en el mercado, que incluye las tasas de entrada y salida, la creación y destrucción de empleo y la reasignación laboral.
3. **El rendimiento** mide la eficiencia con la que operan las empresas, con indicadores que abarcan la rentabilidad, el valor agregado por trabajador y la productividad total de los factores.
4. **El poder de mercado** cuantifica la capacidad de las empresas para influir en los precios en los mercados de producción y de trabajo, medida a través de métricas como los *markups*, los *markdowns*, la elasticidad de producción y la participación en el gasto.

Cada indicador se presenta a nivel de país, sector y año, e incluye distribuciones a nivel de empresa (por ejemplo, medias, desviaciones estándar, percentiles y gráficos de densidad) para permitir análisis tanto agregados como granulares de la competencia y la productividad. Estos indicadores

(continúa en la página siguiente)

Recuadro 2.1. El conjunto de datos CompeteLAC: La clave para analizar el poder de mercado regional (continuación)

Gráfico R2.1.1. Poder de mercado a través de indicadores: Un enfoque multifacético



Fuente: Elaboración del equipo del BID.

abarcen la economía en su conjunto, así como sectores específicos, lo cual garantiza su versatilidad para diversas necesidades analíticas.

El conjunto de datos abarca actualmente ocho países, que representan alrededor del 75% del producto interno bruto (PIB) de América Latina y el Caribe y tienen un PIB per cápita promedio de alrededor de US\$12.800, frente a los aproximadamente US\$9.000 del resto de la región. Para Brasil, se basa en la Pesquisa Industrial Anual (PIA), 1996–2021; para Chile, en la Encuesta Nacional Industrial Anual (ENIA), 1995–2012; para Colombia, en la Encuesta Anual Manufacturera (EAM), 1995–2021; y para Costa Rica, en el conjunto de datos Revec 2005–20, que combina registros emparejados de empleadores y empleados, declaraciones de impuestos de sociedades, transacciones entre empresas y datos aduaneros. Para Ecuador, el conjunto de datos se basa en la Superintendencia de Compañías (SuperCias), 2001–2022, con estimaciones de *markup* disponibles a partir de 2008; para México, en la Encuesta Manufacturera, 2009–2021; para Perú, en la Encuesta Económica

(continúa en la página siguiente)

Recuadro 2.1. El conjunto de datos CompeteLAC: La clave para analizar el poder de mercado regional (continuación)

Anual (EEA), 1995–2019; y para Uruguay, en la Encuesta Anual de Actividad Económica (EAAE), 2007–2019.

Una fortaleza notable de CompeteLAC es su dimensión de panel: los identificadores de empresas o plantas están disponibles en todos los países, lo que permite a los investigadores realizar un seguimiento de las empresas a lo largo del tiempo. En varios casos —Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador y México— la fuente subyacente es un censo, que proporciona una cobertura casi universal de las empresas manufactureras formales. En otros, como Perú y Uruguay, los datos provienen de encuestas representativas a nivel nacional, que, sin embargo, permiten la construcción de indicadores sólidos a nivel de empresa y sector.

El objetivo de sus desarrolladores es continuar ampliando CompeteLAC mediante la ampliación de la cobertura sectorial de la base de datos dentro de cada país, manteniéndola lo más actualizada posible y, sobre todo, incorporando países adicionales para construir un recurso regional integral sobre la dinámica de la competencia. En la actualidad, la cobertura se concentra en la industria manufacturera, con datos sobre servicios disponibles en Costa Rica y Ecuador, y sobre minería en Brasil. Si bien la industria manufacturera representa solo entre el 12% y el 20% del PIB de los ocho países, sigue siendo fundamental, porque sus procesos de producción estandarizados y cuantificables permiten un análisis empírico riguroso. Al mismo tiempo, es esencial ampliar sistemáticamente la cobertura a los servicios y otros sectores para construir una imagen más completa de la dinámica de la competencia en la región, **incluso si la medición en estas áreas es intrínsecamente más compleja, ya que sus resultados a menudo carecen de unidades físicas claras y dependen más de factores subjetivos o contextuales**. Para avanzar en esta dirección, será necesario un esfuerzo sostenido a nivel nacional, para generar y compartir datos comparables, de modo que la región en su conjunto pueda crear un recurso sólido para supervisar y fomentar la competencia. El papel del Banco Interamericano de Desarrollo es facilitar y apoyar estos esfuerzos, como parte de su compromiso más amplio de fortalecer la política de competencia y promover economías más dinámicas, inclusivas y resilientes en América Latina y el Caribe.

Medición del poder de mercado en la región y en el mundo

¿Qué poder de fijación de precios tienen las empresas de América Latina y el Caribe? Para responder a esta pregunta, en este capítulo se analizan los *markups*. Muchos estudios utilizan la concentración de mercado como

indicador del poder de fijación de precios, ya que es más fácil de calcular y utiliza datos ampliamente disponibles. Sin embargo, estas medidas pueden ser engañosas, ya que dependen, en gran medida, de cómo se define el mercado, e incluso pequeños cambios en el ámbito geográfico o en las categorías de productos pueden producir resultados muy diferentes. Por ejemplo, un mercado puede parecer muy concentrado, pero no mostrar signos de poder de fijación de precios: es posible que las grandes empresas simplemente estén operando de manera eficiente, distribuyendo los altos costos fijos o transfiriendo los ahorros a los consumidores. Por lo tanto, sin saber cómo se comparan los precios con los costos, la concentración de mercado nos dice poco sobre la presión competitiva real.

Por otro lado, los *markups* ofrecen una forma más directa de medir el poder de fijación de precios. Como se basan en datos a nivel de empresa —concretamente, cuánto gasta una empresa en insumos y cuánto produce—, no dependen de definiciones de mercado potencialmente arbitrarias. En este capítulo se estiman los *markups* a partir de un método basado en la producción, que vincula los costos de los insumos con las variaciones de la producción. En el recuadro 2.2 se describe la metodología y sus principales supuestos.

Recuadro 2.2. Medición del poder de mercado

¿Por qué es difícil medir el poder de mercado?

A primera vista, identificar el poder de mercado puede parecer sencillo: algunas empresas son claramente dominantes, mientras que otras compiten por sobrevivir. Pero, en realidad, medir el poder de mercado es mucho más complicado. El indicador más utilizado es la concentración de mercado, que analiza qué porcentaje del mercado controlan las empresas más grandes. Estas medidas son populares porque son fáciles de calcular. Sin embargo, dependen en gran medida de cómo se defina el mercado. Si la definición es demasiado amplia, puede subestimar el grado de dominio de algunas empresas. Si es demasiado restrictiva, puede exagerar el poder de mercado.

Las medidas de concentración también ignoran el comercio internacional. Las importaciones pueden mantener los precios bajo control incluso cuando solo unas pocas empresas domésticas operan en el mercado. Por otro lado, un mercado que parece competitivo puede estar en realidad dominado por unos pocos exportadores, lo que hace que parezca menos concentrado de lo que realmente es. Un mercado puede parecer concentrado y, sin embargo, estar expuesto a una competencia extranjera significativa (Gutiérrez y Philippon, 2017; Rossi-Hansberg, Sarte y Trachter, 2021). A continuación, se resumen

(continúa en la página siguiente)

Recuadro 2.2. Medición del poder de mercado *(continuación)*

algunos de los principales conceptos y métodos relacionados con la medición del poder de mercado.

Por qué son importantes los *markups*. Los *markups* ofrecen una visión directa del poder de fijación de precios de las empresas al medir la diferencia entre los precios y el costo marginal. A diferencia de las medidas de concentración, que son sensibles a la forma en que se definen los mercados, los *markups* reflejan el comportamiento a nivel de las empresas y se pueden comparar de manera consistente entre sectores y países (De Loecker y Warzynski, 2012).

Cómo se estiman los *markups*. En este capítulo se adopta un enfoque de producción para los *markups*, por lo cual se estiman a partir de datos sobre los ingresos a nivel de empresa y los gastos en insumos. La idea es que, cuando las empresas se enfrentan a la competencia, su producción debería crecer proporcionalmente al uso de insumos. Si no es así, y los precios suben más rápido que los costos, la diferencia refleja el poder de fijación de precios.

Por qué es importante la elección de los insumos. Los *markups* deben basarse en un insumo flexible, es decir, uno que las empresas puedan ajustar libremente, ya que la estimación se basa en cómo los costos de los insumos influyen en las decisiones de producción de las empresas. Si el insumo no se puede ajustar, su costo ya no revela cómo responden las empresas a las condiciones del mercado. Los materiales suelen cumplir esta condición, mientras que la mano de obra, a menudo, no. En América Latina y el Caribe, las protecciones laborales, las normas de despido y la rigidez legal hacen que el ajuste de la mano de obra sea particularmente costoso. Para evitar sesgos, este capítulo sigue la literatura y utiliza materiales como insumo de referencia (Raval, 2023).

Corrección por temporalidad y perturbaciones. Las empresas deciden la cantidad de mano de obra, materiales y otros insumos que utilizarán antes de saber exactamente cuál será la demanda de sus productos. Sin embargo, los datos suelen registrar el uso efectivo de los insumos junto con los ingresos reales por ventas, lo que refleja la demanda que solo se materializó después de que se tomaran las decisiones de producción. Cuando la demanda cae de forma inesperada, los datos dan la impresión de que la empresa ha utilizado demasiados insumos. Esto crea un sesgo en la estimación de los *markups*, que parecen menores de lo que realmente eran en el momento de la toma de decisiones. En este análisis, se realiza un ajuste para corregir esto y reflejar mejor el comportamiento previsto (De Loecker y Warzynski, 2012).

El papel de las funciones de producción. El análisis estima una función de producción translog con tres insumos: capital, mano de obra y materiales.

(continúa en la página siguiente)

Recuadro 2.2. Medición del poder de mercado *(continuación)*

Este enfoque flexible permite que las elasticidades de producción varíen entre empresas e industrias, lo cual es importante en una región con tecnologías de producción y tamaños de empresas diversos.

Otros métodos y tradeoffs. También existen métodos basados en la demanda o estimaciones que utilizan el costo de los bienes vendidos. Estos métodos se basan en datos detallados sobre los consumidores (que son difíciles de obtener) o suponen que la mano de obra y los materiales son igualmente flexibles (lo que a menudo no es cierto en las economías en desarrollo). El uso de datos de producción es más factible, y los datos son coherentes entre los distintos países (Atkeson y Burstein, 2008; Döpper et al., 2024).

Por qué es importante estimar los *markups*. Estimar los *markups* nos ayuda a comprender no solo quién tiene poder de fijación de precios, sino también si la competencia funciona. Estas medidas son esenciales para interpretar el rendimiento de las empresas, la estructura de mercado y, en última instancia, las fuerzas que configuran el crecimiento y la productividad.

Este enfoque se basa en la idea de que, en condiciones de competencia, la producción debería aumentar proporcionalmente al uso de insumos. Al comparar la evolución de las ventas y los insumos a nivel de empresa, se puede inferir la cantidad que las empresas pueden cobrar por encima del costo marginal. Las estimaciones de los *markups* resultantes permiten realizar comparaciones consistentes entre países y sectores.

Es importante interpretar los *markups* con cuidado. Los *markups* elevados no indican automáticamente una competencia débil o fallas de mercado. En algunos casos, reflejan altos costos fijos, economías de escala —es decir, ventajas de costos que surgen cuando las empresas aumentan la producción— o innovaciones exitosas, especialmente en sectores en los que las empresas invierten mucho para mejorar la eficiencia o ampliar la capacidad. Los *markups* miden la diferencia entre los precios y los costos marginales, pero no reflejan la estructura de costos completa ni la dinámica competitiva de un mercado. Por lo tanto, proporcionan una perspectiva útil sobre el comportamiento de los precios, pero no un veredicto definitivo sobre el poder de mercado.

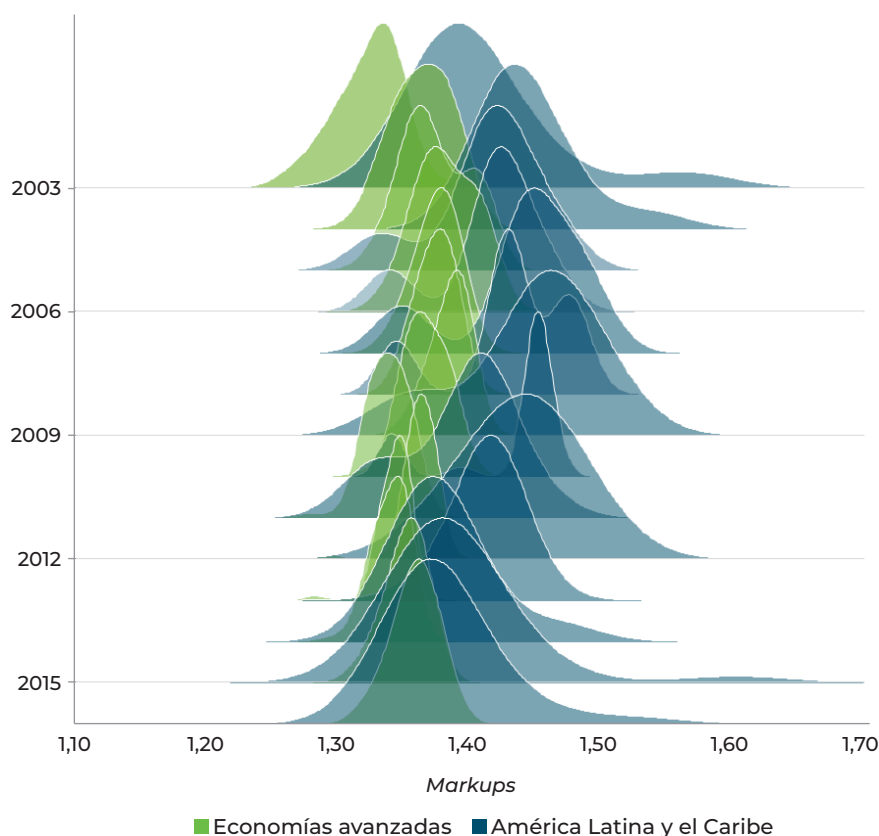
A continuación, estas estimaciones se utilizan para comparar los países de América Latina y el Caribe con sus pares y con los promedios mundiales. El objetivo no es solo documentar dónde los *markups* son elevados, sino también comprender cómo su nivel y su distribución se relacionan con las

características estructurales de la competencia y qué implica eso para la productividad, la inversión y la dinámica empresarial en toda la región.

Al examinar los *markups* de seis economías importantes de América Latina y el Caribe, se observa una clara tendencia: estos tienden a ser persistentemente altos con relación a los de las economías avanzadas. En el gráfico 2.1 se compara la distribución de los *markups* en la región con la de las economías avanzadas entre 2003 y 2016, a partir de sus niveles y de su evolución a lo largo del tiempo.

Como se observa en el gráfico, los *markups* en los países latinoamericanos analizados en esta muestra son sistemáticamente más altos. El *markup*

Gráfico 2.1. Evolución comparativa de la distribución de *markups*



Fuente: Alviarez y Morales (de próxima publicación).

Nota: El gráfico muestra los *markups* ponderados por la producción bruta en los sectores manufactureros entre 2003 y 2016. Los *markups* a nivel de empresa se estiman a partir de una función de producción translog de segundo orden con dos insumos: capital y costos de los bienes vendidos. Las economías avanzadas incluyen Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Japón, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República Checa, República de Corea y Suecia. Los países latinoamericanos incluyen Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

medio en la región es de alrededor de 1,35, frente a 1,20 en las economías avanzadas. Esto significa que por cada dólar estadounidense que le cuesta a una empresa producir un bien o servicio, los consumidores de la región suelen pagar US\$1,35, en comparación con US\$1,20 en las economías avanzadas. En otras palabras, las empresas de América Latina y el Caribe cobran, aproximadamente, un 35% por encima del costo marginal.

Esta diferencia puede reflejar varios factores, como altos costos fijos, necesidades de inversión o diferencias en la eficiencia de las empresas. Para los productores, los *markups* más altos pueden ayudar a cubrir estos costos fijos o aumentar los márgenes de beneficio. Pero también pueden indicar una menor presión competitiva. En los mercados poco competitivos, las empresas tienen menos incentivos para bajar los precios, mejorar la calidad de los productos o invertir en mejoras de la productividad a largo plazo. Para los consumidores, esto significa precios más altos y menor poder adquisitivo, lo que limita el acceso a bienes y servicios y reduce el bienestar general.

La diferencia en los *markups* fue especialmente pronunciada a principios de la década de 2000 y, aunque se ha reducido ligeramente, sigue siendo considerable. Esta tendencia se mantiene en la mayor parte de la distribución: desde el percentil 1 hasta el 95, los *markups* en América Latina y el Caribe son sistemáticamente más altos que en las economías avanzadas. Solo en el extremo superior —a partir del percentil 99—, las empresas de las economías avanzadas comienzan a igualar o superar los *markups* más altos observados en la región.

Estos resultados concuerdan con estimaciones anteriores de los niveles de *markup*. A partir de datos de empresas cotizadas entre 1990 y 2015, De Loecker y Eeckhout (2018) reportan *markups* promedio de alrededor de 1,60 para América del Sur. Eslava, García-Marín y Messina (2025), con base en datos de las World Bank Enterprise Surveys (WBES), encuentran *markups* promedio en América Latina y el Caribe de, aproximadamente, 1,87. En ambos casos, las muestras incluyen empresas manufactureras y no manufactureras, lo que refleja la composición que presenta el gráfico 2.1.²

La dispersión de los *markups* también es mayor en la región, como se observa en el gráfico 2.1. Las empresas operan con un mayor poder de fijación de precios, con una distribución con una cola superior más larga —lo

² Cabe señalar que el informe Perspectivas de la economía mundial, del Fondo Monetario Internacional, documenta que el crecimiento de los *markups* entre 2000 y 2015 fue más pronunciado en las economías avanzadas que en las emergentes (IMF, 2019). Su análisis se centra en los cambios en los *markups* más que en los niveles, y su definición de “economías emergentes” se inclina, en gran medida, hacia Europa Central y Oriental, a diferencia del enfoque que se da aquí, en América Latina y el Caribe. Por lo tanto, los dos ejercicios no son directamente comparables y deben considerarse complementarios en lugar de superpuestos.

cual se refleja en la presencia de empresas que aplican *markups* especialmente elevados—y con una mayor variación entre sectores. Por el contrario, las economías avanzadas presentan una distribución más comprimida. Esta mayor dispersión en la región sugiere diferencias estructurales más profundas en cuanto a la intensidad de la competencia, las barreras a la entrada al mercado y la dinámica de las empresas.

En la parte superior de la distribución, según sugieren investigaciones anteriores, los valores extremos de los *markups* en las economías avanzadas suelen estar impulsados por un pequeño grupo de empresas dominantes —especialmente, en Estados Unidos— vinculadas al aumento de la concentración y a la expansión de los efectos “superestrella” en determinados sectores (Autor et al., 2017; Covarrubias, Gutiérrez y Philippon, 2020; Heresi, 2024).³

Comprender qué impulsa estas diferencias —ya sea el tamaño de las empresas, la estructura de mercado o el entorno regulatorio— es esencial para evaluar cómo el poder de mercado configura la productividad, la inversión y la desigualdad en la región.

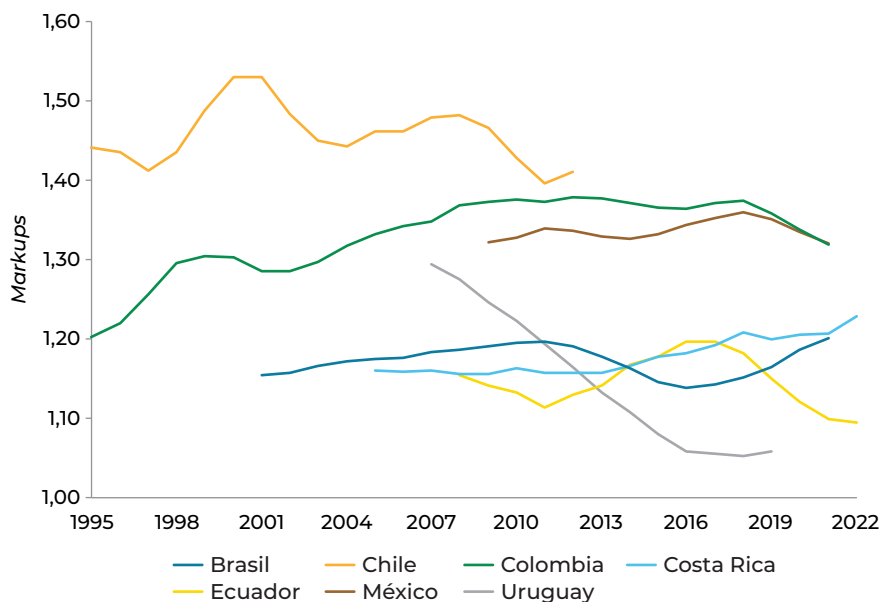
Tendencias de los *markups* a nivel nacional

¿Cómo han evolucionado los *markups* en las economías de América Latina y el Caribe? El análisis que se presenta a continuación comienza examinando las tendencias agregadas de los *markups* a lo largo del tiempo para los países de CompeteLAC. Posteriormente, se explora si hay sectores concretos que impulsan estos patrones. Por último, se desglosa la evolución de los *markups* en diferentes percentiles, lo que permite comprender cómo se han visto afectadas las empresas en distintos puntos de la distribución.

Esta sección cambia el enfoque de las distribuciones a nivel de empresa a los promedios a nivel de país. El gráfico 2.2 presenta la evolución de los *markups* agregados en las economías de la región entre 1995 y 2022. Se trata de promedios nacionales ponderados por ingresos, que reflejan tanto las estrategias de precios como la estructura de cada economía. En el recuadro 2.3 se detallan diferentes medidas de agregación y se da respuesta a por qué la elección de la ponderación es importante para la interpretación.

El gráfico 2.2 revela diferencias notables entre países. Chile presenta los *markups* más altos de la región, que se mantienen elevados a pesar de algunas fluctuaciones. Colombia sigue una trayectoria ascendente gradual, con niveles relativamente altos. México, aunque ligeramente por debajo de Chile y Colombia, también se mantiene en la franja alta, con una trayectoria más

³ Las empresas “superestrella” son las que obtienen mejores resultados en sus sectores, al captar una participación dominante del mercado a pesar de la presencia de muchas empresas competidoras.

Gráfico 2.2. Tendencias de los *markups* en países seleccionados de América Latina

Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos de CompeteLAC.

Nota: El gráfico muestra los *markups* en el sector manufacturero para los años en los que se dispone de datos para cada país. Los *markups* a nivel de empresa se estiman con una función de producción translog de segundo orden con tres insumos: capital, mano de obra y materiales. Los *markups* se ponderan por los ingresos de la empresa.

Recuadro 2.3. Agregación de los *markups*: Por qué es importante el método

Agregar los *markups* a nivel de empresa en una medida generalizada para toda la economía no es trivial ni sencillo, pues no existe un único método correcto. Para este análisis, se eligió entre dos tipos de ponderación: la ponderación por ingresos y la ponderación por costos (o insumos).

Los *markups* ponderados por ingresos dan más peso a las empresas con mayores ventas. Esto significa que, incluso si una empresa sube los precios y pierde volumen, su *markup* sigue elevando el agregado. Como resultado, los *markups* ponderados por ingresos reflejan tanto el comportamiento de los precios como la reasignación del mercado, puesto que captan los cambios estructurales en la competencia a lo largo del tiempo.

Por otro lado, los *markups* ponderados por insumos utilizan las participaciones de los insumos de las empresas como ponderaciones. Este método se ajusta más al análisis del bienestar en condiciones de competencia imperfecta. A diferencia de los *markups* ponderados por ingresos, los *markups*

(continúa en la página siguiente)

Recuadro 2.3. Agregación de los *markups*: Por qué es importante el método (continuación)

ponderados por insumos no reflejan los cambios en la participación de mercado. La ponderación cancela las participaciones de gasto a nivel de empresa y se reduce a una razón de ingresos totales sobre costos totales para toda la economía, escalada por la elasticidad de producción.^a

El análisis presentado en este capítulo utiliza los *markups* ponderados por ingresos como referencia. Estos son coherentes con los agregados económicos como el producto interno bruto (PIB), las métricas de rentabilidad y las medidas de concentración comúnmente utilizadas, como el Índice Herfindahl-Hirschman (HHI) (De Loecker, Eeckhout y Unger, 2020). Esta elección de ponderación permite comparar más fácilmente los *markups* entre países, al tiempo que capta los cambios en las características específicas del mercado.

^a Esto equivale al *markup* agregado de Hall (1988), derivado directamente de los agregados macroeconómicos. La elección de la ponderación afecta la forma en que se interpretan los cambios en el poder de mercado, ya sea que se deban al comportamiento de las empresas o a cambios en la estructura de mercado.

estable en los últimos años. Uruguay, por el contrario, muestra un descenso constante de los *markups* en las últimas dos décadas que en la actualidad se acerca al punto de referencia competitivo.⁴ Costa Rica y Ecuador siguen tendencias más moderadas, sin aumentos bruscos ni descensos sostenidos.

Estos patrones divergentes plantean importantes interrogantes sobre cómo la competencia interna, las condiciones regulatorias, la composición sectorial y el tamaño del mercado influyen en el comportamiento de las empresas.⁵ Las tendencias agregadas pueden ocultar diferencias sectoriales

⁴ El nivel de los *markups* es similar al informado por Casacuberta y Gandelman (2023). Sin embargo, a diferencia de los resultados presentados aquí, su estudio documenta una tendencia estable a lo largo del tiempo. Esta divergencia probablemente refleje diferencias metodológicas. Casacuberta y Gandelman (2023) estiman las funciones de producción con el estimador del método generalizado de momentos (GMM) de una sola etapa de Wooldridge (2009), con variables instrumentales, que supone que el término de error no está correlacionado con las elecciones de insumos y que la productividad no observada sigue un proceso de Markov. A partir de estas estimaciones se derivan los *markups*. Además, el enfoque aquí incorporado incluye el conjunto completo de interacciones de insumos de orden superior, lo cual permite que el análisis capte patrones de sustitución más ricos y la heterogeneidad sectorial.

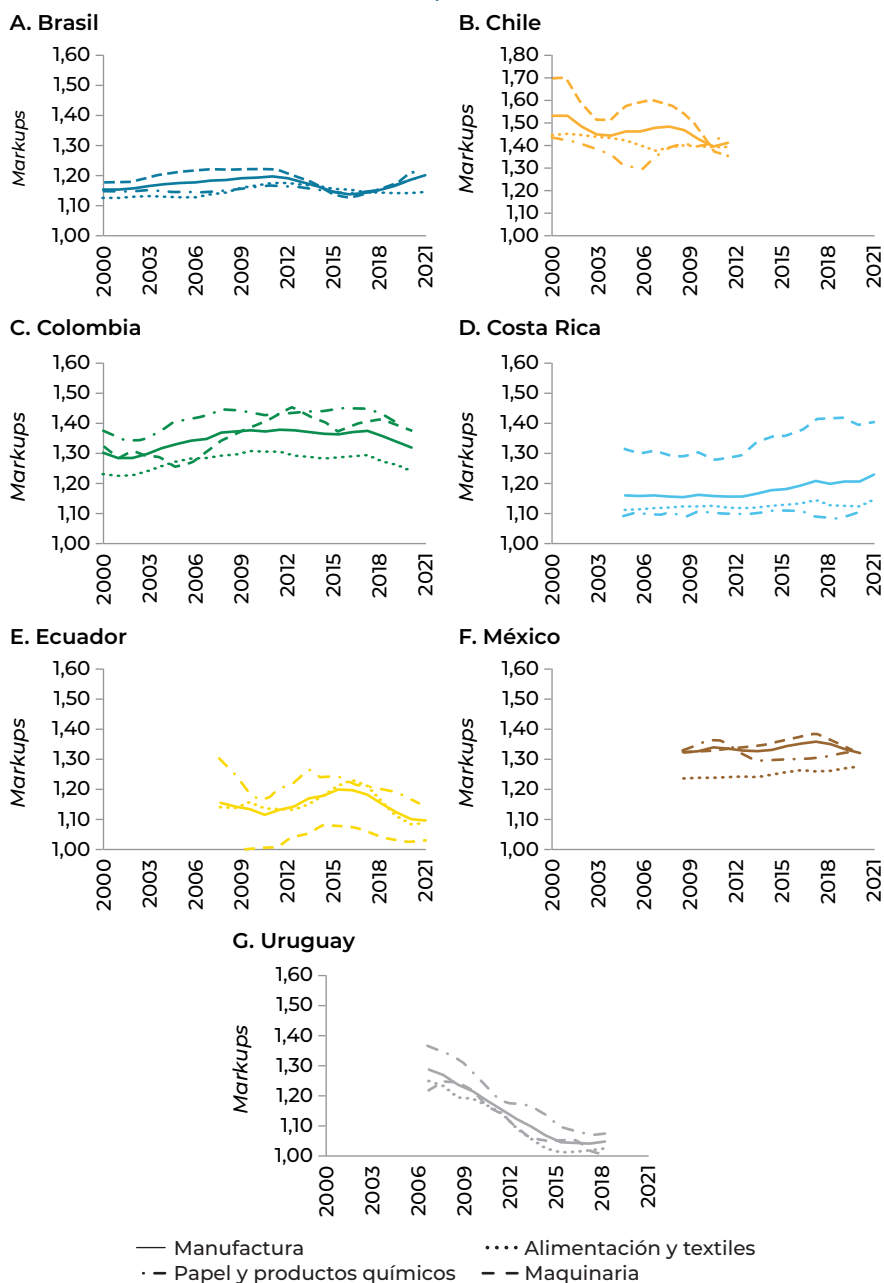
⁵ Estos patrones agregados son coherentes con los resultados de otros estudios específicos de cada país. Tello, Tello-Trillo y Rojas (2025), por ejemplo, examinan las empresas manufactureras de Perú y señalan que los niveles de *markup* son, en general, comparables a los observados en México durante el período 2011–19, con una tendencia gradual a la baja a lo largo del tiempo.

cruciales. Con respecto a la industria manufacturera, el gráfico 2.3 desglosa la evolución de los *markups* por industria para siete economías de América Latina y el Caribe, lo que ofrece una visión más detallada de cómo ha evolucionado el poder de fijación de precios en los distintos sectores. El gráfico muestra tanto el sector manufacturero en su conjunto, como un desglose por industrias principales: alimentos y textiles, papel y productos químicos, y maquinaria. Se destacan varios patrones. En primer lugar, aunque los *markups* en el conjunto de la industria manufacturera suelen ajustarse a las tendencias a nivel nacional, las variaciones a nivel sectorial revelan diferencias importantes. En Chile, por ejemplo, los *markups* en el sector del papel y los productos químicos son persistentemente más bajos que en otras industrias, mientras que la maquinaria, aunque parte de un nivel más alto, muestra una tendencia a la baja a lo largo del tiempo. Ecuador muestra la tendencia opuesta: la maquinaria tiene sistemáticamente *markups* más bajos, mientras que el papel y los productos químicos mantienen el mayor poder de fijación de precios a lo largo del período. Costa Rica presenta una excepción llamativa, pues el sector de la maquinaria se destaca y exhibe *markups* casi dos veces más altos que las demás industrias.

En segundo lugar, en muchos países, las tendencias sectoriales evolucionan de forma conjunta, lo que sugiere que factores nacionales —como los ciclos económicos, las políticas comerciales o la competencia interna— pueden desempeñar un papel importante en la configuración del poder de fijación de precios. A pesar de las diferencias sectoriales, la trayectoria general dentro de cada país suele reflejar presiones externas comunes o entornos políticos similares.

Hasta ahora, el capítulo se ha centrado en los *markups* en los sectores manufactureros. Por el contrario, el sector de los servicios es mucho más heterogéneo, y el análisis del poder de fijación de precios en este sector plantea retos distintos. Los servicios están mucho más expuestos a las variaciones en el poder de fijación de precios que la industria manufacturera. Mientras que los fabricantes manufactureros suelen estar sometidos a la presión de los competidores nacionales o mundiales, los proveedores de servicios operan en mercados mucho más locales. Incluso dentro de un mismo país, las manufacturas se desplazan entre regiones, pero los servicios no suelen hacerlo. Esto limita la competencia y hace que las condiciones locales —como la regulación, el tamaño de las empresas y la base de clientes— sean fundamentales para la fijación de precios.

Comprender los *markups* en los servicios es especialmente importante para América Latina y el Caribe. Los servicios son la mayor fuente de empleo en la región y desempeñan un papel determinante en los resultados del mercado laboral. Muchos países de la región han pasado directamente de la

Gráfico 2.3. Evolución de los *markups* en los distintos sectores

Fuente: Cálculos del equipo del BID.

Nota: El análisis incluye los *markups* a nivel de empresa en los sectores manufactureros, y abarca los años para los que se dispone de datos de cada país. Los sectores manufactureros se clasifican según el North American Industry Classification System (NAICS) de dos dígitos. Los *markups* a nivel de empresa se estiman con una función de producción translog de segundo orden con tres insumos: capital, mano de obra y materiales.

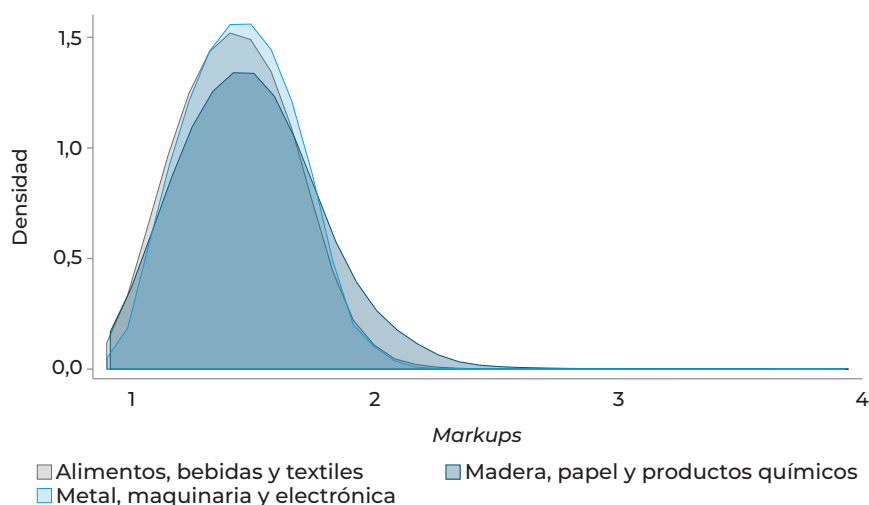
agricultura a los servicios, sin atravesar la fase de industrialización típica de las economías avanzadas. Debido a que la mayoría de los sectores depende de los servicios —como el transporte, las finanzas o las comunicaciones— como insumos principales, las ineficiencias del mercado en los servicios pueden frenar la productividad de toda la economía.

El resultado es visible en los datos. El gráfico 2.4 ilustra este patrón en seis países de la región. En el sector manufacturero (panel A), los *markups* tienden a agruparse en un rango más estrecho. Sin embargo, en el sector de los servicios (panel B) la dispersión es amplia. Las empresas de sectores como el comercio minorista o el transporte operan con *markups* modestos, lo que sugiere una competencia más intensa. Otras, especialmente en los servicios profesionales, la hostelería o el sector inmobiliario, cobran muy por encima de los costos. Esto sugiere que, en muchos mercados de servicios, las empresas se ven menos amenazadas por la entrada de competidores o por la disciplina de precios de estos.⁶

A medida que los servicios representan una parte cada vez mayor del empleo y el valor agregado en toda la región, la distribución desigual del poder de mercado cobra cada vez más relevancia. Las diferencias en las condiciones del mercado local permiten a las empresas de algunos sectores

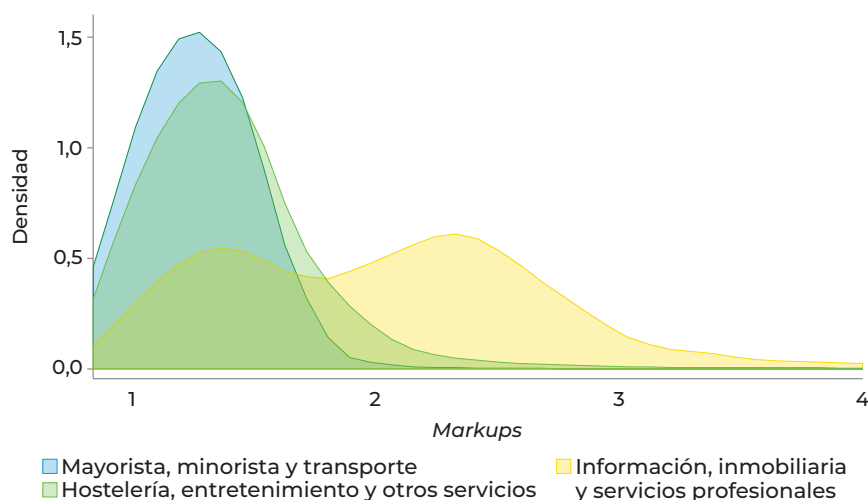
Gráfico 2.4. Distribución de los *markups* por sector

A. Manufactura



(continúa en la página siguiente)

⁶ La “disciplina de precios” se refiere al uso de políticas de precios estratégicas para mantener la rentabilidad y la estabilidad del mercado.

Gráfico 2.4. Distribución de los *markups* por sector (continuación)**B. Servicios**

Fuente: Álvarez y Morales (de próxima publicación).

Nota: El gráfico muestra los *markups* en los sectores manufactureros y de servicios de los países de América Latina y el Caribe para los que se dispone de datos entre 2000 y 2016. Los *markups* a nivel de empresa se estiman con una función de producción translog de segundo orden con dos insumos: capital y costos de los bienes vendidos. Los *markups* se agrupan a partir de datos a nivel de empresa utilizando ponderaciones de ventas. Los países incluidos son Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

mantener *markups* más elevados, lo cual determina la dinámica de los precios, la rentabilidad de las empresas y la forma en que las ganancias de productividad se propagan por la economía.⁷

¿Qué impulsa el poder de mercado?

El poder de mercado de los productos surge cuando las empresas pueden fijar precios por encima del costo marginal y mantener estos márgenes sin provocar respuestas competitivas. Esto puede ocurrir por muchas razones, entre ellas, barreras a la entrada, costos fijos sustanciales, control sobre insumos clave o su distribución, débil sustituibilidad o grandes diferencias en las capacidades

⁷ La estimación de los *markups* en el sector de los servicios plantea retos que no se dan en la industria manufacturera, debido a que los servicios suelen ser intangibles, heterogéneos y más difíciles de medir. En la industria manufacturera, los insumos y los productos están más estandarizados, mientras que los servicios suelen implicar procesos intensivos en mano de obra, transacciones personalizadas y mercados localizados. Esto hace que las estimaciones de los *markups* de los servicios sean más sensibles a las hipótesis sobre las estructuras de costos.

de las empresas. Estos mecanismos, a menudo, se refuerzan entre sí y limitan la presión que, de otro modo, obligaría a las empresas a competir en precios.

Un mecanismo central detrás del poder de fijación de precios persistente es la contestabilidad limitada, es decir, el grado en que los precios en un mercado están limitados por la amenaza de la competencia potencial. Los altos costos fijos o irrecuperables, las economías de escala y los obstáculos regulatorios pueden dificultar la entrada o el crecimiento de nuevas empresas. En sectores como las telecomunicaciones o la energía, las grandes inversiones iniciales y las complejas licencias, a menudo, disuaden la entrada, incluso en ausencia de restricciones formales, una situación que protege a las empresas establecidas de la presión de la competencia. En algunos casos, estas barreras reflejan necesidades legítimas, como garantizar la seguridad, la fiabilidad o una coordinación eficiente. Pero en otros, especialmente cuando las instituciones son más débiles, las empresas ya establecidas pueden beneficiarse de un acceso preferencial a las infraestructuras, los permisos o los contratos públicos, lo cual dificulta la competencia de las nuevas empresas. Esta dinámica ayuda a explicar por qué el poder de fijación de precios suele persistir, incluso, en mercados que parecen competitivos a primera vista (Syverson, 2011; Holmes y Schmitz, 2010).

El control sobre insumos y canales de distribución importantes también puede limitar la competencia. Mediante la integración vertical, las cláusulas de exclusividad o el control de la logística, las empresas pueden aumentar los costos de sus rivales o bloquear su acceso al mercado. Estas estrategias son especialmente eficaces en los servicios, donde la fragmentación geográfica y la débil supervisión permiten a los actores dominantes afianzar sus posiciones, incluso sin fusiones formales o una alta concentración (Berry y Waldfogel, 2010).

La calidad percibida añade otra dimensión. Cuando los consumidores perciben los productos como distintos —debido a la marca, la reputación o la experiencia del cliente—, las empresas pueden imponer precios más altos. Pensemos en los teléfonos inteligentes, donde la lealtad a la marca y las diferencias de diseño otorgan a ciertas empresas un amplio poder de fijación de precios, incluso cuando las características técnicas son similares. Estas diferencias reducen la disposición a cambiar, incluso en mercados saturados. Cuando la calidad es difícil de observar o cambiar de producto es costoso, la competencia se suaviza y los *markups* se mantienen (Berry, Levinsohn y Pakes, 1995; Chandra, Handel y Schwartzstein, 2019).

Las grandes diferencias de costos entre empresas también pueden impulsar el poder de mercado. En muchos sectores, unas pocas empresas pueden producir a un costo significativamente menor que sus competidores. En un mercado competitivo, las ventajas en materia de costos deberían traducirse en precios más bajos. Pero cuando la presión competitiva es débil, las empresas tienen pocos motivos para trasladar el ahorro a los

consumidores. En cambio, se quedan con los márgenes. La medida en que los menores costos se traducen en precios más bajos —lo que se conoce como “*pass-through*”— depende no solo de la tecnología, sino también de si otras empresas están en condiciones de desafiar y disciplinar el mercado (De Loecker, Eeckhout y Unger, 2020; Edmond, Midrigan y Xu, 2018).

Con el tiempo, las empresas pueden afianzar su poder de mercado mediante inversiones estratégicas que remodelan la dinámica del mercado. Las empresas invierten en marca, relaciones con los clientes, infraestructura de datos e integración vertical, no solo para crecer, sino también para reducir la competencia futura. Incluso cuando los mercados están formalmente abiertos, la entrada se vuelve menos efectiva cuando unas pocas empresas controlan ciertos canales o moldean las expectativas de los consumidores. La concentración persiste, no por ley, sino por estrategia (Sutton, 2001).

En conjunto, estos mecanismos ayudan a explicar por qué el poder de mercado de los productos suele persistir y por qué no se puede comprender solo observando el número de empresas o la apertura legal de un mercado. La competencia efectiva depende de cómo funcionan los mercados en la práctica: quién puede entrar, quién puede crecer y si el poder de fijación de precios está significativamente limitado.

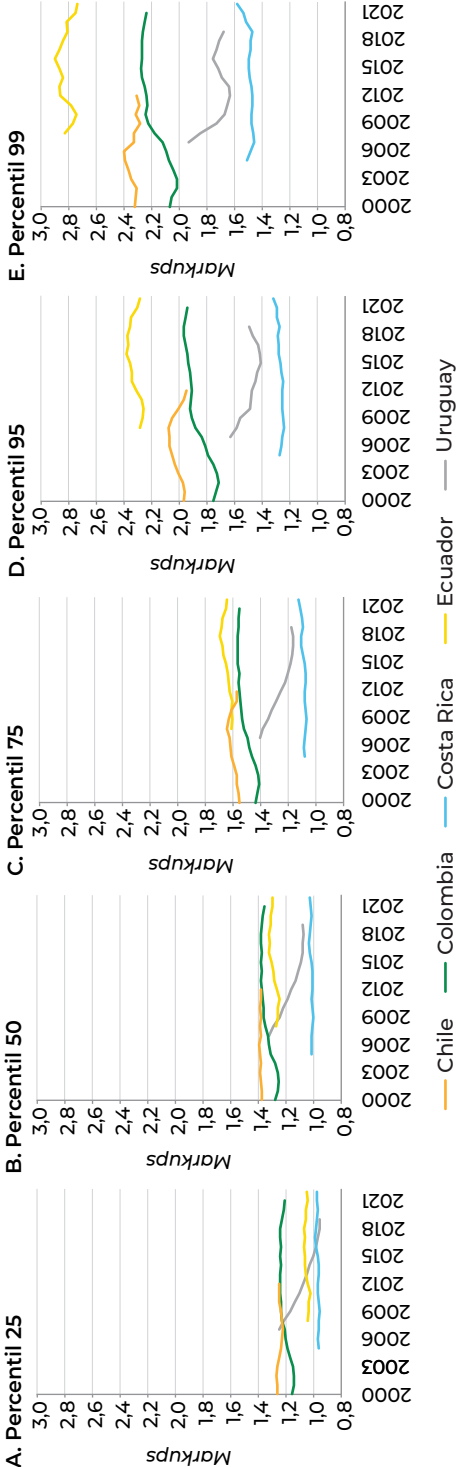
¿Quién está ganando poder de mercado?

Queda una pregunta fundamental: ¿los cambios en los *markups* afectan a todas las empresas por igual o se concentran en puntos específicos de la distribución? El gráfico 2.5 aborda esta cuestión mediante el seguimiento de la evolución de los *markups* en diferentes percentiles. Los resultados revelan una marcada divergencia entre las empresas situadas en los extremos inferior y superior de la distribución.

En todos los países de América Latina y el Caribe de la muestra, los *markups* se han mantenido relativamente estables a lo largo del tiempo en todos los percentiles. Sin embargo, una característica persistente de la distribución es que los *markups* son mucho más altos en la parte superior. Las empresas en los percentiles 90 y 99 muestran sistemáticamente *markups* más de un 50% superiores a los de la mediana, lo que también se ha mantenido notablemente estable. En Ecuador, Chile y Colombia, en particular, las empresas en el percentil 99 mantienen *markups* desproporcionadamente más altos que el resto de la distribución.

La estabilidad de la distribución de los *markups* en este grupo de países de América Latina y el Caribe contrasta con la evolución observada en Estados Unidos. Si bien los *markups* por debajo del percentil 90 también se han mantenido estables en ese país, el percentil 90 ha aumentado de manera constante,

Gráfico 2.5. Evolución de los *markups* en países seleccionados de América Latina



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos de CompeteLAC.

Nota: El gráfico muestra los *markups* en los sectores manufactureros en los años para los que se dispone de datos de cada país. Los *markups* a nivel de empresa se estiman con una función de producción translog de segundo orden con tres insumos: capital, mano de obra y materiales. Los *markups* se agregan desde el nivel de empresa hasta el nivel nacional con base en ponderaciones de ventas.

lo que ha dado lugar a una creciente concentración del poder de mercado en un pequeño grupo de empresas (De Loecker, Eeckhout y Unger, 2020). En América Latina y el Caribe, por el contrario, la concentración del poder de fijación de precios en la parte superior es de tiempo atrás, pero no se ha intensificado.

¿Altos o, simplemente, “suficientemente altos”? Una mirada a los beneficios

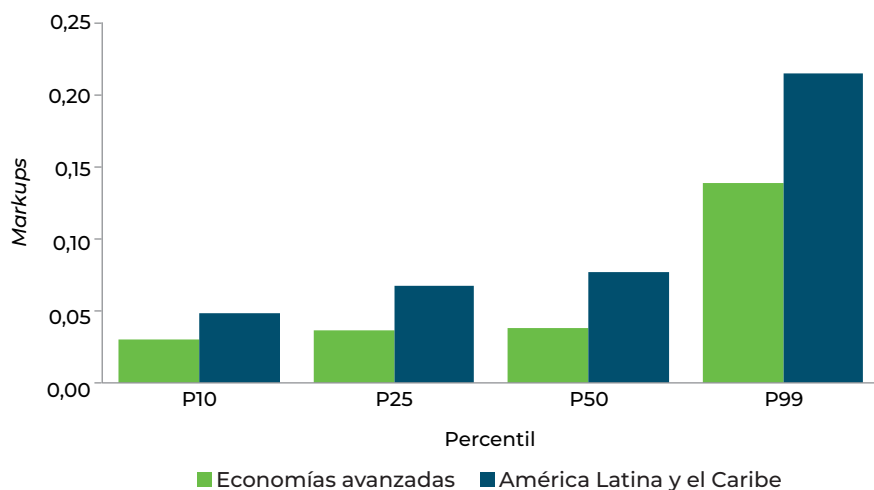
Los *markups* elevados pueden reflejar un fuerte poder de fijación de precios, pero no siempre implican beneficios excesivos. Las empresas con costos fijos sustanciales —como inversiones en investigación y desarrollo (I+D), desarrollo de marca o cumplimiento normativo— a menudo requieren *markups* más elevados solo para alcanzar el umbral de rentabilidad. La recuperación necesaria de los costos puede distinguirse del puro poder de fijación de precios examinando los *markups* excesivos: la parte de los *markups* que supera lo necesario para mantener un beneficio económico nulo. En otras palabras, aunque en los mercados competitivos se espera e, incluso, se considera necesario un cierto *markup*, los *markups* excesivos representan un poder de fijación de precios que va más allá de lo necesario para recuperar los costos y, por lo tanto, pueden ser más indicativos de distorsiones en la competencia.

El gráfico 2.6 muestra la distribución de los *markups* excesivos entre las empresas de América Latina y el Caribe y las economías avanzadas (sin considerar Estados Unidos), sobre la base de la muestra de países utilizada en este capítulo. El gráfico se centra en determinados percentiles de la distribución de los *markups* a nivel de empresa.

Se observan varios patrones. En las economías avanzadas, los *markups* excesivos son relativamente planos en la mitad inferior de la distribución y muestran un ligero aumento entre el percentil 10 y el 50. Solo se observa un aumento notable en el percentil 99, lo que sugiere que, en estas economías, el poder de fijación de precios se concentra en un pequeño grupo de empresas.

Por el contrario, los *markups* excesivos en América Latina y el Caribe aumentan de manera constante a lo largo de la distribución. Las empresas en los percentiles inferiores y medios ya cobran por encima de los niveles de recuperación de costos, y la brecha se amplía progresivamente hacia la parte superior. En el percentil 99, las empresas de la región muestran *markups* excesivos superiores al 20% de los umbrales de recuperación de costos, muy por encima de los niveles observados en las economías avanzadas.

Este patrón indica que los elevados *markups* en la región están muy extendidos entre las empresas, en lugar de concentrarse en un segmento reducido del mercado. Para los responsables de las políticas, esto sugiere que el fortalecimiento de la competencia requerirá reformas sistémicas que

Gráfico 2.6. *Markups excesivos por percentiles de markups*

Fuente: Alvarez y Morales (de próxima publicación).

Nota: Los *markups* a nivel de empresa se calculan con una función de producción translog de segundo orden con dos insumos: capital y costos de los bienes vendidos. Las barras indican la mediana de los *markups* excesivos en cada percentil de *markup* por país e industria, según el North American Industry Classification System (NAICS). Incluye tanto el sector manufacturero como el de servicios. Las economías avanzadas incluyen Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Japón, Países Bajos, Portugal, República Checa, República de Corea, Suecia y Reino Unido. Los países de América Latina incluyen Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

reduzcan las barreras a la entrada al mercado, mejoren la disciplina del mercado y fomenten una mayor reasignación de recursos en toda la economía.

Cabe señalar que los *markups* excesivos, tanto en la región como en las economías avanzadas (sin considerar Estados Unidos), donde los países europeos están sobrerrepresentados, siguen siendo inferiores a los observados en Estados Unidos. Allí, la mediana de los *markups* excesivos alcanza alrededor del 15% y asciende a casi el 40% en el percentil 75 (De Loecker, Eeckhout y Unger, 2020), lo que refleja la capacidad de las empresas para expandirse en un mercado amplio e integrado. En otras economías avanzadas, por el contrario, las fronteras nacionales y las barreras regulatorias siguen fragmentando los mercados, lo que limita las ventajas de escala que pueden obtener las empresas, incluso cuando la infraestructura es sólida. En América Latina y el Caribe, la fragmentación es más profunda y estructural: los mercados internos más pequeños, la infraestructura más débil y las barreras persistentes a la integración limitan la capacidad de las empresas para crecer y mantener *markups* elevados, incluso cuando las presiones competitivas son limitadas.

Las consecuencias económicas generales de estos elevados *markups* son evidentes. Cuando las empresas mantienen precios muy por encima del nivel necesario para recuperar costos, la producción disminuye en

comparación con condiciones más competitivas. Esta contracción de la producción frena la demanda, especialmente de mano de obra y otros insumos, lo que limita los recursos disponibles para que las empresas más dinámicas y productivas se expandan. En consecuencia, los elevados *markups* impiden la reasignación de recursos y frenan el crecimiento de la productividad y el dinamismo económico, esenciales para el desarrollo a largo plazo.

Factores que impulsan los cambios en los *markups*

Comprender qué impulsa los cambios en los *markups* agregados es esencial para evaluar la evolución del poder de mercado. ¿Están las empresas ajustando su propio comportamiento en materia de precios o son aquellas con *markups* elevados las que ganan participación de mercado, incluso si sus *markups* individuales se mantienen estables?

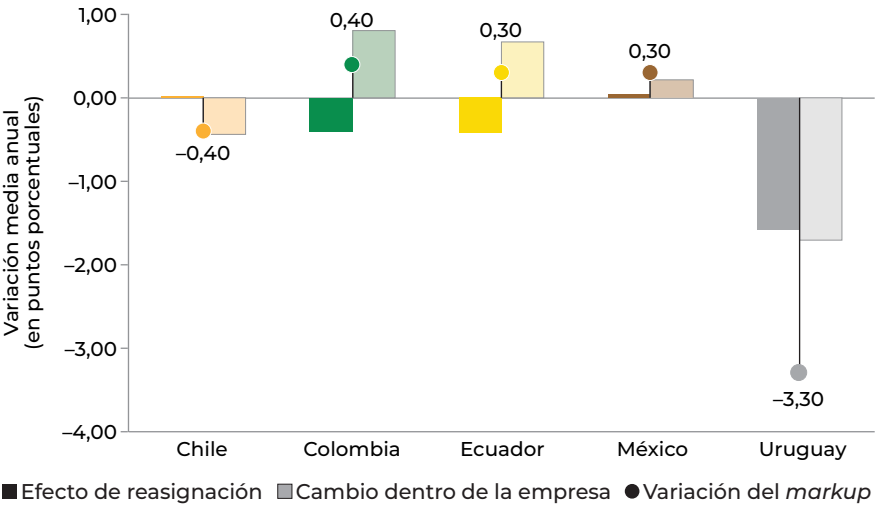
Los cambios dentro de las empresas reflejan ajustes en el *markup* de una empresa a lo largo del tiempo, posiblemente impulsados por estrategias de precios, ganancias de productividad o cambios en los costos de los insumos. Por el contrario, los efectos de la reasignación reflejan cambios estructurales en la economía, en los cuales la participación de mercado se desplaza hacia empresas con *markups* intrínsecamente más altos (o más bajos).

Para comprender cómo se desarrollan estas fuerzas en la práctica, es útil examinar por separado los cambios dentro de las empresas y los cambios entre ellas. Cuando aumentan los *markups*, ¿se debe a que las empresas individuales están adquiriendo un mayor dominio o a que la estructura del mercado se está inclinando hacia las empresas con mayor poder de fijación de precios?

El gráfico 2.7 ilustra estas dos fuerzas. Las barras más claras muestran la contribución de los cambios dentro de las empresas, mientras que las más oscuras reflejan la contribución de los efectos de reasignación. Un componente positivo dentro de la empresa significa que las empresas están aumentando individualmente sus *markups*; un componente de reasignación positivo indica que aquellas con *markups* más altos están ampliando su participación de mercado. El cambio global, representado por los puntos, refleja el efecto combinado.

Los patrones varían considerablemente entre los distintos países. Colombia y Ecuador muestran aumentos constantes en los *markups* promedio a lo largo del tiempo, impulsados por cambios dentro de las empresas. En ambos casos, el componente de reasignación es negativo, lo que significa que la participación de mercado se está desplazando hacia las empresas con *markups* más bajos, lo que compensa en parte las ganancias dentro de las empresas. México también muestra un aumento positivo, aunque menor, que se explica, en gran medida, por los ajustes dentro de las empresas, mientras que

Gráfico 2.7. Variación promedio anual de los *markups* y sus componentes de descomposición



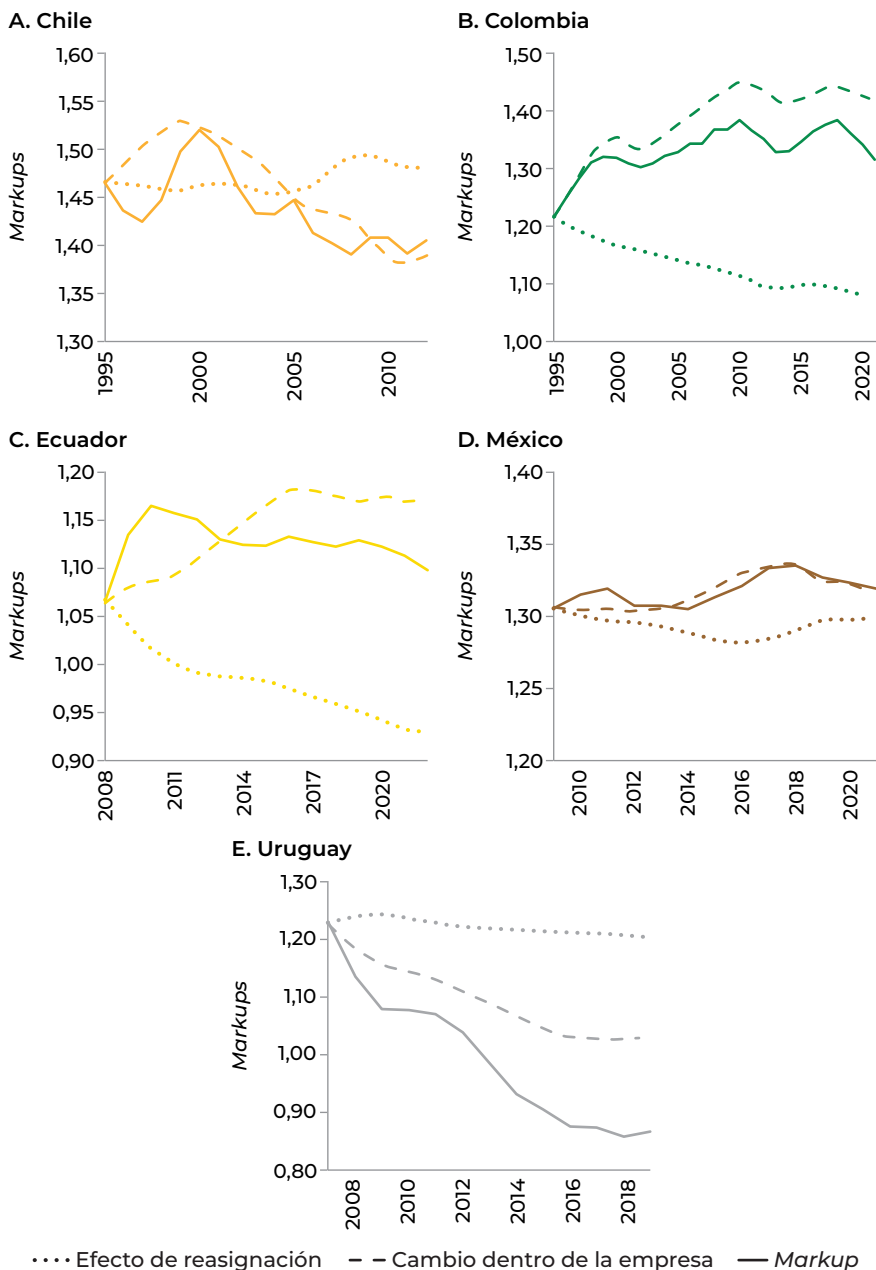
Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos de CompeteLAC.
Nota: Los *markups* se calculan para las empresas que aparecen en la muestra al menos dos tercios del tiempo. Incluyen *markups* ponderados por ventas. Los *markups* a nivel de empresa se estiman con una función de producción translog de segundo orden con tres insumos: capital, mano de obra y materiales.

la reasignación tiene un papel secundario. Por el contrario, Chile muestra una disminución pequeña pero constante de los *markups* promedio, impulsada, principalmente, por reducciones dentro de las empresas. Uruguay destaca por una fuerte caída de los *markups*. Los resultados de Uruguay reflejan el efecto combinado de las reducciones dentro de las empresas y la reasignación negativa: las empresas están reduciendo individualmente sus *markups* y la participación de mercado se está desplazando hacia las empresas con *markups* más bajos, lo que amplifica la disminución general.

El gráfico 2.8 ofrece una perspectiva temporal y muestra cómo habrían evolucionado los *markups* agregados a lo largo del tiempo si solo hubieran influido los cambios dentro de las empresas o los efectos de reasignación. Esta descomposición ayuda a revelar no solo los factores que impulsan los cambios generales en los *markups*, sino también si estas fuerzas se han mantenido estables o han cambiado con el tiempo.

En Colombia, el aumento constante de los *markups* agregados se explica, casi en su totalidad, por los aumentos dentro de las empresas, mientras que la reasignación ha ejercido una presión a la baja de forma persistente. Ecuador muestra un patrón similar, con un fortalecimiento del poder de fijación de precios a nivel de empresa frente a una tendencia de reasignación relativamente neutra. En Chile, la disminución de los *markups*

Gráfico 2.8. Evolución de los *markups* agregados: cambios a nivel de empresa frente a la participación de mercado



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos de CompeteLAC.

Nota: Los *markups* se calculan para las empresas que aparecen en la muestra al menos dos tercios del tiempo. Incluyen *markups* ponderados por ventas. Los *markups* a nivel de empresa se estiman con una función de producción translog de segundo orden con tres insumos: capital, mano de obra y materiales. La reasignación no incluye el componente de entrada.

agregados se debe, principalmente, a las reducciones dentro de las empresas, con pocos cambios en la reasignación a lo largo del tiempo. México muestra tendencias relativamente planas en ambos componentes, con ligeros aumentos a nivel de empresa y efectos mínimos de reasignación.

Como se ha señalado anteriormente, Uruguay presenta un caso distinto. La disminución de los *markups* agregados refleja tanto las reducciones dentro de las empresas como los efectos cada vez más negativos de la reasignación a lo largo del tiempo. Inicialmente, predominaron las disminuciones a nivel de las empresas, pero, a lo largo de los años, la dinámica de la reasignación —las empresas con *markups* más bajos ganaron participación de mercado— ha desempeñado un papel cada vez más importante en la profundización de la disminución agregada.

A diferencia de Estados Unidos, donde el aumento de los *markups* agregados se ha atribuido, en gran medida, a la reasignación de la participación de mercado hacia empresas “superestrella” con *markups* más elevados, los patrones en América Latina y el Caribe son más variados. En la mayoría de los países, los cambios en el comportamiento de los precios a nivel empresarial, más que los cambios en la estructura de mercado, explican la mayor parte de las tendencias observadas.⁸ Esta distinción es importante para las políticas: los esfuerzos para promover la competencia deben centrarse no solo en el comportamiento de las empresas, sino también en la supervisión de la estructura de mercado para evitar cambios futuros que puedan afianzar el poder de mercado.

El poder de mercado y la macroeconomía

El poder de mercado tiene implicaciones para el rendimiento económico que van más allá de la dinámica a nivel de las empresas. En esta sección, se examina cómo los *markups* influyen en los resultados macroeconómicos, como las tasas de inversión, la concentración de la industria y la creación neta de empleo. Comprender estas relaciones es esencial para evaluar el impacto más amplio del poder de mercado en el crecimiento económico, el empleo y la distribución del ingreso en América Latina y el Caribe.

Markups y tasas de inversión

Una pregunta central en el debate sobre el poder de mercado es si los *markups* elevados son un reflejo de empresas dinámicas que invierten e

⁸ De Loecker y Eeckhout (2018) concluyen que, en Europa, los aumentos de los *markups* agregados están más influenciados por los cambios en los *markups* a nivel de empresa que por la ganancia de participación de mercado por parte de las empresas tradicionales con un importante poder de mercado.

innovan o de empresas estancadas que dominan el mercado mediante barreras a la entrada. En las teorías de la “buena” concentración de mercado —un pequeño número de empresas controla una gran parte del mercado—, los *markups* más elevados son el resultado del cambio tecnológico, y las pocas empresas líderes amplían su participación de mercado gracias a una mayor eficiencia y a una inversión sostenida. Estas teorías concuerdan con la visión de “el ganador se lleva todo” propuesta por Autor et al. (2017) y la hipótesis de las empresas “superestrella” de Autor et al. (2020).

Por el contrario, las teorías de la concentración “mala” vinculan los *markups* elevados con el aumento de las barreras a la entrada, las rentas monopolísticas,⁹ el limitado *pass-through* de ahorros en costos hacia los consumidores y los escasos incentivos de las empresas dominantes para invertir o innovar. Para más información al respecto, véase Gutiérrez y Philippon (2017) y Covarrubias, Gutiérrez y Philippon (2020).

Para empezar a responder a esta pregunta y evaluar las implicaciones económicas más amplias del poder de mercado para América Latina y el Caribe, es fundamental examinar si las empresas con *markups* más altos se comportan de manera diferente de las que tienen *markups* más bajos en términos de inversión. ¿Reinvierten más en sus negocios o frenan la inversión, lo que podría reforzar la concentración de mercado? Un análisis a nivel de empresa ayuda a comprender esto al examinar la relación entre los *markups* y las tasas de inversión.

El análisis explora cómo responde la inversión a los cambios en los *markups* mediante la estimación de una regresión de panel, en la que la variable dependiente es la tasa de inversión de una empresa y, para captar posibles no linealidades, las variables explicativas incluyen tanto el *markup* como su cuadrado.¹⁰ El modelo controla por los determinantes estándar de la inversión empresarial y tiene en cuenta las condiciones económicas variables en el tiempo en todos los sectores mediante efectos fijos de sector-año. Debido a la naturaleza de los datos de panel, todos los regresores se transforman logarítmicamente y se retrasan un año, lo cual ayuda a mitigar las preocupaciones de endogeneidad y a captar la toma de decisiones dinámica de las empresas.

Fundamentalmente, el efecto de los *markups* sobre la inversión varía en función de la posición que ocupe una empresa en la distribución de los *markups*. En lugar de suponer una relación uniforme, el análisis rastrea

⁹ La renta monopolística es una cantidad de ingresos que excede lo que es económica o socialmente necesario.

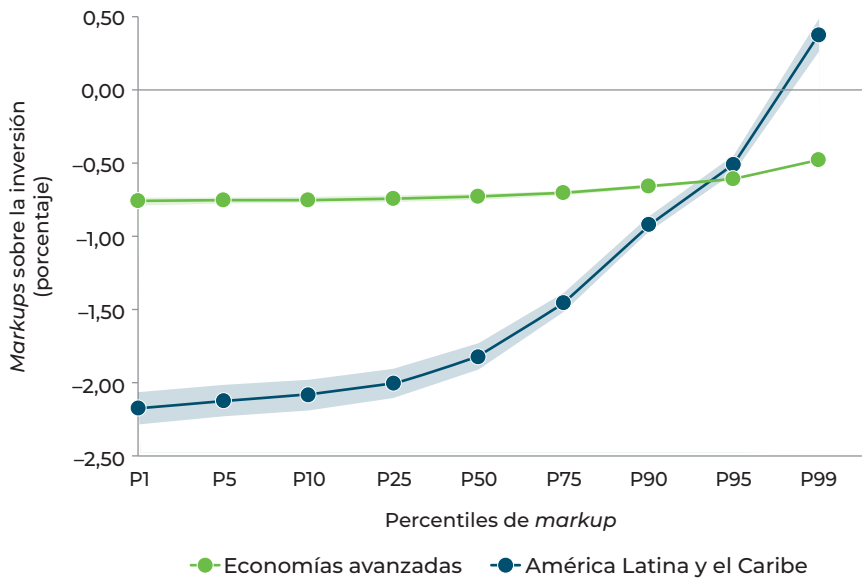
¹⁰ La inversión se refleja en los gastos de capital, que representan el gasto en activos fijos nuevos o existentes para mantener o ampliar la capacidad productiva. La tasa de inversión se calcula como la relación entre la inversión actual y el capital social del período anterior.

cómo evoluciona este vínculo entre empresas con diferentes grados de poder de fijación de precios, lo que ofrece una comprensión más precisa de si las empresas con *markups* elevados están utilizando su posición en el mercado para invertir en el crecimiento futuro o simplemente para reforzar su dominio.

El análisis demuestra que la relación entre los *markups* y la inversión varía significativamente entre las distintas regiones, lo que revela importantes diferencias en la forma en que las empresas asignan el capital a medida que aumenta su poder de fijación de precios. El gráfico 2.9 muestra el efecto marginal de los *markups* sobre la inversión a nivel de empresa en diferentes puntos de la distribución de los *markups*.

En las economías avanzadas, el efecto de los *markups* sobre la inversión es negativo, pero relativamente pequeño y estable en todas las empresas.

Gráfico 2.9. *Markups* e inversión, por región



Fuente: Alvarez y Morales (de próxima publicación).
Nota: Los *markups* a nivel de empresa se calculan con una función de producción translog de segundo orden con dos insumos: capital y costos de los productos vendidos. Los controles incluyen efectos fijos sector-año y efectos fijos de empresa. El gráfico muestra el efecto marginal de los *markups* sobre la tasa de inversión,

$$\frac{\partial \log(I_{it}/K_{i,t-1})}{\partial \log(u_{i,t-1})} = \hat{\beta}_1 + 2\hat{\beta}_2 \log(u_{i,t-1}),$$

para cada percentil de la distribución de *markups*. Las economías avanzadas incluyen Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Japón, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República Checa, República de Corea y Suecia. Los países latinoamericanos incluyen Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

Esto sugiere que, si bien unos *markups* más elevados pueden frenar ligeramente los incentivos a la inversión, las empresas de estas economías no experimentan una fuerte caída de la inversión a medida que aumenta su poder de fijación de precios.

Por el contrario, salvo en el caso de las empresas más dominantes, las incluidas en la muestra de países de América Latina y el Caribe muestran una fuerte relación negativa entre los *markups* y la inversión. El aumento de los *markups* en la región no parece estar relacionado con una mayor eficiencia o reinversión, sino que refleja unas presiones competitivas más débiles, que permiten a las empresas mantener precios elevados sin reinvertir en actividades para mejorar la productividad.

Sin embargo, esta relación cambia en la parte superior de la distribución de los *markups*. A partir del percentil 50, y especialmente por encima del percentil 90, el efecto negativo se reduce notablemente y pasa a ser positivo para las empresas con *markup* más elevado. Esto sugiere que las empresas más dominantes pueden utilizar su poder de mercado para financiar inversiones, posiblemente en I+D, marca o ampliación de su capacidad. A diferencia de las empresas con *markups* de nivel medio, las empresas con *markup* de nivel alto pueden tener la escala, el alcance de mercado o el acceso al financiamiento necesarios para reinvertir los beneficios de forma eficaz.

Esta asimetría pone de relieve un doble desafío. La mayoría de las empresas parece utilizar los *markups* para protegerse de la competencia en lugar de reinvertir. Pero, en la cima, un grupo más reducido puede estar aprovechando su poder de mercado para crecer aún más, lo que, posiblemente, refuerce la concentración de mercado con el tiempo. Si no se aborda, esta dinámica podría limitar el crecimiento de la productividad agregada, especialmente si la inversión se concentra cada vez más en unos pocos actores dominantes.

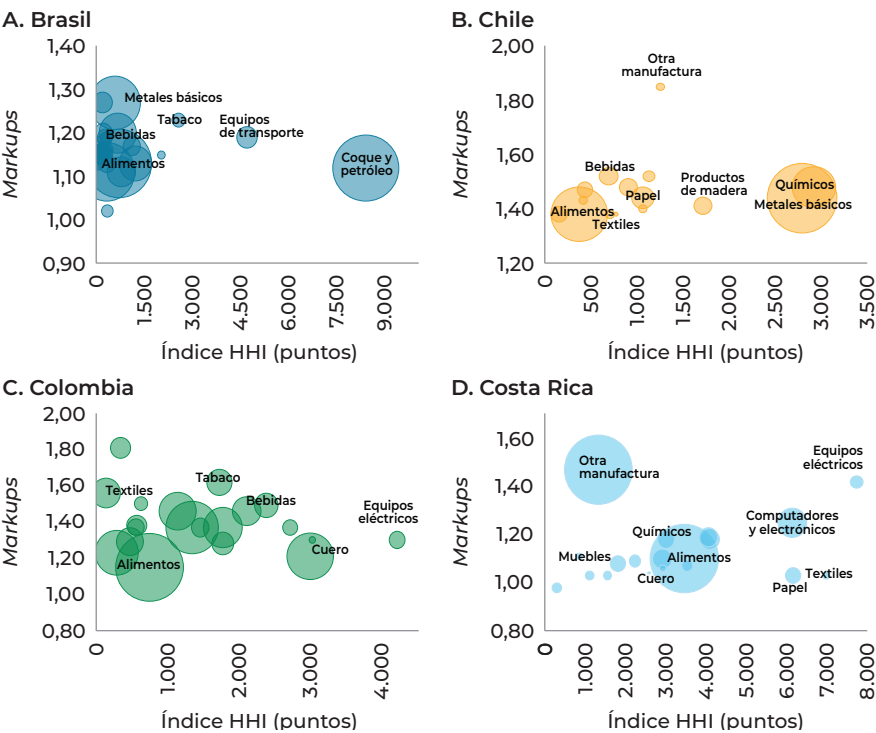
Poder de mercado y concentración industrial

La concentración de mercado y los *markups* están determinados, conjuntamente, por el comportamiento de las empresas, la dinámica competitiva y los factores estructurales de una economía. Aunque la alta concentración suele asociarse con un mayor poder de mercado, la relación entre ambos no es directa. Las industrias con unas pocas empresas dominantes pueden presentar *markups* elevados, pero la concentración por sí sola no determina el poder de fijación de precios, ya que también son relevantes las estructuras de costos, las barreras a la entrada y las eficiencias específicas de cada empresa. Por el contrario, pueden persistir *markups* elevados en mercados

relativamente poco concentrados, especialmente cuando las empresas diferencian sus productos o aprovechan los efectos de red.¹¹ Debido a estas complejidades, el análisis no asume una relación causal entre la concentración de mercado y los *markups*, sino que examina cómo evolucionan conjuntamente estas dos dimensiones del poder de mercado.

Para explorar esta relación, en el gráfico 2.10 se representan los *markups* en función del Índice Herfindahl-Hirschman (HHI), una medida ampliamente utilizada de la concentración de mercado basada en la participación de mercado de las empresas, en todos los sectores de varias economías de América Latina y el Caribe.¹²

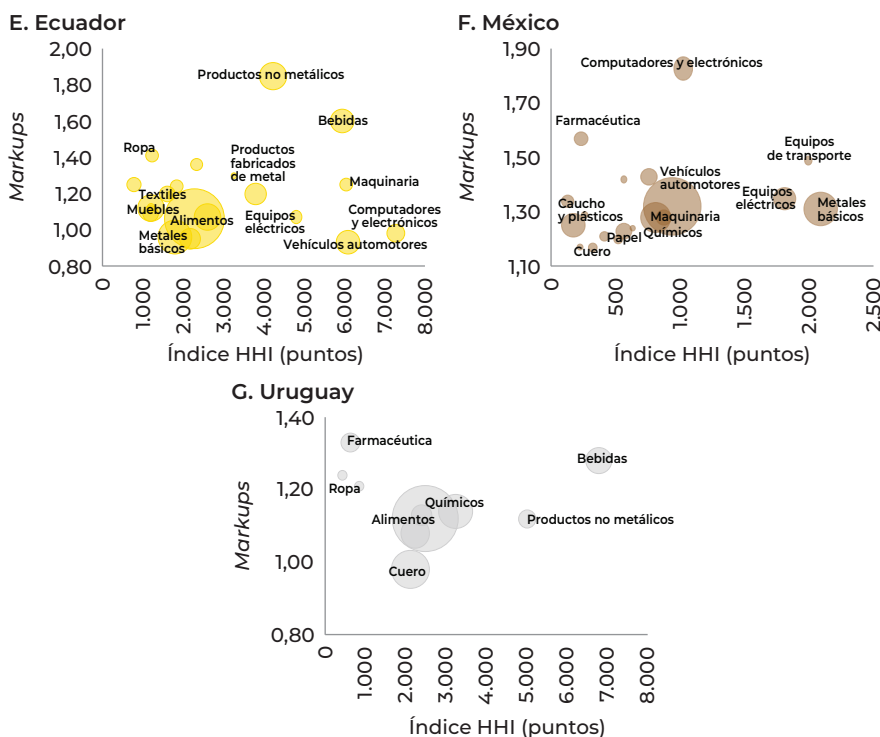
Gráfico 2.10. *Markups* y concentración en países seleccionados



(continúa en la página siguiente)

¹¹ Los efectos de red se refieren a situaciones en las que el valor de un producto aumenta a medida que más usuarios lo adoptan.

¹² El Índice Herfindahl-Hirschman (HHI) se calcula como la suma de las participaciones de mercado al cuadrado de todas las empresas de un sector: $HHI = \sum_{i=1}^N s_i^2$, donde s_i representa la participación de mercado de la empresa i y N es el número total de empresas del sector. El HHI oscila entre valores cercanos a cero (alta competitividad) y 10.000 (monopolio).

Gráfico 2.10. *Markups y concentración en países seleccionados* (continuación)

Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos de CompeteLAC.

Nota: Los *markups* a nivel de empresa se estiman con una función de producción translog de segundo orden con tres insumos: capital, mano de obra y materiales. Cada marcador representa el tamaño de un sector CIIU de dos dígitos. El Índice Herfindahl-Hirschman (HHI), que mide la concentración, se calcula a nivel de CIIU de cuatro dígitos y se pondera a nivel de dos dígitos con ponderaciones de ventas. Los *markups* se ponderan por ventas desde el nivel de empresa hasta el nivel de sector de dos dígitos. Las diferencias en los *markups* y el HHI se calculan como diferencias largas, a partir del primero y el último año de datos observados para cada país. Según el Departamento de Justicia de Estados Unidos, las industrias con un HHI inferior a 1.000 se consideran no concentradas; las que se encuentran entre 1.000 y 1.800, moderadamente concentradas, y las que superan 1.800, altamente concentradas.

Los datos revelan diferencias notables entre países. En Colombia, Costa Rica, Ecuador y Uruguay, la clasificación de casi la mitad de los sectores es de altamente concentrados, mientras que Brasil, Chile y México tienen una mayor proporción de sectores con niveles de concentración más bajos y participaciones de mercado más dispersas entre las empresas.

Sin embargo, la correlación entre la concentración y los *markups* varía considerablemente. En algunos casos, como Colombia y Ecuador, incluso los sectores altamente concentrados muestran un poder de fijación de precios moderado, lo que sugiere que los controles institucionales, las estructuras de costos o la dinámica competitiva pueden impedir que las empresas dominantes aumenten los precios. Por el contrario, países como Brasil y Uruguay

presentan ejemplos de sectores con baja concentración, pero altos *markups*, lo que, probablemente, refleje estrategias a nivel de empresa, como la diferenciación de productos y la lealtad a la marca, o la limitada contestabilidad.

Estos resultados ponen de relieve una cuestión más amplia: el poder de mercado no viene dictado únicamente por la estructura. Surge de una combinación de contexto institucional, comportamiento de las empresas e intensidad competitiva. Comprender estos matices es fundamental para diseñar respuestas de políticas eficaces, especialmente en una región en la que la interacción entre la concentración de mercado y el poder de fijación de precios varía considerablemente.

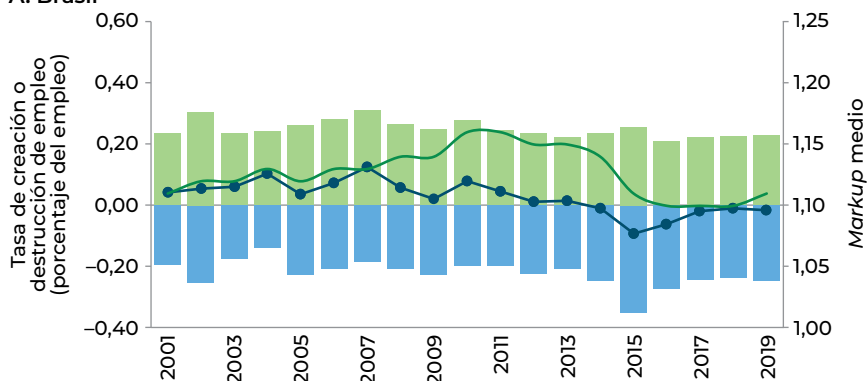
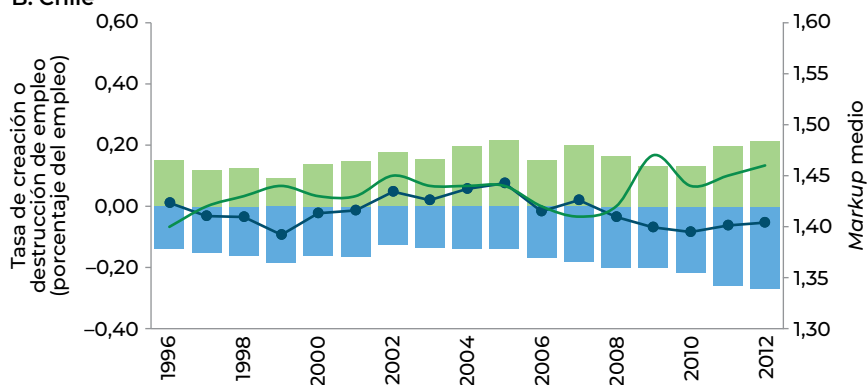
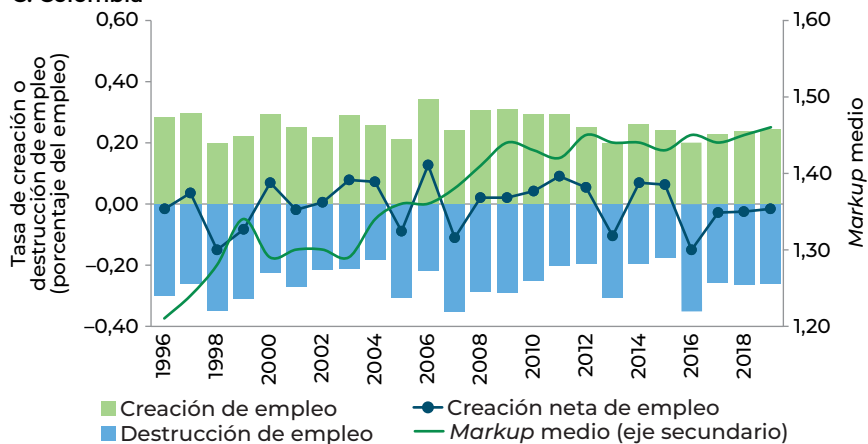
Poder de mercado y creación neta de empleo

¿Cómo se relaciona el poder de mercado, medido por los *markups* a nivel de empresa, con la creación neta de empleo en las economías de América Latina y el Caribe? Si bien la creación neta de empleo refleja el crecimiento general del empleo, esta puede ser el resultado de diferentes dinámicas del mercado laboral, que van desde un entorno estable con baja rotación hasta uno caracterizado por una alta rotación de puestos de trabajo, en el que la creación de empleo se ve compensada por niveles igualmente altos de destrucción de empleo. Este último escenario suele asociarse a una economía más dinámica y adaptable, en la que las empresas entran, se expanden y salen en respuesta a las condiciones del mercado.

El gráfico 2.11 presenta la evolución de los *markups* promedio, junto con la creación de empleo, la destrucción de empleo y la creación neta de empleo en seis países latinoamericanos. Los datos sugieren que, en la mayoría de los casos, los períodos de *markup* más altos coinciden con resultados de empleo más débiles. En Chile, la creación neta de empleo disminuye después de 2005, precisamente cuando los *markups* comienzan a tender al alza. Brasil sigue un patrón similar, con un deterioro de la creación de empleo en la medida en que los *markups* se mantienen elevados, aunque en los últimos años, la creación neta de empleo parece estabilizarse a medida que los *markups* disminuyen.

Colombia y Ecuador muestran una mayor volatilidad, pero, en ambos casos, la creación de empleo sigue siendo moderada, incluso cuando los *markups* fluctúan.¹³ Uruguay destaca como el único país en el que tanto los *markups* como la creación neta de empleo han disminuido de forma constante a lo largo del tiempo, lo cual sugiere que unos *markups* más bajos no han conducido necesariamente a un mayor crecimiento del empleo.

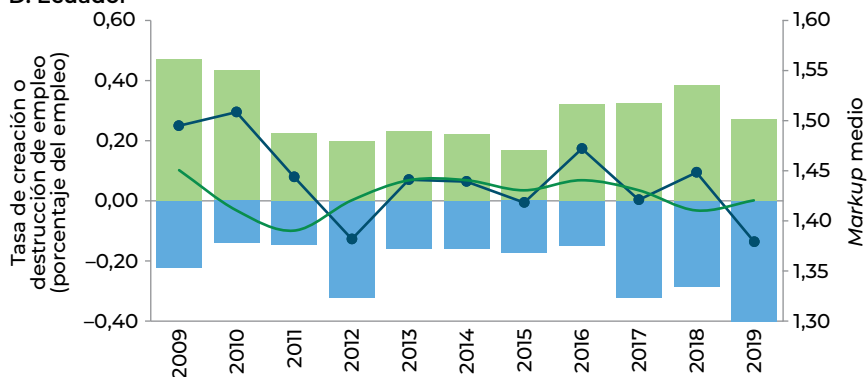
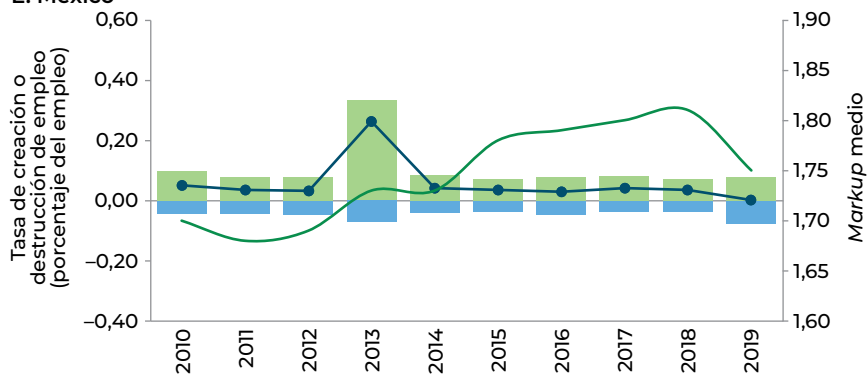
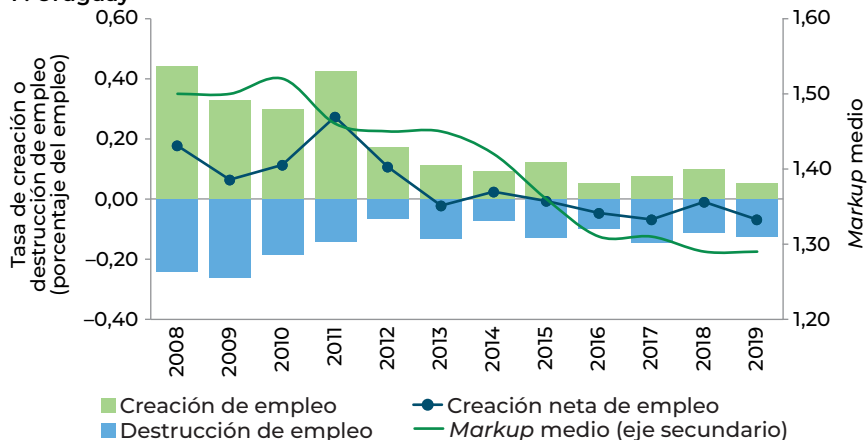
¹³ Eslava, Haltiwanger y Pinzón (2022) desarrollan un análisis detallado de la creación de empleo en Colombia a partir de datos a nivel de empresas manufactureras.

Gráfico 2.11. *Markups, creación de empleo y destrucción de empleo***A. Brasil****B. Chile****C. Colombia**

■ Creación de empleo
■ Destrucción de empleo

● Creación neta de empleo
— Markup medio (eje secundario)

(continúa en la página siguiente)

Gráfico 2.11. *Markups, creación de empleo y destrucción de empleo (cont.)***D. Ecuador****E. México****F. Uruguay**

Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos de CompeteLAC.

Nota: Los *markups* a nivel de empresa se estiman con una función de producción translog de segundo orden con tres insumos: capital, mano de obra y materiales. Los *markups* promedio se calculan como la media no ponderada de los datos anuales a nivel de empresa. La creación y la destrucción de empleo se calculan a partir de Davis y Haltiwanger (1992), quienes calculan la creación neta de empleo como la suma de la creación y la destrucción de empleo.

México presenta un caso distinto. El fuerte aumento de los *markups* alrededor de 2012 coincide con un repunte en la creación de empleo, lo que se aleja de las tendencias observadas en otros lugares de la región. Sin embargo, este aumento en la creación de empleo resulta ser temporal, ya que la creación neta de empleo tiende a disminuir en los años siguientes, mientras que los *markups* aumentan.

Aunque los *markups* por sí solos no determinan las tendencias del empleo, los datos sugieren que, en varios casos, el aumento del poder de mercado ha coincidido con una dinámica laboral más débil. Si esto refleja que las empresas reducen el empleo a medida que ganan poder de fijación de precios, o si se trata de cambios económicos más amplios que afectan tanto a los *markups* como a la creación de empleo, es una cuestión que requiere un análisis más profundo.

Una experiencia distinta en América Latina y el Caribe

Si bien gran parte del debate mundial sobre el aumento de los *markups* se ha centrado en Europa y Estados Unidos, América Latina y el Caribe presenta una experiencia distinta. Los *markups* en la región siguen siendo elevados en comparación con los estándares internacionales, aunque se han moderado ligeramente con el tiempo. A diferencia de las economías avanzadas, donde el aumento de los *markups* se ha debido, en gran medida, a la reasignación hacia empresas con *markups* elevados, en América Latina y el Caribe los cambios reflejan ajustes en los precios a nivel de las empresas, sin que haya indicios de una reorganización de la participación de mercado.

Los *markups* excesivos —precios que superan el nivel necesario para mantener un beneficio económico nulo— ponen de relieve el alcance del poder de mercado en la región. A diferencia de otras economías avanzadas, en las que la mayoría de las empresas fija precios solo ligeramente por encima de los niveles de recuperación de costos, América Latina y el Caribe presenta una dispersión mucho mayor de los *markups* excesivos. Una parte significativa de las empresas fija precios muy por encima de los umbrales de recuperación de costos, lo cual sugiere que los *markups* no solo compensan los costos, sino que reflejan un poder de mercado sostenido. Esto suscita preocupación por las barreras a la competencia, la asignación ineficiente de recursos y las posibles pérdidas de bienestar, ya que las empresas con un poder de fijación de precios excesivo pueden restringir la producción, limitar la entrada o frenar la innovación.

Comprender las tendencias documentadas en este capítulo es un punto de partida necesario para los responsables de la formulación de políticas. Estos patrones —*markups* elevados y desiguales— son importantes,

porque determinan el comportamiento de las empresas, distorsionan la asignación de recursos y limitan los beneficios del crecimiento para los consumidores y los trabajadores. Además, influyen en la forma en que se fijan los precios, en cómo se reparten las ganancias de productividad y en quién obtiene los beneficios de la actividad del mercado. En los próximos capítulos se explorarán los factores estructurales más profundos que impulsan el poder de mercado en América Latina y el Caribe. En concreto, se examinará si la débil dinámica de las empresas, el poder de mercado de los insumos (especialmente en los mercados laborales) y los entornos regulatorios onerosos contribuyen a la persistencia de los *markups* en la región. Comprender estos mecanismos es esencial para diseñar políticas que promuevan mercados competitivos y, al mismo tiempo, garanticen que las empresas prosperen con base en la eficiencia y la innovación, y no a partir de un dominio arraigado.

Competencia por mejores puestos de trabajo en el mercado laboral

En los mercados laborales que funcionan bien, los trabajadores reciben una remuneración acorde con el valor que generan. Esto frena la extracción excesiva de rentas tanto por parte de las empresas como de los trabajadores, lo que contribuye a mantener salarios justos, la rentabilidad de las empresas y la eficiencia del mercado. El poder de mercado laboral se refiere a la capacidad de una empresa para fijar salarios por debajo del valor de la productividad de los trabajadores debido a factores como la competencia limitada o la concentración de empleadores. A primera vista, el gran número de empresas en América Latina y el Caribe sugiere que hay pocos motivos para que exista poder de mercado laboral. El censo económico más reciente de México registró más de 4,5 millones de establecimientos, mientras que Brasil tiene aproximadamente 3,4 millones de empresas registradas. Con tantos empleadores, cabría esperar un mercado laboral altamente competitivo, en el que las empresas compitan por los trabajadores y paguen salarios similares por trabajos similares.

A pesar del gran número de empleadores en general, la competencia suele ser limitada en los mercados laborales locales, donde unas pocas empresas dominantes representan una parte desproporcionada del empleo. Esta concentración, combinada con la baja movilidad de los trabajadores y las limitadas opciones de negociación, permite a los empleadores pagar salarios por debajo de la contribución real de los trabajadores a la producción. En promedio, los trabajadores de la región se llevan a casa 50 centavos por cada dólar que generan en valor, una reducción salarial (en adelante, "*markdowns*") que supera los niveles observados en las economías más avanzadas. A modo de comparación, estimaciones recientes sugieren que el trabajador medio en Estados Unidos recibe 65 centavos por dólar, mientras que en Europa la cifra es de 81 centavos. Estos *markdowns* son mayores para los trabajadores de cuello blanco.

Muchos de los factores que impulsan el poder de mercado laboral en las economías avanzadas son relevantes en América Latina y el Caribe, pero

algunos son más específicos de la región. Uno de ellos es la falta de presión competitiva por parte de las pequeñas y medianas empresas (pymes) productivas. Al seguir siendo pequeñas, estas empresas no logran desafiar el dominio de las empresas más grandes. Las empresas grandes y más productivas pagan salarios más altos que las pymes, pero siguen pagando menos de lo que deberían en relación con la contribución de los trabajadores al valor de la empresa. La brecha de productividad entre las grandes empresas y las pymes es tan amplia que las primeras pueden atraer talento pagando mucho menos del valor real de los trabajadores. Las grandes empresas presentan las mayores brechas entre salarios y productividad dentro de sus sectores.

Las consecuencias del poder de mercado laboral van más allá de los salarios. Como se analiza en el capítulo 1, el poder de mercado laboral reduce la producción y contribuye a una distribución más desigual de los ingresos, lo que reduce el producto interno bruto (PIB) per cápita y la participación laboral en el ingreso. Cuando unas pocas grandes empresas dominan los mercados laborales, fijan la producción por debajo de los niveles óptimos, lo que deprime tanto los salarios como el empleo por debajo del potencial de la economía, un fenómeno conocido como ineficiencia asignativa. Si bien las políticas públicas pueden abordar estas cuestiones, los enfoques tradicionales, como las políticas de salario mínimo, corren el riesgo de introducir distorsiones adicionales en el mercado si se aplican de forma inadecuada. En cambio, las políticas que mejoran la movilidad laboral y apoyan el crecimiento de las pequeñas empresas podrían impulsar la producción y aumentar la participación laboral en el ingreso.

Por qué los salarios pueden ser bajos

El mercado laboral relevante suele ser mucho más pequeño de lo que se podría suponer. Lo importante para las empresas y los trabajadores no es la economía en general, sino la local, ya que las oportunidades de empleo se determinan por la ubicación geográfica, las habilidades, las ocupaciones y la experiencia en el sector, en lo que se conoce comúnmente como “mercados laborales locales”. Este término se utiliza a menudo de forma intercambiable con “mercado laboral”. El poder de mercado laboral puede surgir por varias razones, entre ellas un número limitado de empleadores, los diferentes beneficios laborales no salariales o las fricciones informativas; véanse las recientes revisiones de Manning (2021), Card (2022) y Azar y Marinescu (2024).¹

¹ Es decir, obstáculos que dificultan el acceso de las personas a la información sobre dónde hay vacantes disponibles, cuánto pagan esos puestos de trabajo, etc. Estos obstáculos pueden surgir por muchas razones, como una infraestructura de comunicaciones deficiente, barreras lingüísticas o culturales, falta de transparencia, etc. La palabra

Para comprender los factores que impulsan el poder de mercado laboral, es útil partir del caso de referencia que se presenta en los libros de texto de un mercado laboral perfectamente competitivo. En un mercado laboral competitivo, muchas empresas compiten por los trabajadores, y las decisiones de contratación de una sola empresa no influyen en el salario del mercado. Cada empresa es lo suficientemente pequeña como para contratar a los trabajadores que necesita sin afectar el nivel salarial. A los trabajadores se les paga por su contribución a los ingresos de las empresas, lo que también se denomina “ingreso marginal del trabajo”. En este mercado ideal e hipotético, los trabajadores pueden cambiar de empleo de forma perfecta e instantánea, todos los empleos son similares y existe información perfecta sobre dónde hay puestos de trabajo disponibles y cuánto se paga por ellos. Allí se obtiene el mayor nivel de producción posible, dada la distribución de la productividad de las empresas.

En el extremo opuesto del espectro de un mercado competitivo se encuentra el monopsonio, en el que un solo empleador controla la contratación en un mercado laboral (Robinson, 1969). En esta situación, el empleador no puede limitarse a contratar a más trabajadores con el mismo salario, sino que debe aumentar los salarios para atraer a más personas, ya que los trabajadores solo están dispuestos a trabajar más si el salario aumenta. Pero si la empresa paga a todos los mismos salarios, contratar a un trabajador más con un salario más alto significa que debe aumentar el salario de todos los trabajadores, lo que encarece la ampliación de la fuerza laboral. Eso disuade a la empresa de contratar a tantas personas como lo haría en otras circunstancias y crea una cuña, denominada “*markdown*”, entre el valor que crean los trabajadores y lo que se les paga.² Como resultado, los salarios, el empleo y la producción total terminan siendo más bajos que en un mercado con muchos empleadores que compiten entre sí. De esta manera, el monopsonio hace que la economía sea menos productiva.

Entre estos dos casos extremos se encuentra el oligopsonio, en el que unas pocas grandes empresas compiten por los trabajadores teniendo en cuenta las decisiones de empleo de las demás (es decir, participan en interacciones estratégicas). Al igual que el monopsonio puro, el oligopsonio conduce a un menor empleo y a salarios inferiores al ingreso marginal del trabajo, lo que reduce la productividad debido a la ineficiencia asignativa de recursos. El *markdown* en mercados oligopsonísticos depende de la relación entre el

“fricción” en este sentido también puede referirse a obstáculos para otros tipos de acceso, como el acceso a la financiación o a servicios de infraestructura adecuados.

² En economía, una cuña se refiere a la diferencia entre dos valores que deberían ser iguales en un mercado eficiente, pero que no lo son, normalmente debido a alguna falla de mercado o distorsión de los precios.

índice Herfindahl-Hirschman (HHI) del empleo —la suma de las participaciones del empleo al cuadrado de todas las empresas— y la elasticidad de la oferta de mano de obra a nivel de mercado (Boal y Ransom, 1997). Cuando la oferta de mano de obra es menos elástica, es decir, cuando el número de personas dispuestas a trabajar es menos sensible a los cambios en los salarios, las decisiones de contratación de las empresas tienen un mayor efecto sobre los salarios de equilibrio, lo que se traduce en menos contrataciones y mayores *markdowns*. Del mismo modo, una mayor concentración del empleo, reflejada en un HHI más alto, amplifica el poder de mercado de las empresas más grandes, lo que reduce igualmente el empleo y aumenta los *markdowns*. Una fusión en un mercado de este tipo aumenta el HHI, y esto conduce a un empleo aún menor y, probablemente, a *markdowns* aún mayores.

Estas abstracciones simples, que los economistas llaman “modelos”, suponen que las empresas y los trabajadores son idénticos, que las empresas producen resultados similares, tienen niveles de productividad comparables y ofrecen puestos de trabajo con condiciones laborales uniformes. Sin embargo, el poder de mercado laboral también puede surgir en mercados con puestos de trabajo diferenciados, donde el poder de monopsonio no proviene de un pequeño número de empresas, sino de las diversas preferencias de los trabajadores por salarios y beneficios laborales no salariales (Bhaskar y To, 1999; Berger, Herkenhoff y Mongey, 2022). En estos modelos, si los puestos de trabajo actuales de los trabajadores ofrecen comodidades que son difíciles de encontrar en otros lugares (por ejemplo, trabajos que se perciben como más satisfactorios, con horarios flexibles o ubicados en lugares donde es más fácil desplazarse), las empresas pueden pagarles menos que su ingreso marginal. Incluso cuando las empresas compiten ofreciendo salarios más altos a los posibles empleados, no atraen a todos los trabajadores del mercado, ya que estos valoran los salarios y las comodidades de manera diferente. Esto da lugar a *markdowns* de equilibrio, en los que los salarios se mantienen por debajo del producto marginal del trabajo a pesar de la competencia.

Un mercado competitivo también presupone información perfecta y una movilidad laboral sin costos. Sin embargo, si la búsqueda de empleo y la adecuación entre la oferta y la demanda son costosas, la competencia sigue siendo limitada incluso cuando hay muchos empleadores (Manning, 2003; Mortensen, 2010; Moscarini y Postel-Vinay, 2010). En tales casos, los salarios de equilibrio dependen de las opciones externas de los trabajadores, que están determinadas por la rigidez del mercado laboral y los costos de cambio de empleo. Cuando las opciones externas son escasas, las empresas pueden atraer y retener a los trabajadores con salarios más bajos. La falta de oportunidades de empleo alternativas puede otorgar a los empleadores

poder de mercado, lo que les permite pagar salarios inferiores a la contribución de los trabajadores a la producción.

La negociación salarial, ya sea individual o colectiva, puede ser una fuerza opuesta al poder de mercado laboral de los empleadores, al permitir a los trabajadores negociar salarios más altos. El poder de negociación individual, reforzado por las opciones externas de empleo o las habilidades de negociación, puede aumentar el salario de un trabajador y reducir su *markdown* personal (Hall y Krueger, 2010). La negociación colectiva puede proteger a grupos más amplios de trabajadores del poder de monopsonio al establecer salarios mínimos más altos, estandarizar los salarios y reducir la desigualdad salarial (Farber et al., 2021). La negociación salarial puede acercar los salarios al producto marginal del trabajador, reduciendo así el *markdown*. En el caso extremo de igualdad de poder de negociación, el *markdown* desaparece por completo. En determinadas condiciones, la negociación puede incluso dar lugar a *markdowns* negativos, en los que los salarios superan el ingreso marginal del trabajo (Mertens, 2023). Para que la negociación salarial sea eficaz, los mercados laborales deben presentar fricciones de ajuste. Las empresas deben hacer frente a costos cuando modifican los niveles de empleo, como el dinero ya invertido en formación, las barreras para la búsqueda de empleo o las restricciones impuestas por las instituciones del mercado laboral (McDonald y Solow, 1981; Kline et al., 2019).

El poder de mercado laboral en cifras

Estudios recientes han documentado la presencia del poder de mercado laboral tanto en las economías avanzadas como en las economías en desarrollo. Un enfoque consiste en estimar directamente los *markdowns* de las empresas (Morlacco, 2020; Yeh, Macaluso y Hershbein, 2022). El *markdown* cuantifica en qué medida el salario se desvía de la contribución del último trabajador contratado a la producción.³ Los censos y las encuestas económicas proporcionan los datos necesarios para calcular los *markdowns*. Dos componentes de este cálculo se observan directamente en los censos de las empresas: la masa salarial total pagada a los trabajadores y el valor de la producción. El último elemento necesario es la elasticidad del producto respecto de la mano de obra de las empresas, que estima en qué medida aumenta o disminuye el número de trabajadores que una empresa desea contratar cuando los salarios suben o bajan. Esta elasticidad de la oferta de

³ De manera explícita, en el marco de la maximización de beneficios, el *markdown* se define como la relación entre la elasticidad laboral de la función de producción y la participación laboral pagada en concepto de salarios.

mano de obra no se observa directamente en los censos y es necesario estimarla. En el capítulo 4 se analizan varias estimaciones de los *markdowns* de las empresas, en función de diversos métodos basados en las funciones de producción.⁴ Es importante señalar que estas estimaciones de los *markdowns* siguen siendo válidas incluso cuando existen *markups* en el mercado de productos (como se explica en el capítulo 2).

Los datos del censo y de las encuestas, utilizados junto con una metodología estandarizada, proporcionan una medida del poder de mercado laboral en ocho países de la región: Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Perú y Uruguay. Estos datos se complementan con información a nivel de empresa procedente de las World Bank Enterprise Surveys (WBES) para un subconjunto de países que cumplen los criterios de calidad necesarios para una estimación fiable.⁵ Si bien estos datos representan los mejores disponibles para medir el poder de mercado en la región, una limitación importante es que, excepto en México, solo recogen las empresas del sector formal. De todas maneras, estas empresas son suficientes para ofrecer una imagen significativa del poder de mercado laboral, ya que suelen ser, en promedio, más grandes que las informales y emplean a la mayor parte de la mano de obra.

Una forma sencilla de caracterizar el poder global del mercado laboral en una economía es calcular el *markdown* promedio a nivel de empresa, ponderado por el número de empleados. La inversa de esta medida indica cuántos céntimos por dólar aportados a la empresa por la labor de los trabajadores se lleva a casa el trabajador medio (en forma de salario). En los países de América Latina y el Caribe estudiados, esta proporción oscila entre 32 y 73 centavos, lo que pone de relieve importantes *markdowns* en todos los casos; estos son ligeramente superiores a los de las economías avanzadas, donde el trabajador promedio se lleva a casa 81 centavos por cada dólar producido (gráfico 3.1, panel A). Utilizando una metodología similar, Yeh, Macaluso y Herzhbein (2022) concluyen que el trabajador promedio en Estados Unidos se lleva a casa 65 centavos por cada dólar que aporta a su empresa, más que en

⁴ Los *markdowns* presentados en este capítulo se calculan utilizando elasticidades derivadas de una función de producción de ingresos de Cobb-Douglas, con la masa salarial como medida del insumo de mano de obra, siguiendo a Akerberg, Caves y Frazer (2015). Las elasticidades se estiman por país, industria y año. Para cada empresa de la muestra, estas estimaciones de la elasticidad de la función de ingresos permiten calcular el ingreso marginal del trabajo y compararlo con el salario promedio pagado por la empresa, lo que da como resultado *markdowns* salariales a nivel de empresa. Los resultados son robustos con respecto a enfoques alternativos, incluidas funciones de producción más flexibles y diferentes niveles de agregación de la industria.

⁵ A lo largo del capítulo se hace referencia a “empresas”, aunque, para efectos de medición, el análisis se basa en información a nivel de planta (en lugar de a nivel de empresa).

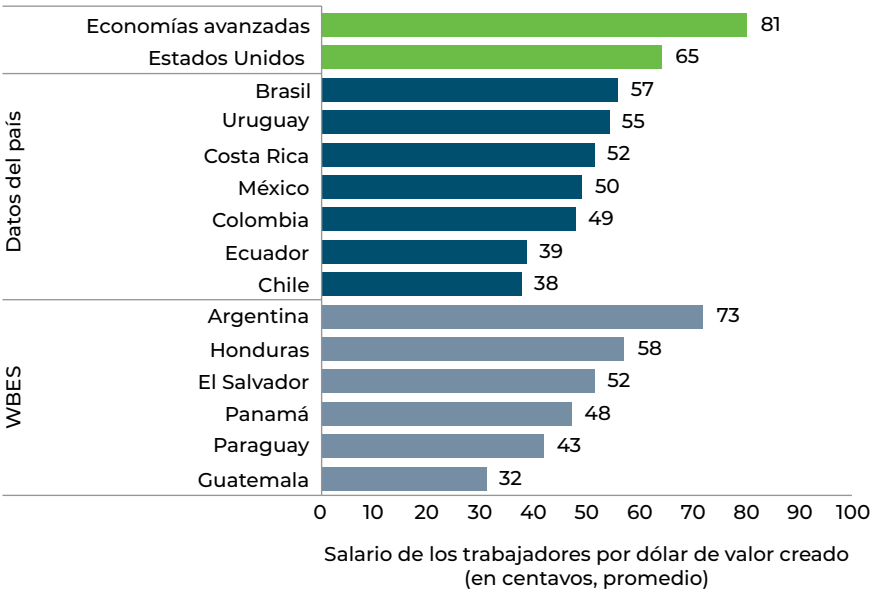
la mayoría de las economías de América Latina y el Caribe. En Europa, un análisis de las grandes empresas estima que esta proporción es de 63 centavos (Diez, Malacrino y Shibata, 2022). En Alemania en particular, Mertens (2023) no encuentra pruebas del poder de mercado laboral en la empresa mediana, lo que posiblemente refleje el papel de las instituciones del mercado laboral alemán en el fortalecimiento del poder de negociación de los trabajadores.

A pesar de algunas fluctuaciones a lo largo del tiempo, los *markdowns* en América Latina y el Caribe son elevados y relativamente estables en los países con series temporales disponibles (gráfico 3.1, panel B). lo que refleja la evolución de los *markups* analizada en el capítulo 2. Esta persistencia es similar al patrón observado en Europa (Diez, Malacrino y Shibata, 2022), pero contrasta con los resultados obtenidos en Estados Unidos, donde los *markdowns* disminuyeron en la década de 1990, pero aumentaron en la década de 2000 (Yeh, Macaluso y Hershbein, 2022). La estabilidad de los *markdowns* en la región sugiere que estas diferencias salariales se deben a características estructurales de los mercados laborales y no a factores temporales.

Estas mediciones de los *markdowns* tienen varias ventajas: se basan en una teoría económica bien establecida, no requieren hipótesis sólidas sobre

Gráfico 3.1. Salario neto (en centavos) por dólar de valor aportado a las empresas

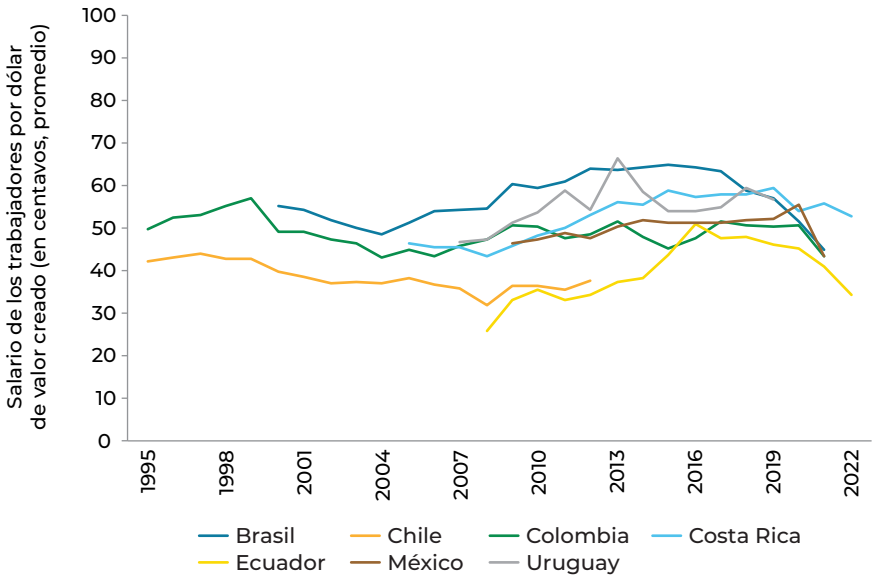
A. Promedio de *markdowns* por país (todos los años), en centavos



(continúa en la página siguiente)

Gráfico 3.1. Salario neto (en centavos) por dólar de valor aportado a las empresas *(continuación)*

B. Promedio de *markdowns* por país a lo largo del tiempo, en centavos



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de las World Bank Enterprise Surveys (WBES), CompeteLAC y Alviarez y Morales (de próxima publicación). La estimación de referencia para Estados Unidos se obtuvo de Yeh, Macaluso y Hershbein (2022). La información de CompeteLAC abarca el período comprendido entre 1995 y 2022. Del mismo modo, el marco temporal de los datos de las WBES varía según el país, y proporciona estimaciones puntuales para los años 2006, 2010, 2017 y 2023.

Nota: Los dos paneles del gráfico muestran el promedio de los salarios que reciben los trabajadores por cada dólar de valor que crean en su trabajo, calculado como la inversa de la tasa de *markdowns* ($1/\mu$). Este enfoque, basado en la metodología descrita por Akerberg, Caves y Frazer (2015), utiliza los salarios totales en la ecuación de producción, excepto en el caso de Brasil, donde se tiene en cuenta el empleo total. Las elasticidades de la oferta de mano de obra se estiman por país, sector y año a nivel de industria de dos dígitos (CIIU Rev. 4). Las estimaciones por país son promedios ponderados de los *markdowns* de las empresas individuales, utilizando como ponderación la participación del empleo de cada empresa. En el panel A, las barras superiores representan las estimaciones de CompeteLAC, mientras que las barras inferiores muestran las estimaciones basadas en las WBES. Las economías avanzadas incluyen Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Japón, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República Checa, República de Corea y Suecia. El panel B muestra la tendencia a lo largo del tiempo según CompeteLAC.

la estructura de los mercados y tienen requisitos mínimos de datos para su cálculo. Sin embargo, es posible que los distintos métodos de medición de los *markdowns* den lugar a resultados diferentes, lo que añade complejidad a las aplicaciones empíricas. En las estimaciones de este capítulo, se observa que las medidas de *markdown* están correlacionadas positivamente entre las diferentes metodologías y supuestos. Cuando se utiliza una única metodología para estimar la función de producción, las correlaciones promedio entre las medidas oscilan entre 0,40 y 0,60, dependiendo de los niveles de desagregación de los datos, los insumos de la función de

producción (empleo versus nómina) utilizados para el análisis y la forma en que se agregaron los datos (es decir, la selección de ponderaciones). Las correlaciones de las medidas de *markdowns* entre los distintos métodos también son positivas, pero más bajas. Concretamente, cuando se comparan los *markdowns* estimados utilizando el enfoque de Akerberg, Caves y Frazer (2015) con los estimados utilizando el enfoque de De Loecker y Warzynski (2012) —dos métodos bien establecidos en la literatura—, surgen correlaciones que oscilan entre 0,25 y 0,5.⁶

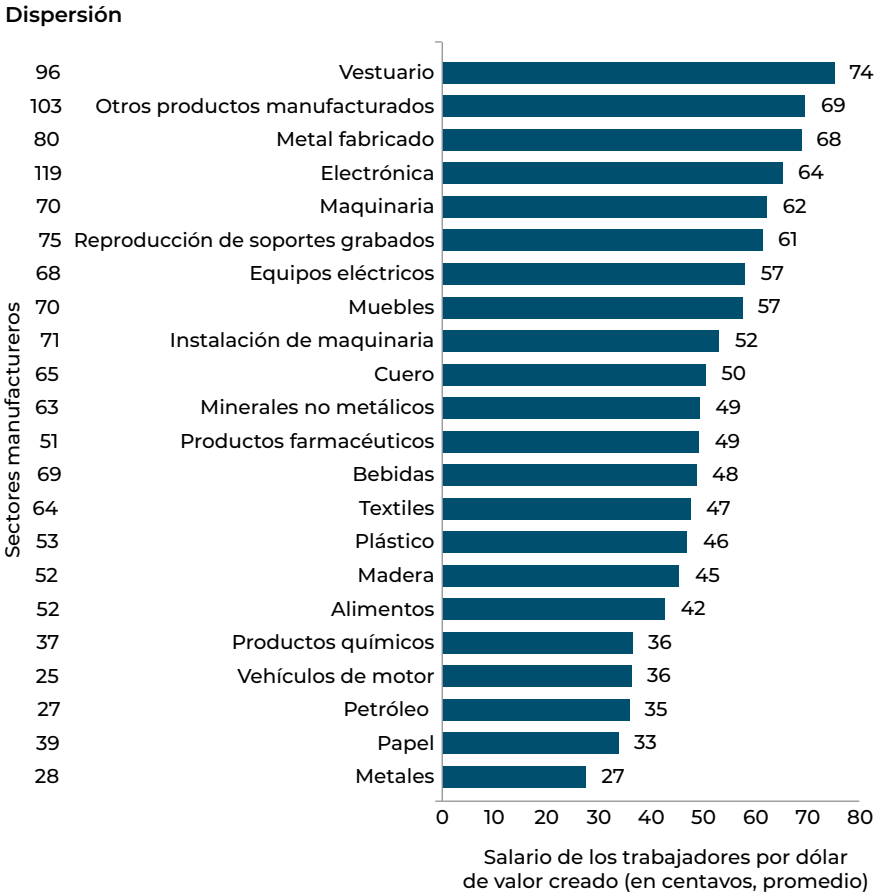
Aunque estas estimaciones de los *markdowns* pueden parecer elevadas, son comparables en magnitud a las que se presentan en la literatura para varios países de la región. Aplicando una metodología común a todos los países y utilizando las WBES, Amodio et al. (2024) encuentran que el *markdown* promedio para los países de América Latina es de 2,36, lo que significa que, en promedio, los trabajadores ganan un salario equivalente al 42% del valor que producen. De manera similar, Eslava, García-Marín y Messina (2025) observan que los *markdowns* son, en promedio, de 1,85 para todos los sectores y de 1,46 para la industria manufacturera, lo que indica que los trabajadores se llevan a casa 54 y 68 centavos, respectivamente, por cada dólar que producen.

Los estudios sobre el poder de mercado laboral en América Latina realizados en un solo país emplean diversas metodologías y fuentes de datos, lo que da lugar a resultados variables, con el consenso general de que los *markdowns* son generalizados en los mercados laborales de toda la región. En Colombia, las empresas pagan a los trabajadores un salario equivalente a aproximadamente 70 centavos por cada dólar que estos aportan a sus empresas (Tortarolo y Zarate, 2018; Amodio y de Roux, 2024). Esta cifra coincide con los 70 centavos estimados para Perú (Amodio, Medina y Morlacco, 2024), pero es ligeramente superior a los 67 centavos registrados en México (Estefan et al., 2024). Brasil, por su parte, se sitúa en el extremo inferior de la distribución, con una participación salarial neta que oscila entre 44 y 50 centavos tras la liberalización del mercado (Tucker, 2017; Felix, 2022). En Uruguay, la proporción del salario neto ha disminuido con el tiempo, pasando de 83 centavos durante el período 2002–16 a 60 centavos en el período 2007–19 (Casacuberta y Gandelman 2023, 2024).

Los *markdowns* son frecuentes en la mayoría de las industrias, aunque se producen algunas variaciones (gráfico 3.2). Los trabajadores de las

⁶ Este rango es el resultado de los diferentes enfoques de los métodos para estimar las elasticidades de las funciones de producción. Mientras que Akerberg, Caves y Frazer (2015) estandarizan la elasticidad por sector, De Loecker y Warzynski (2012) permiten que las elasticidades varíen según la empresa. Las correlaciones más bajas están relacionadas con una mayor desagregación sectorial y el uso de la nómina como insumo de producción laboral.

Gráfico 3.2. Promedio de *markdowns* y dispersión de los *markdowns* por sector



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos de CompeteLAC. Los países incluidos son Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México y Uruguay, en el período comprendido entre 1995 y 2022. La disponibilidad de datos varía según el país dentro de este período.

Nota: El gráfico muestra la parte promedio de los salarios que reciben los trabajadores por cada dólar de valor que generan en su trabajo, calculada como la inversa de la tasa de *markdown* ($1/\mu$) para los sectores manufactureros de dos dígitos, tal como se definen en la CIIU Rev. 4. Los sectores manufactureros que se incluyen son aquellos representados en al menos tres países. Los *markdowns* se estimaron siguiendo la misma metodología descrita en el gráfico 3.1. La dispersión se mide por el rango intercuar-tílico promedio regional de los *markdowns*.

industrias química y metalúrgica se llevan a casa entre 25 y 35 centavos por cada dólar que aportan a las empresas que los emplean. En comparación, los trabajadores de la industria textil y electrónica se llevan a casa alrededor de 70 centavos. En más de la mitad de estas industrias, los trabajadores se llevan a casa menos de la mitad de lo que producen. También se observan variaciones considerables en los *markdowns* entre las empresas del

mismo sector económico. El rango intercuartílico promedio regional de los *markdowns* varía entre 25 centavos y un dólar por cada dólar de producción (denominado “dispersión” en el gráfico 3.2). Esta prevalencia generalizada de los *markdowns* en todos los sectores y la variación entre empresas sugieren que estas diferencias están relacionadas con las distinciones a nivel de empresa (como beneficios específicos no salariales de la empresa o la ubicación) y no con las características del sector, como su tecnología específica o las instituciones o regulaciones particulares de la industria.

En todas las economías de la región, y en consonancia con los mecanismos de negociación salarial mencionados anteriormente, una proporción no despreciable de empresas presenta *markdowns* que reflejan el poder de mercado de los trabajadores; es decir, casos en los que los trabajadores se llevan a casa más de lo que aportan a sus empleadores en términos de ingreso marginal. Los datos de dos países se utilizan para explorar este fenómeno: en Chile, aproximadamente el 28% de las empresas muestran *markdowns* inferiores a uno, mientras que en México la cifra es de alrededor del 33%. Si bien el error de medición es una posible explicación para estos *markdowns* inferiores a uno, su presencia por sí sola no es suficiente para descartar otras interpretaciones plausibles, sobre todo porque el error de medición podría sesgar las estimaciones en cualquier dirección.

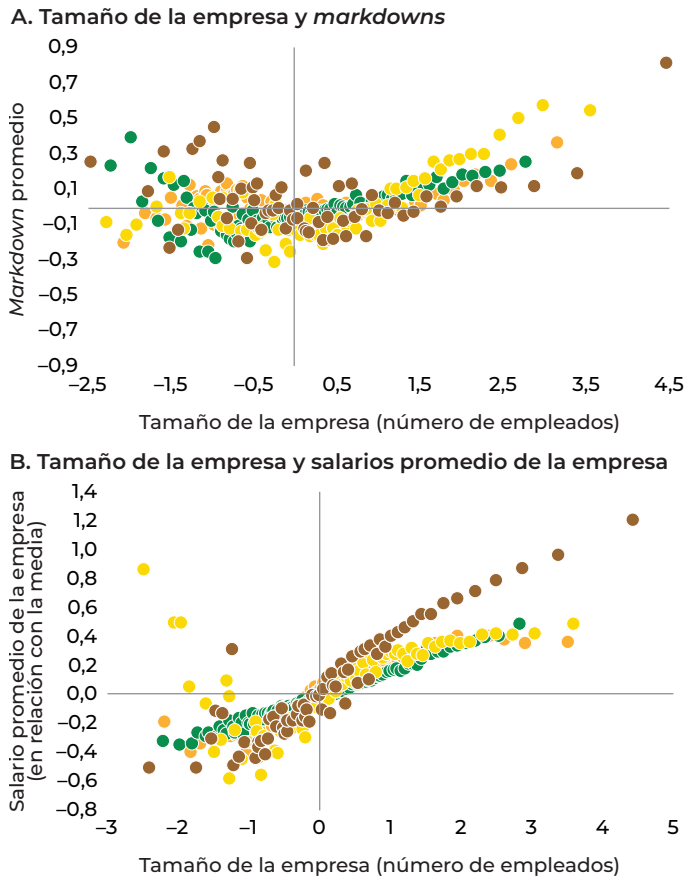
Las empresas más grandes de cada industria tienen mayores *markdowns*. Usando datos a nivel de empresa en Chile, Colombia, Ecuador y México, el panel A del gráfico 3.3 representa el promedio de *markdown* en el eje vertical y el número promedio de empleados (en logaritmos) en el eje horizontal en diferentes intervalos, después de incorporar efectos fijos de la industria de dos dígitos. Existe una relación en forma de palo de hockey entre estas variables. Las empresas pequeñas y medianas tienen *markdowns* relativamente bajos en todos los países, mientras que la relación se vuelve positiva y lineal para las empresas más grandes. Yeh, Macaluso y Hershbein (2022) obtienen un resultado similar para Estados Unidos. Además, muestran que este resultado se mantiene después de controlar la antigüedad de las empresas.

Puede parecer contrario a la intuición, al menos *a priori*, que las empresas más grandes tengan mayores *markdowns*; después de todo, estas empresas suelen ofrecer “buenos puestos de trabajo” (Brown y Medoff, 1989; Oi e Idson, 1999; Lamadon, Mogstad y Setzler, 2022). Las empresas más grandes pagan salarios más altos que las empresas pequeñas y medianas (gráfico 3.3, panel B) y pueden permitírselo porque también son más productivas. El panel C del gráfico 3.3 muestra una medida de la productividad, el valor agregado residual neto del costo de la mano de obra y el capital (ponderado por la participación laboral promedio en el sector), normalizado por el promedio del sector, en función del tamaño de las empresas.

La asociación positiva entre la productividad y el tamaño de las empresas confirma que las empresas más grandes de cada sector son más productivas. Esto les permite trasladar esa mayor productividad a sus trabajadores en concepto de salarios más altos; pero, como indican los mayores *markdowns*, de manera menos proporcional.

Los *markdowns* son mayores en las empresas con una proporción más elevada de trabajadores de cuello blanco y en los sectores que suelen emplear a trabajadores con un nivel educativo más alto. Tanto en Chile como en México, los modelos de regresión que utilizan los *markdowns* como variable dependiente y la proporción de trabajadores de cuello blanco en la empresa como variable independiente —incorporando efectos fijos del mercado laboral local— producen resultados positivos y estadísticamente

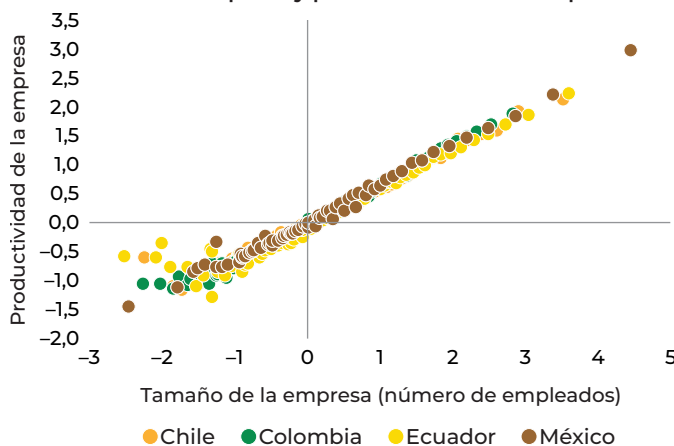
Gráfico 3.3. Tamaño de la empresa, los *markdowns*, los salarios y la productividad



(continúa en la página siguiente)

Gráfico 3.3. Tamaño de la empresa, los *markdowns*, los salarios y la productividad (continuación)

C. Tamaño de la empresa y productividad de la empresa



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos de CompeteLAC, excepto para México, donde se utiliza únicamente el censo económico del sector manufacturero.

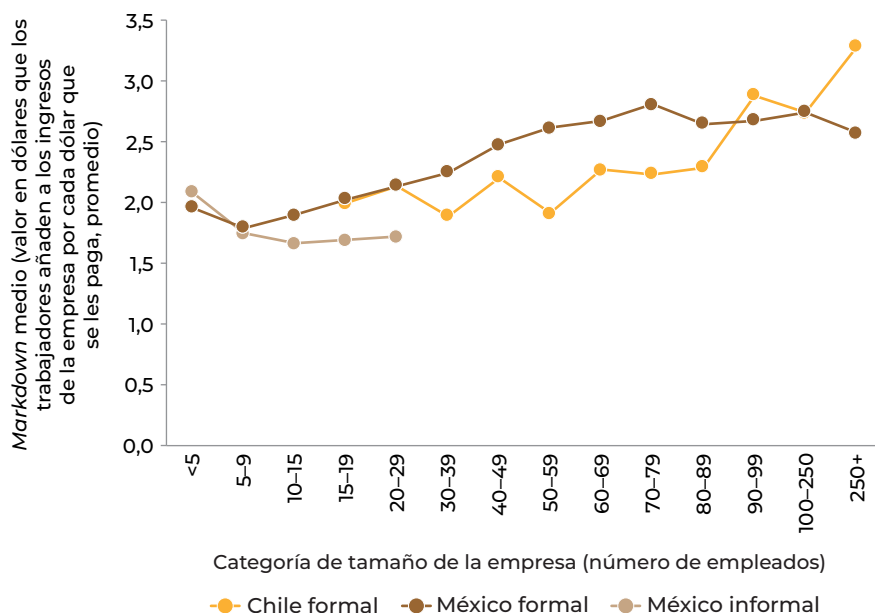
Nota: Cada panel muestra un diagrama de dispersión por intervalos que examina diversos indicadores en relación con el logaritmo del empleo de la empresa (tamaño). En el eje y, el panel A ilustra *markdowns* promedio de las empresas, el panel B muestra el salario promedio de las empresas y el panel C muestra la productividad promedio de las empresas. Los gráficos se construyen a partir de residuos derivados de regresiones de las variables y sobre el tamaño de la empresa. Estas regresiones incorporan efectos fijos del mercado laboral local, definidos como sectores de dos dígitos en todos los países. Las estimaciones de la productividad de las empresas siguen a Hsieh-Klenow (2009). Los *markdowns* se estiman siguiendo a De Loecker y Warzynski (2012) y a Yeh, Macaluso y Hershbein (2022), utilizando la mano de obra como componente clave en la ecuación de producción. Las elasticidades se estiman por empresa y año a nivel de industria de cuatro dígitos para Colombia y Ecuador, y a nivel de tres dígitos para Chile y México. Todos los sectores se clasifican según el sistema de clasificación CIIU Rev. 4.

significativos. Esto sugiere que las empresas que emplean mano de obra más calificada están en mejor posición para ejercer su poder de mercado, pagando a los trabajadores por debajo de su producto marginal. Aunque los niveles de educación más altos pueden impulsar la productividad, la competencia limitada en el mercado laboral permite a las empresas captar una mayor parte del excedente. Del mismo modo, los empleos de cuello blanco, a menudo concentrados en sectores especializados, pueden ofrecer menos opciones externas, lo que permite a las empresas imponer mayores *markdowns* a pesar de los niveles de cualificación más altos. Por otra parte, los trabajadores de cuello azul pueden estar algo protegidos de los *markdowns* porque el salario mínimo los afecta más que a los trabajadores de cuello blanco o porque tienen tasas de sindicalización más altas.

Como se ha mencionado, las estimaciones que aquí se presentan reflejan principalmente a las empresas del sector formal y no incluyen a las empresas informales ni a las microempresas. Sin embargo, en el caso de México, el censo económico incluye establecimientos de todos los tamaños, tanto

formales como informales, donde la informalidad se define como aquellas empresas que están obligadas legalmente a realizar contribuciones a la seguridad social, pero que, en realidad, no contribuyen en absoluto. El gráfico 3.4 presenta el *markdown* promedio por tamaño de la empresa y situación de formalidad para México y, a efectos comparativos, para Chile. Este gráfico muestra dos resultados. En primer lugar, confirma que los *markdowns* tienden a aumentar con el tamaño de la empresa. Esta tendencia es especialmente pronunciada entre las empresas formales de México, donde los *markdowns* promedio aumentan de forma constante desde alrededor de dos para las pequeñas empresas hasta más de tres para la categoría de mayor tamaño. Se observa un aumento similar, aunque algo menos pronunciado, entre las empresas formales de Chile. En segundo lugar, las empresas informales de México muestran sistemáticamente *markdowns* más bajos que sus homólogas formales en casi todas las categorías de tamaño. Entre las empresas informales, los *markdowns* se mantienen relativamente estables,

Gráfico 3.4. *Markdown* promedio por tamaño de la empresa y estatus de formalidad



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de la Encuesta Nacional Industrial Anual 2012 (Chile) y el Censo Económico 2013 (México).

Nota: El gráfico presenta el *markdown* promedio por categoría de tamaño de la empresa para empresas formales e informales en México, así como para las empresas formales en Chile. En México, una empresa se considera informal si no paga contribuciones a la seguridad social, y formal si realiza alguna contribución a la misma, independientemente de que el monto cumpla con el mínimo legalmente establecido del 18% de los salarios de la empresa. Para más detalles metodológicos, véase la nota del gráfico 3.1.

oscilando entre 1,6 y 1,8. Si bien son inferiores a los de las empresas formales de Chile y México, siguen siendo superiores a los niveles que se observan habitualmente en las empresas formales de las economías más avanzadas.

Pocos empleadores, muchos trabajadores

La capacidad de los empleadores para pagar a los trabajadores por debajo de su productividad marginal puede deberse al número limitado de empresas que contratan trabajadores en un mercado laboral determinado. Si bien el mercado laboral local promedio en América Latina y el Caribe puede tener muchas empresas, el empleo y los salarios suelen concentrarse en unos pocos empleadores. En México, por ejemplo, el mercado laboral promedio en 2018 contaba con 139 empresas, mientras que Brasil tenía 42 en 2017. Sin embargo, la distribución observada del empleo sugiere un nivel de concentración equivalente al de un mercado con solo tres empresas de igual tamaño en México o dos en Brasil.

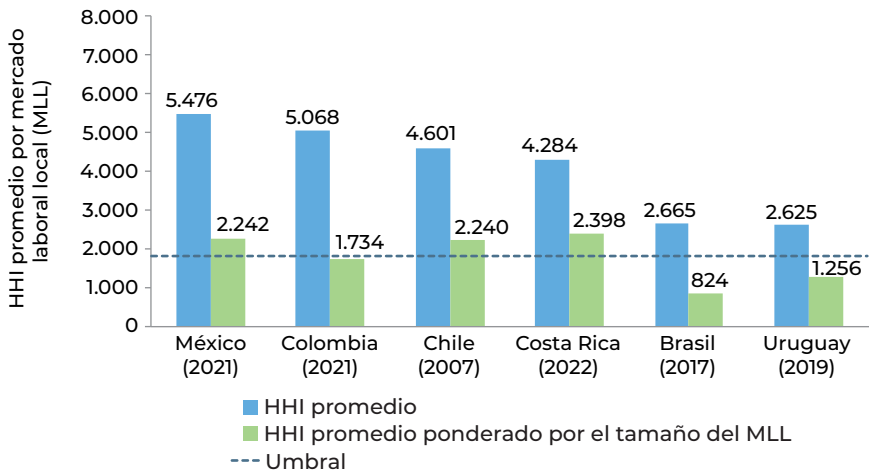
El índice HHI, ya mencionado, es una medida estándar de la concentración en un mercado laboral local, que se calcula como la suma de los cuadrados de las participaciones del empleo o de la nómina de las empresas que operan en ese mercado. Por convención, esta suma se multiplica por 10.000. En un monopsonio puro, en el que una sola empresa emplea a todos los trabajadores, el HHI es igual a 10.000. Por el contrario, en un mercado con muchas empresas de igual tamaño (muy pequeño), el HHI se aproxima a cero. Una decisión clave para calcular el HHI es definir qué constituye un mercado laboral local. La literatura considera como parte del mismo mercado laboral a los trabajadores y las empresas dentro de la misma unidad geográfica —como un Estado, un municipio o una zona de desplazamiento (una región definida por los patrones de desplazamiento)— y la misma industria (por ejemplo, productos químicos) u ocupación. Dada la distribución de los trabajadores y las empresas, las definiciones geográficas más amplias y las clasificaciones industriales más agregadas tienden a arrojar HHI más bajos. Los países tienen muchos mercados laborales locales, por lo que, para captar la concentración media del mercado laboral, es útil calcular una media simple no ponderada de los HHI. Por el contrario, la media ponderada —en la que las ponderaciones reflejan el tamaño relativo de cada mercado laboral local— capta el grado de concentración que experimenta el trabajador medio en esa economía.

El mercado laboral local promedio en América Latina y el Caribe está muy concentrado. El panel A del gráfico 3.5 muestra el HHI promedio en varios países. Debido a la disponibilidad de datos, los mercados laborales locales en

el gráfico se definen a nivel estatal (o provincial) mediante el código de tres dígitos de la industria manufacturera. En todos los países, el mercado laboral local promedio muestra el HHI en el rango de 2.600 a 5.500. ¿Son altos estos niveles de concentración? Equivalen a tener entre dos y cuatro empresas de igual tamaño operando en el mercado laboral local. En Estados Unidos, el umbral estándar utilizado por los organismos gubernamentales para considerar que un mercado laboral está concentrado es un HHI superior a 1.800 (véase el recuadro 3.1 sobre políticas antimonopolio, en el que se analiza con más detalle el fundamento de estas directrices). Este umbral se representa en el gráfico 3.5 con una línea discontinua.⁷ Dado que América Latina es una región altamente urbanizada, gran parte de la actividad económica se concentra en grandes áreas urbanas, que suelen tener mercados laborales menos concentrados. Al ponderar el HHI de los mercados laborales locales por su importancia económica, se observa que el trabajador promedio de las economías de América Latina sigue enfrentándose a mercados laborales concentrados.⁸ El HHI ponderado oscila entre 800 y 2.200.

Gráfico 3.5. Concentración de mercado laboral local

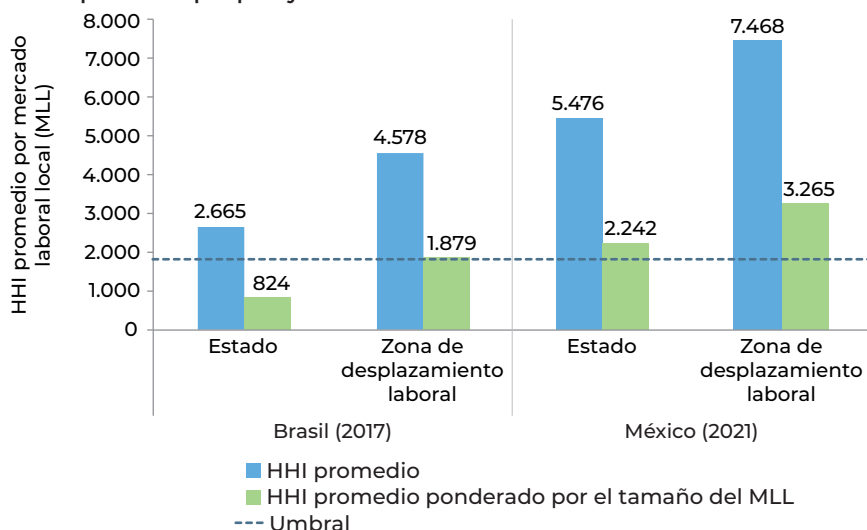
A. HHI promedio por país



(continúa en la página siguiente)

⁷ Berger et al. (2023) sostienen que, al evaluar el impacto de las fusiones de empresas en el bienestar, la naturaleza limitada de los mercados laborales y el alto grado de poder de monopsonio implican que los trabajadores se benefician al definir un mercado altamente concentrado como ese con un HHI posterior a la fusión superior a 1.000 o 1.500.

⁸ Las ponderaciones se construyen como la proporción de la masa salarial del mercado laboral local en la masa salarial del conjunto de la economía.

Gráfico 3.5. Concentración de mercado laboral local (continuación)**B. HHI promedio por país y mercado laboral local**

Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos de CompeteLAC.

Nota: El gráfico muestra tanto el HHI promedio como el HHI ponderado por el tamaño del mercado laboral local para cada país (último año disponible). El HHI para cada mercado laboral local se calcula sumando los cuadrados de la participación de cada empresa en el total de sueldos y salarios (masa salarial) dentro de ese mercado. El tamaño o peso del mercado laboral local es la relación entre la masa salarial total de cada mercado laboral local y la masa salarial nacional total de un año determinado. El panel A muestra los promedios del HHI para los mercados laborales locales, definidos como la intersección de un Estado y un sector o industria de tres dígitos. El panel B compara los promedios del HHI calculados, utilizando dos definiciones de mercados laborales locales: una determinada por la intersección de un Estado y un sector manufacturero de tres dígitos, y la otra, por una zona de desplazamiento laboral combinada con un sector manufacturero de tres dígitos. En el caso de México, una zona de desplazamiento laboral incluye uno o más municipios, y se basa en los patrones de desplazamiento entre los lugares de trabajo y de residencia, siguiendo la metodología de Blyde, Busso y Romero (2020). En Brasil, una zona de desplazamiento laboral consiste en un solo municipio. En ambos paneles, un umbral de 1.800, derivado de las Directrices sobre Fusiones del Departamento de Justicia y la Comisión Federal de Comercio de los Estados Unidos de 2023 (véase el recuadro 3.1), identifica los mercados con un HHI promedio superior a este valor como altamente concentrados. Todos los sectores se clasifican según el sistema de clasificación CIIU Rev. 4.

Estos resultados son similares (o ligeramente inferiores) a los encontrados en la literatura. En Brasil, Felix (2022) encuentra que el HHI promedio no ponderado de la nómina se acerca a 2.800 y que el HHI ponderado correspondiente se aproxima a 800. En Perú, Amodio, Medina y Morlacco (2022) estiman que el HHI promedio de la nómina es de 6.500, con una media ponderada de 3.700; ambos resultados ponen de relieve una considerable concentración de mercado en el mercado laboral. García-Marín (2021) muestra que el HHI promedio del empleo entre 2005 y 2019 en los mercados laborales de Chile fue de 6.890, mientras que la versión ponderada de este índice se situó en 4.350. Los resultados obtenidos en este capítulo para los países latinoamericanos también concuerdan con los presentados en un metaanálisis de Sokolova y Sorensen (2021), que sugiere que los países menos desarrollados tienden a

tener mercados laborales más concentrados. No obstante, es probable que representen un límite inferior de la concentración real en los mercados laborales de América Latina, ya que la unidad geográfica considerada por las medidas es quizás demasiado amplia. En cierto sentido, estas medidas suponen que los trabajadores son perfectamente móviles dentro de los Estados (que suelen ser áreas geográficas extensas).

Una definición más realista del mercado laboral local abarca una zona geográfica en la que los trabajadores pueden encontrar empleo a una distancia razonable de su lugar de residencia. En Brasil y México, esto puede aproximarse utilizando zonas de desplazamiento laboral bien definidas. El panel B del gráfico 3.5 presenta medidas de concentración basadas en estas unidades geográficas más pequeñas, combinadas con sectores de tres dígitos. En Brasil, estas estimaciones solo tienen en cuenta los establecimientos formales de todos los tamaños, mientras que en México también incluyen los establecimientos informales.

Tanto las medidas de concentración ponderadas como las no ponderadas superan el umbral de alta concentración entre un 25% y un 75%. Al menos el 90% de los mercados laborales locales en México y el 70% en Brasil entran en esta categoría de alta concentración. La concentración de mercado laboral en estos países también es significativamente mayor que en Estados Unidos, según definiciones comparables. Benmelech, Bergman y Kim (2018) estiman un HHI promedio de aproximadamente 5.400 para Estados Unidos, mientras que Azar, Marinescu y Steinbaum (2017) y Azar et al. (2019) concluyen que el mercado laboral local promedio de Estados Unidos está muy concentrado, con un HHI que oscila entre 3.000 y 4.000, y un HHI ponderado de alrededor de 1.600, ambos muy por debajo de los niveles observados en Brasil y México.

Esta concentración de mercado laboral parece tener efectos significativos. La literatura documenta una relación negativa entre el HHI y los salarios. Azar, Marinescu y Steinbaum (2017) y Azar et al. (2019) estiman que la elasticidad de los salarios reales con respecto al HHI es de alrededor de $-0,1$, lo que implica que pasar del percentil 25 al 75 de concentración reduce los salarios publicados en un 17%. Benmelech, Bergman y Kim (2018) y Rinz (2020) llegan a conclusiones similares, aunque utilizan fuentes de datos diferentes.

La relación entre la concentración y el poder de mercado laboral puede explorarse más a fondo examinando cómo varían los *markdowns* en función de la participación del empleo de las empresas en sus mercados laborales locales. Utilizando datos a nivel de empresa, el análisis a continuación sigue a Brooks et al. (2019) para estimar un modelo que relaciona los *markdowns* de las empresas con sus participaciones en el empleo, incorporando efectos

Cuadro 3.1. *Markdowns* y concentración en México

Variables	Markdowns		
Participación del empleo de la empresa en el mercado laboral local (MLL)	0,512*** (0,039)	0,509*** (0,039)	0,279*** (0,059)
Efectos fijos			
Mercados laborales locales	Sí	Sí	
Año		Sí	
Identificador de la planta			Sí
Observaciones	67.625	67.625	67.216
R cuadrado	0,003	0,003	0,001

Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos de CompeteLAC.
Nota: Este cuadro muestra la relación entre *markdowns* (μ) y la participación de una planta en el empleo del mercado laboral local (concentración) para México. Este análisis emplea la participación de la planta en el empleo del año anterior como variable instrumental para abordar cualquier fluctuación en la contratación y la rotación de personal. La regresión incluye efectos fijos del mercado laboral local y del año. Los mercados laborales locales, los *markdowns*, las elasticidades y el sistema de clasificación de la industria siguen las mismas definiciones y metodologías para México que en el gráfico 3.3.
*** $p < 0,01$. Errores estándar robustos entre paréntesis.

fijos de año y mercado laboral local.⁹ Los resultados muestran que las empresas más grandes de un mercado laboral local tienden a tener los mayores *markdowns*, lo que sugiere que su posición dominante les permite pagar a los trabajadores menos que su contribución marginal a la producción.

La desconcertante “omnipresencia” del poder de mercado laboral

El poder de mercado laboral y la concentración de empleadores prevalecen tanto en las economías avanzadas como en las de América Latina y el Caribe, aunque parecen ser más pronunciados en estas últimas. La omnipresencia del poder de mercado laboral en la región es particularmente desconcertante, dados los altos niveles de informalidad laboral. Como ya se ha mostrado, las empresas informales tienen menores *markdowns*; además, la disponibilidad de trabajo informal en forma de autoempleo —a menudo considerado una “opción externa” para los trabajadores— debería limitar la capacidad de las empresas para suprimir los salarios (Amodio, Medina y Morlacco, 2024).

¿Cuáles son las raíces del poder de mercado laboral en América Latina y el Caribe? Un factor importante es la concentración de empleadores. Como se ha

⁹ Para abordar las preocupaciones sobre la endogeneidad, se utiliza la participación del empleo de una empresa en el año anterior como instrumento para la participación del empleo actual.

mencionado anteriormente, muchos trabajadores se encuentran en mercados laborales “poco profundos”, en los que escasean los empleos productivos, y las alternativas atractivas a su empleo actual son limitadas. Esta falta de opciones debilita el poder de negociación de los trabajadores, lo que permite a las empresas fijar salarios por debajo de los niveles competitivos. Sin embargo, incluso en los mercados laborales “fuertes”, con muchas empresas, el poder de mercado laboral persiste. La fragmentación de la producción, caracterizada por unas pocas empresas dominantes junto a muchos empleadores más pequeños, no genera alternativas suficientes para que los trabajadores contrarresten eficazmente el poder de mercado de las grandes empresas.

Una combinación de tres factores permite a las empresas más grandes conservar un importante poder de fijación de salarios. En primer lugar, las grandes empresas se enfrentan a poca competencia real, incluso en los mercados laborales locales con muchos empleadores. Esto se debe a que la mayoría de los competidores potenciales son pequeños y, como se ha comentado anteriormente, muy poco productivos. Las empresas intermedias —las de tamaño medio— que podrían hacer frente a los grandes empleadores simplemente no existen. En segundo lugar, la movilidad de los trabajadores en la región es costosa. Incluso cuando existen mejores oportunidades en otros lugares, las barreras financieras y logísticas para trasladarse hacen que sea difícil para muchos trabajadores aprovecharlas. Por último, los mecanismos de las políticas destinadas a frenar el poder de mercado laboral de las empresas pueden ser ineficaces como consecuencia de la debilidad institucional. En las siguientes secciones se analizan estos factores con mayor detenimiento.

Missing middle y la falta de competencia

La estructura del empleo en América Latina está muy fragmentada. Como se analizará con más detalle en el capítulo 6, una gran parte de los trabajadores está empleada por microempresas (empresas con entre uno y cuatro empleados). Al mismo tiempo, la región alberga varias empresas multinacionales regionales, conocidas como “multilatinas”, que han alcanzado una importante competitividad mundial (Santiso, 2012). Sin embargo, las empresas del nivel medio de la distribución por tamaño son notablemente escasas, fenómeno denominado “*missing middle*”. Eslava et al. (2023) comparan la distribución del empleo por tamaño de empresa en varios países. El contraste entre América Latina y la República de Corea es especialmente llamativo. En ambos casos, aproximadamente el 15% de la población activa está empleada en empresas con más de 100 empleados. No obstante, la proporción de trabajadores autónomos y de los que trabajan en microempresas es mucho mayor en América Latina (59%) que en Corea (37%). La diferencia

radica en el centro de la distribución: en Corea, las pymes son empleadores del 49% de los trabajadores con entre 10 y 100 empleados, casi el doble del 26% observado en América Latina. Esta fragmentación en la región exacerbaba la dispersión de la productividad, que sigue siendo considerable incluso dentro de sectores estrictamente definidos (Busso, Madrigal y Pagés, 2013).

Una hipótesis es que las empresas más grandes y productivas se benefician de esta estructura de mercado; la ausencia de competencia por parte de las empresas medianas permite a las más grandes pagar a los trabajadores por debajo del ingreso marginal de su trabajo, al tiempo que siguen atrayendo a los mejores talentos, lo que refuerza el poder de mercado laboral de las grandes empresas y frena los salarios. Como se presenta en el cuadro 3.2, esta idea puede ponerse a prueba directamente en Chile y

Cuadro 3.2. Empleo, *missing middle* e informalidad en las grandes empresas

Variable dependiente: <i>Markdowns</i>						
Variables	México				Chile	
Logaritmo del empleo de (Max(Sij) - p50(Sij))	0,047*** (0,009)	0,045*** (0,010)	0,043*** (0,009)	0,046*** (0,008)	0,011* (0,006)	0,010* (0,006)
Índice Herfindahl-Hirschman (HHI)		0,318*** (0,050)	0,391*** (0,043)	0,439*** (0,066)		1,465* (0,784)
Informalidad (Empleo)			-0,199 (0,112)			
Informalidad (Establecimientos)				-0,539* (0,281)		
Constante	2,257*** (0,078)	2,203*** (0,075)	2,342*** (0,070)	2,649*** (0,262)	1,429*** (0,017)	1,406*** (0,023)
Efectos fijos						
Geografía	Sí	Sí	Sí	Sí		
Sector	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Observaciones	105.799	105.799	104.113	104.113	6.728	6.728
R cuadrado	0,128	0,130	0,129	0,130	0,209	0,210

Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir del Censo Económico de México (1998–2018) y la Encuesta Nacional Industrial Anual de Chile (1995–2012).

Nota: La muestra está compuesta por el 10% de empleadores más grandes de cada mercado laboral local (MLL). La variable dependiente corresponde a *markdowns*; los regresores incluyen la diferencia del logaritmo del empleo entre la empresa más grande (medido por empleo) de un MLL y la empresa de tamaño mediano; el HHI como medida de concentración; dos medidas diferentes de informalidad (la participación del empleo de las empresas informales en el MLL y la participación de establecimientos informales en el MLL); y los efectos fijos de la geografía y el sector. El HHI de cada MLL se calcula sumando los cuadrados de la participación de cada empresa en el empleo total (participación laboral) dentro de ese mercado. Los MLL, los *markdowns*, las elasticidades y la clasificación del sistema industrial siguen las mismas definiciones y metodologías descritas en el gráfico 3.3.

***p < 0,01; **p < 0,05; *p < 0,1. Errores estándar robustos entre paréntesis.

México examinando si la magnitud del *missing middle* se correlaciona con los *markdowns* salariales del 10% de los empleadores más grandes de cada mercado laboral local. El *missing middle* se mide como la diferencia en el tamaño del empleo entre la empresa más grande de un mercado laboral local y la empresa de tamaño medio. Una brecha mayor indica una falta de empresas medianas (*missing middle*) más pronunciada, lo que significa que hay menos empresas medianas. Para comprender mejor la distribución de la medida del *missing middle*, cabe señalar que, en promedio, la empresa más grande de cada sector tiene alrededor de 2.800 empleados en México y 1.300 en Chile, mientras que la empresa mediana tiene 33 empleados en México y 30 en Chile.

En México, los mercados con un *missing middle* más pronunciado (es decir, una brecha de tamaño mayor) tienden a tener empresas dominantes —aquellas en el 10% superior por tamaño— que pagan salarios más bajos en relación con su productividad. Esta relación se mantiene incluso después de tener en cuenta la concentración general del mercado laboral, medida por el HHI del empleo (cuadro 3.2, columna 2). Como es de esperar, los *markdowns* tienden a ser mayores en los mercados más concentrados. Sin embargo, el efecto de contención salarial es aún más fuerte cuando el *missing middle* es mayor. Este patrón persiste incluso después de controlar por el grado de informalidad en los mercados laborales locales, ya sea medido por la proporción de empleo informal (cuadro 3.2, columna 3) o por la proporción de empresas informales (cuadro 3.2, columna 4). Las columnas 5 y 6 del cuadro 3.2 muestran que, en Chile, la medida del *missing middle* y los *markdowns* promedio de las empresas más grandes de ese mercado laboral local están relacionados positivamente (al igual que la concentración de empleadores).

Una limitación importante de este análisis es que los datos de México y Chile no reflejan plenamente el alcance del *missing middle*, ya que excluyen a los trabajadores autónomos; y, en el caso de Chile, no incluyen a las pequeñas empresas. Esta omisión puede llevar a subestimar su tamaño real. Como consecuencia, es probable que los resultados representen un límite inferior del efecto de la fragmentación del mercado laboral sobre la capacidad de las empresas dominantes para ejercer su poder de mercado laboral.

El *missing middle* en la distribución por tamaño de las empresas y los altos niveles de concentración del sector formal en América Latina y el Caribe pueden atribuirse a varios factores. Las políticas supeditadas al tamaño de la empresa impiden o eliminan el incentivo de crecimiento de las pymes productivas (Hsieh y Klenow, 2009; Guner, Ventura y Xu, 2008). Las fricciones financieras desempeñan un papel clave, ya que Buera, Kaboski y Shin (2011) muestran que el acceso limitado al crédito impide el crecimiento de las empresas, lo que da lugar a un mercado dominado por unas pocas grandes

empresas. La composición sectorial también contribuye a ello, con cambios estructurales que favorecen a las empresas más grandes en determinadas industrias (Buera y Kaboski, 2012). Las limitaciones en infraestructura, como el acceso poco fiable a la electricidad, agravan aún más la concentración al reducir la productividad de las empresas más pequeñas (Fried y Lagakos, 2023). Además, los altos costos de los mandos intermedios en las economías en desarrollo, según el análisis de Hjort, Malmberg y Schoellman (2022), dificultan la capacidad de las empresas para aumentar la producción, lo que vincula este desafío con el déficit de capital humano de la región. Algunas de estas cuestiones se analizan con más detalle en el capítulo 6.

El alto costo de la baja movilidad

El segundo factor que contribuye a los elevados *markdowns* en la región es la baja movilidad de los trabajadores. La movilidad es fundamental para limitar el poder de mercado laboral, debido a que amplía las opciones externas de los trabajadores, aumenta la competencia entre los empleadores y evita la contención salarial (Caldwell y Danieli, 2024). Cuando los trabajadores tienen buenas opciones externas y pueden cambiar de trabajo más fácilmente (Schubert, Stansbury y Taska, 2022), las empresas deben ofrecer salarios y prestaciones competitivos para atraer y retener el talento, lo que refuerza el poder de negociación de los trabajadores.

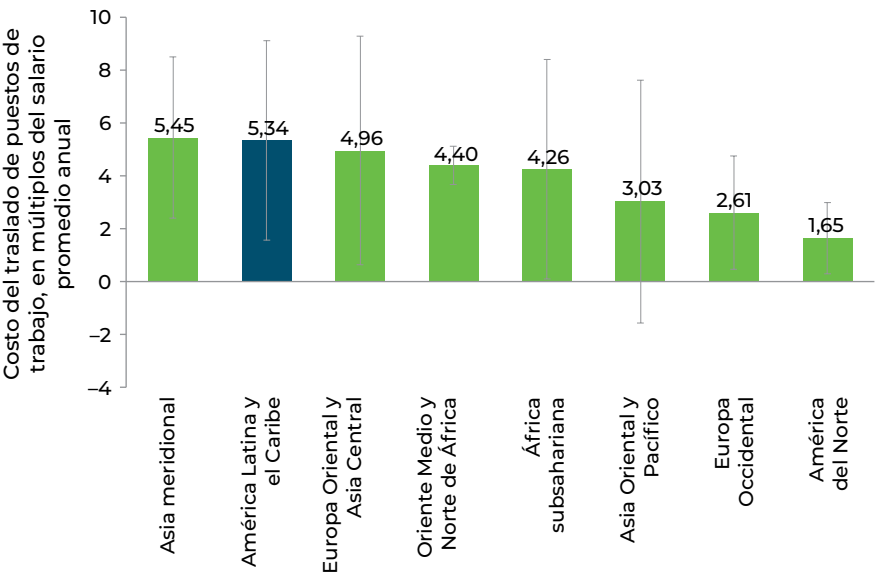
Una forma extrema de restricción de la movilidad es el uso de acuerdos de no competencia, que los trabajadores a veces firman al incorporarse a una empresa. Estos acuerdos imponen restricciones posteriores al empleo que impiden a los empleados incorporarse a empresas competidoras o crearlas dentro de plazos y límites geográficos específicos. Si bien su justificación principal es proteger el capital intangible de las empresas —como los secretos comerciales, las listas de clientes, las prácticas de gestión propias o la formación especializada—, también pueden servir para fines anticompetitivos. Starr, Prescott y Bishara (2021) constatan que casi el 40% de los trabajadores de Estados Unidos han firmado acuerdos de no competencia en algún momento. Al restringir las opciones de los trabajadores tras el cese de su empleo y aumentar potencialmente las ventajas de permanecer con un empleador determinado, los acuerdos de no competencia tienden a reducir los cambios de empleo (McAdams, 2019). Cuando se aplican los contratos, los salarios propenden a ser más bajos (Starr, 2019). Si bien no se dispone de datos comparables sobre la prevalencia de los acuerdos de no competencia en los mercados laborales de América Latina, es probable que su incidencia sea baja, dados los altos niveles de informalidad y el predominio de las microempresas. Sin embargo, entre los trabajadores altamente

calificados y los directivos de las grandes empresas y multinacionales, su relevancia justifica un seguimiento más cercano.

La movilidad imperfecta de los trabajadores puede deberse a múltiples factores, muchos de los cuales son especialmente relevantes en América Latina y el Caribe. Adoptando un enfoque agnóstico sobre las fuentes específicas de (in)movilidad, Artuc, Lederman y Porto (2015) estiman los costos de movilidad laboral en economías avanzadas y en desarrollo, y concluyen que la región se encuentra entre las que tienen los costos de movilidad laboral más altos a nivel mundial, como se muestra en el gráfico 3.6. Estos costos pueden alcanzar hasta 3,2 veces el salario promedio anual, una cifra significativa que puede permitir a las empresas pagar salarios inferiores a la contribución de los trabajadores a la producción.

¿Por qué es tan costosa la movilidad laboral en América Latina y el Caribe? La movilidad laboral en la región sigue estando limitada por cuatro tipos principales de barreras. En primer lugar, la infraestructura inadecuada —especialmente en materia de transporte, vivienda y conectividad— restringe la movilidad geográfica, lo que reduce el tamaño efectivo de los mercados laborales. En segundo lugar, los trabajadores se enfrentan a importantes fricciones informativas, ya que es escasa la información oportuna y precisa sobre las oportunidades de empleo externas, los salarios y las condiciones de trabajo, lo que debilita su poder de negociación.

Gráfico 3.6. Costos de movilidad laboral en América Latina y el Caribe



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de Artuc, Lederman y Porto (2015).

En tercer lugar, los sistemas educativos ineficaces y las insuficientes oportunidades de reentrenamiento profesional dificultan la capacidad de los trabajadores para realizar transiciones entre ocupaciones e industrias. Por último, algunas regulaciones del mercado laboral crean barreras a la movilidad, desalentando el movimiento tanto de los trabajadores como de las empresas.

Esta sección, “El alto costo de la baja movilidad”, analiza los tres primeros factores y deja el debate sobre la regulación para la siguiente sección, “Las políticas se quedan cortas”. Como se verá allí, una normativa mal diseñada no solo es un obstáculo para la movilidad laboral, sino que también puede ser una fuente del nexo descrito anteriormente entre el *missing middle* y la falta de competencia.

Atrapados en el lugar

Las fricciones relacionadas con la infraestructura tienden a limitar el tamaño de los mercados laborales locales. Los altos costos del transporte crean barreras que impiden a los trabajadores pasar a sectores y empresas con mejores remuneraciones (Donovan y Schoellman, 2021). La inversión en infraestructura en América Latina y el Caribe ha estado sistemáticamente por debajo de la de otras regiones de ingresos medios, lo que ha contribuido a una importante brecha en esta materia (Cavallo, Powell y Serebrisky, 2020). Estas deficiencias son especialmente graves fuera de las grandes ciudades, lo que agrava los desequilibrios del mercado laboral.

Los retos en materia de infraestructura también son importantes en las grandes ciudades de la región, donde persisten los obstáculos a la movilidad laboral a pesar de la urbanización. Más del 80% de la población de América Latina reside en zonas urbanas, donde los costos de desplazamiento siguen siendo considerables. Calatayud et al. (2021) los estima en un 1,1% del PIB en Buenos Aires, Montevideo y San Paulo; un 1,0% en Santiago de Chile; un 0,9% en Bogotá y Río de Janeiro; un 0,8% en Lima; un 0,7% en Santo Domingo, y un 0,5% en San Salvador y Ciudad de México. Manning y Petrongolo (2017) muestran que el atractivo del empleo disminuye drásticamente con la distancia, incluso en zonas bien conectadas como en Reino Unido, lo que sugiere que las deficiencias más pronunciadas de infraestructura en América Latina probablemente amplifican las ineficiencias del mercado laboral a mayor escala.

Las barreras a la movilidad geográfica son claramente un caso en el que no necesariamente se requiere menos intervención estatal, sino, a menudo, más. Muchas inversiones que podrían reducir estos costos crean externalidades positivas, es decir, beneficios para la sociedad en general

que no son tenidos en cuenta por las empresas y los trabajadores a la hora de tomar decisiones sobre el empleo y los salarios, y es poco probable que el sector privado por sí solo las proporcione de manera suficiente. Vial Lecaros, Zárate y Pérez Pérez (2023), por ejemplo, concluyen que la mejora del transporte público en Santiago de Chile reduce los desajustes espaciales entre los trabajadores y los puestos de trabajo, y debilita el poder de mercado laboral de las empresas al proporcionar a los trabajadores un mayor acceso a las oportunidades de empleo. De manera similar, Martínez et al. (2019) concluyen que la mejora del transporte público en Lima (Perú) aumentó significativamente el empleo y los ingresos por hora de las mujeres, lo que pone de relieve el potencial de las inversiones específicas en infraestructura urbana.

Cuanto menos se sabe

La movilidad suele verse limitada por las fricciones informativas. La falta de información sobre las oportunidades laborales aumenta el poder de monopsonio al restringir la capacidad de los trabajadores para acceder a mejores empleos. Jäger et al. (2024) concluyen que los trabajadores empleados basan erróneamente sus creencias sobre las opciones externas en sus salarios actuales, y que los trabajadores de empresas con salarios bajos subestiman los salarios de otras empresas. En las economías en desarrollo, las fricciones informativas se ven agravadas por la informalidad y la incapacidad de los trabajadores para comunicar correctamente sus verdaderas habilidades, que a menudo se adquieren en el trabajo. Las fricciones informativas también son frecuentes en mercados con abundante información. Busso, Montaña y Muñoz-Morales (2023) muestran que, incluso en los mercados laborales altamente cualificados de Colombia, la provisión de señales claras sobre las habilidades específicas de cada campo mejora significativamente la adecuación entre los puestos de trabajo y los candidatos, y aumenta los ingresos, en especial para los graduados de instituciones menos prestigiosas.

Cada vez hay más pruebas que sugieren que las intervenciones sencillas que certifican las habilidades de los trabajadores pueden aliviar las fricciones de información, y les permiten encontrar mejores empleos. Abebe, Caria y Ortiz-Espina (2021) concluyen que ayudar a los trabajadores de Etiopía a describir de forma creíble sus habilidades a los posibles empleadores mejora en gran medida sus posibilidades de encontrar un empleo formal, aumenta la probabilidad de conseguir un empleo estable con un contrato indefinido y aumenta los ingresos y la satisfacción laboral cuatro años después. En Sudáfrica, Carranza et al. (2022) observan que proporcionar a los

solicitantes de empleo resultados de evaluación que puedan compartirse con las empresas aumenta el empleo y los ingresos. En Uganda, Bassi y Nansamba (2022) demuestran que ayudar a los solicitantes de empleo a obtener y comprender las ventajas de las referencias de empleadores anteriores también puede contribuir a que den a conocer sus habilidades y aumentar sus ingresos.

En América Latina y el Caribe, los servicios de intermediación laboral que asisten a los trabajadores para identificar buenas oportunidades de empleo son escasos (Alaimo et al., 2015). Las políticas activas del mercado laboral podrían ampliarse para ofrecer más apoyo a los solicitantes de empleo. Brindar orientación sobre el mercado laboral a los trabajadores empleados también podría ayudar a reducir el poder de monopsonio de sus empleadores. En términos más generales, cualquier iniciativa que amplíe la gama de empresas en las que pueden trabajar las personas probablemente aumentará los salarios y la productividad al limitar el poder de monopsonio.

Transiciones difíciles

Las investigaciones empíricas respaldan firmemente la idea de que las habilidades transferibles incrementan la movilidad de los trabajadores. Los trabajadores con habilidades aplicables en diferentes empresas u ocupaciones tienen mejores opciones externas, lo que a menudo conduce a un mayor crecimiento salarial (Gathmann y Schönberg, 2010). Las habilidades cognitivas básicas (por ejemplo, la alfabetización y la aritmética) y las socioemocionales (como la resolución de problemas y el pensamiento crítico) permiten a los trabajadores adquirir nuevas competencias en el trabajo. Como estas habilidades son transferibles, facilitan las transiciones entre ocupaciones, industrias y ubicaciones geográficas, y se asocian con salarios más altos tanto en las economías avanzadas (Lindqvist y Vestman, 2011; Deming, 2017) como en las economías de América Latina (Busso, Montaña y Muñoz-Morales, 2023). Por el contrario, las habilidades específicas de una empresa restringen las opciones de empleo de los trabajadores, lo que debilita su posición negociadora y reduce sus salarios cuando cambian de trabajo (Neal, 1995). Las políticas que mejoran el capital humano general, como la ampliación del acceso a una educación de alta calidad y la formación continua, pueden aumentar la competencia en el mercado laboral al extender las alternativas de empleo de los trabajadores. Las inversiones en educación básica, aprendizaje permanente e iniciativas de reentrenamiento profesional para adultos mejoran la posición negociadora de los trabajadores y, por lo tanto, limitan el poder de mercado laboral de las empresas.

Las políticas se quedan cortas

Gran parte del debate en “El alto costo de la baja movilidad” se centró en las barreras que impiden a los trabajadores acceder a mejores oportunidades, es decir, en el lado de la oferta del mercado laboral. Sin embargo, para aumentar la movilidad de los trabajadores también es necesario crear puestos de trabajo de forma sólida; al fin y al cabo, ¿a dónde pueden ir los trabajadores si no hay puestos de trabajo alternativos disponibles? Como se ha comentado anteriormente, uno de los principales factores que limitan la creación de buenos puestos de trabajo es la falta de competencia que caracteriza a muchos mercados laborales de América Latina y el Caribe. La excesiva fragmentación del mercado y un segmento medio poco poblado en la distribución del tamaño de las empresas dan lugar a un alto poder de mercado entre las empresas dominantes y a débiles incentivos para crear mejores empleos. A continuación, se examina cómo las instituciones y regulaciones del mercado laboral pueden servir como herramientas poderosas para abordar la competencia insuficiente y la baja movilidad laboral. Sin embargo, también se reconoce cómo pueden ser contraproducentes y robustecer las mismas fuerzas que pretenden mitigar, contribuyendo a una mayor fragmentación y, al mismo tiempo, aumentando los costos de movilidad.

Ventajas e inconvenientes del salario mínimo

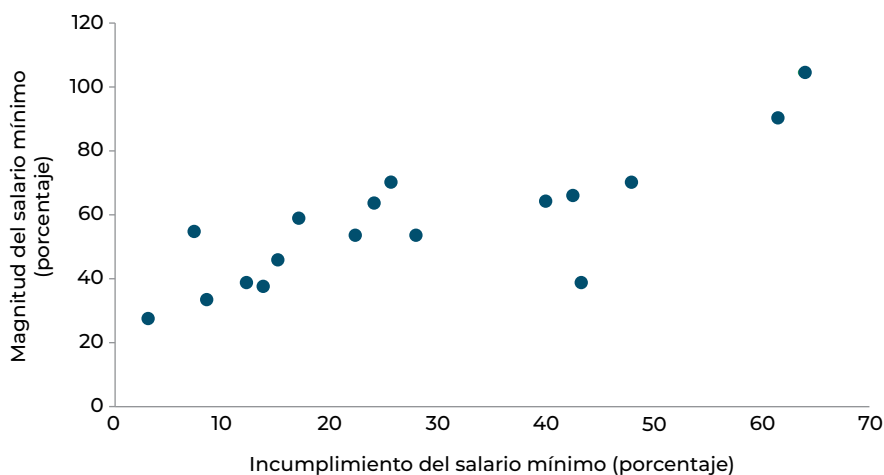
Quizás la herramienta de política más utilizada para contrarrestar el poder de mercado laboral de las empresas en el mundo avanzado sea el salario mínimo. En mercados con condiciones similares a las de un monopsonio, un salario mínimo vinculante puede impedir que los empleadores paguen por debajo de un umbral determinado (Manning, 2003). Sin embargo, sus efectos pueden variar entre las empresas. Como se ha comentado anteriormente, las empresas más grandes tienden a tener mayores *markdowns* salariales, lo que significa que un salario mínimo puede mejorar la eficiencia al aumentar tanto los salarios como el empleo, especialmente en las empresas más productivas. Arnold y Peeples (2024) aportan pruebas empíricas que respaldan esta intuición, al demostrar que, en Estados Unidos, el salario mínimo aumenta el empleo en las empresas más grandes, pero provoca pérdidas de empleo en las más pequeñas y menos productivas; véase también Dustmann et al. (2022) para obtener pruebas similares en Alemania. Sin embargo, cuando el salario mínimo se fija en un nivel demasiado alto, puede provocar una concentración excesiva de la actividad económica en las empresas más grandes y productivas, lo que puede acabar ocasionando un aumento de los *markups* en el mercado de productos (Lo Bello

y Pesaresi, 2025), perjudicando así a los consumidores (como se ha comentado en el capítulo 2).

Los aumentos del salario mínimo en Brasil y México proporcionan evidencia de los efectos de estas políticas. Engbom y Moser (2022) concluyen que el aumento del salario mínimo en Brasil después de 1994 tuvo amplios efectos indirectos, ya que elevó los salarios en toda la distribución y redujo la desigualdad en el mercado laboral formal. También muestran que los posibles efectos negativos sobre el empleo y la producción se mitigaron gracias a la reasignación laboral hacia empresas más productivas. De manera similar, Campos-Vásquez y Esquivel (2021) muestran que la casi duplicación del salario mínimo real en la frontera norte de México en 2019 aumentó significativamente los salarios sin pérdidas detectables de empleo, mientras que Campos-Vásquez y Esquivel (2023) documentan una disminución sustancial de la pobreza.

Sin embargo, la eficacia de los salarios mínimos para frenar el poder de mercado laboral en los países latinoamericanos no puede darse por sentada. El resultado depende generalmente de dos factores estrechamente relacionados: el nivel del salario mínimo y la capacidad del gobierno para hacerlo cumplir. Como ilustra el gráfico 3.7, los salarios mínimos más altos

Gráfico 3.7. Salario mínimo e incumplimiento de la ley



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de Lotti, Messina y Nunziata (2025), utilizando encuestas nacionales de hogares y de la población activa, y datos de la OIT sobre el salario mínimo.

Nota: Cada punto representa un país: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela. Véase el apéndice, cuadro A1, en Lotti, Messina y Nunziata (2025) para más detalles. La magnitud del salario mínimo es el nivel del salario mínimo dividido por el percentil 70 de la distribución salarial, por país. El incumplimiento del salario mínimo es la proporción de empleados a tiempo completo del sector privado no agrícola que están legalmente cubiertos por la normativa sobre el salario mínimo, pero cuyos salarios reales son inferiores al mínimo legal.

suelen asociarse con una mayor proporción de empleados que ganan por debajo del salario mínimo legal, a pesar de las regulaciones que exigen su cumplimiento (Gindling y Ronconi, 2025). Esto sugiere que la aplicación de la normativa suele ser débil y que el incumplimiento aumenta con el nivel del salario mínimo, lo que limita el potencial de las políticas para reforzar el poder de negociación de los trabajadores. México y Brasil, los dos casos analizados anteriormente, partían de niveles bajos de salario mínimo, lo que tal vez ayude a explicar los efectos positivos sobre los salarios promedio.

Además, los salarios mínimos elevados y una aplicación estricta pueden provocar ajustes a nivel de empresa, como despidos, lo que conduce a un aumento del trabajo por cuenta propia (Lotti, Messina y Nunziata, 2025), al crecimiento del empleo informal en microempresas difíciles de supervisar o, a largo plazo, a una sustitución de la mano de obra por capital, lo que acaba perjudicando a los trabajadores con bajos ingresos (Hurst et al., 2022). Además, los datos de los modelos estructurales respaldan la idea de que las distorsiones introducidas por los salarios mínimos pueden obstaculizar el crecimiento del empleo en las empresas más productivas. Alfaro et al. (2023) muestran que la eliminación de las distorsiones supeditadas al salario mínimo y al tamaño conducen a una expansión sustancial del empleo formal en el sector manufacturero y a un aumento significativo de la renta media. Estos resultados sugieren que las políticas de salario mínimo no solo pueden distorsionar la asignación de la mano de obra, sino también limitar la capacidad de la economía para generar aumentos salariales. Esta mayor fragmentación de la producción puede conducir a un mayor poder de mercado laboral dentro del sector formal.

Así, aunque los salarios mínimos pueden ser una herramienta eficaz para reducir el poder de mercado laboral de las empresas, fijarlos en un nivel demasiado alto puede desincentivar la contratación, lo que lleva a los gobiernos a debilitar su aplicación para proteger el empleo formal. Esto conduce a una importante directriz para las políticas de salario mínimo, incluso en presencia de poder de monopsonio: el nivel puede ser lo suficientemente alto como para actuar como una restricción vinculante para algunos trabajadores, garantizando su impacto, pero no tan alto como para provocar efectos negativos en la economía e impedir el funcionamiento eficiente de los mercados. Fijar el salario mínimo en el salario medio o por encima de este es, casi con toda seguridad, fijarlo demasiado alto, como se observa en muchos países de la región.

El poder de negociación

El salario mínimo, incluso si está bien diseñado, no será muy eficaz para restaurar el poder de negociación de los trabajadores en los niveles más altos

de la distribución salarial. La negociación colectiva, por otro lado, tiene la ventaja de que puede reforzar el poder de negociación de los trabajadores que ganan sustancialmente más que el salario mínimo. Históricamente, los trabajadores sindicalizados han conseguido salarios y prestaciones más elevados que sus homólogos no sindicalizados (Fang y Hartley, 2022). En un estudio reciente sobre Noruega, Dodini, Salvanes y Willén (2024) concluyen que los sindicatos pueden contrarrestar la supresión salarial monopsonística, en especial en mercados con alternativas de empleo limitadas. El impacto, que varía según el tipo de trabajador y el nivel de concentración de mercado, pone de relieve el papel de los sindicatos en la redistribución de las rentas de las empresas, particularmente a los trabajadores con salarios más bajos en mercados concentrados, y por lo tanto reduce la desigualdad de ingresos a nivel local. Azkarate-Askasua y Zerecero (2024) llegan a conclusiones similares para Francia. Sin embargo, las ganancias salariales de los sindicatos están íntimamente relacionadas con la capacidad de los trabajadores para acceder a mejores oportunidades.

Aunque los estudios sobre el impacto de los sindicatos en el poder de mercado laboral en América Latina y el Caribe son escasos, sus conclusiones coinciden con la evidencia internacional. Kohli (2024) constata que el debilitamiento del poder sindical en Brasil provocó una baja de los salarios y una reducción de la formalidad laboral. Este resultado indica que las medidas para reducir el costo de la mano de obra formal no aumentan necesariamente el empleo formal. Los datos de Brasil también sugieren que la negociación colectiva puede mejorar no solo los salarios, sino también los beneficios laborales no salariales. Lagos (2024) muestra que el aumento del poder sindical en Brasil se asoció con salarios más altos y mejores beneficios laborales, sin que se produjera una disminución del empleo. Del mismo modo, Casacuberta y Gandelman (2023) exponen cómo el resurgimiento de los consejos salariales con una fuerte presencia sindical en Uruguay redujo los *markdowns* salariales.

¿Se pueden extender estos resultados al resto de América Latina y el Caribe? Probablemente, no. En Uruguay, los sindicatos siguen siendo relativamente fuertes, con más del 20% de los trabajadores sindicalizados y convenios colectivos que cubren una parte significativa de la fuerza laboral, alrededor del 95%. La cobertura es similar en Argentina. Pero, en el resto de la región, los sindicatos son mucho más débiles, lo que limita su capacidad de acción colectiva, excepto en sectores específicos, como el sector público. La percepción pública, tal y como se desprende de las encuestas realizadas en toda la región, coincide con estas observaciones. En Argentina, casi el 30% de la población considera que los sindicatos se encuentran entre las tres instituciones más poderosas. Sin embargo, en la mayoría de los países

de la región, los sindicatos se consideran una de las instituciones menos poderosas, y solo alrededor del 12% de los latinoamericanos los seleccionan como una de las tres entidades más influyentes (Ronconi, 2021).

En resumen, los sindicatos pueden desempeñar un papel importante a la hora de dar voz a los trabajadores y reforzar su poder de negociación, reduciendo así el poder de monopsonio de las empresas en el mercado laboral. Sin embargo, es igualmente importante garantizar que los sindicatos representen de manera eficaz los intereses de sus miembros. Apoyar a los sindicatos no equivale automáticamente a apoyar a los trabajadores, como lo demuestra el hecho de que la mayoría de los latinoamericanos cree que los sindicatos suelen ser corruptos (Ronconi, 2021). Los responsables de las políticas pueden promover la transparencia en las actividades de los sindicatos y garantizar, mediante procesos democráticos, que estos cuenten con el apoyo genuino de sus miembros. Así como las empresas están sujetas a la supervisión del cumplimiento de las leyes de sindicalización, los sindicatos y sus líderes están sujetos a las mismas normas legales. Es competencia de las autoridades laborales garantizar que la legislación laboral se aplique de manera coherente tanto a las empresas como a los sindicatos.

Las políticas supeditadas al tamaño de la empresa importan

Aunque las regulaciones laborales que limitan los despidos ayudan a reducir el riesgo no asegurable del mercado laboral (Bertola, 2004), pueden obstaculizar el crecimiento del empleo al disuadir a las empresas de ampliar el empleo formal (Bentolila y Bertola, 1990; Besley y Burgess, 2004). En América Latina y el Caribe, las estrictas protecciones laborales —como las elevadas indemnizaciones por despido, los requisitos de preaviso de despido y los complejos procedimientos administrativos— acotan la movilidad laboral, la creación de empleo y la contratación (Heckman y Pagés, 2003). Además, las restricciones al despido en América Latina son una de las tantas políticas supeditadas al tamaño de la empresa. Muchas microempresas de la región están exentas de dicha legislación o no están sujetas a su aplicación. Como resultado, las restricciones al despido contribuyen a la fragmentación de la producción, reforzando los patrones de poder de mercado en el sector formal mencionados anteriormente.

Las políticas supeditadas al tamaño de la empresa que aumentan la dispersión de la productividad —como los regímenes fiscales especiales para las pequeñas empresas o las políticas que hacen que el empleo formal cueste más y subsidian la contratación informal— probablemente exacerben tanto el poder de monopsonio como la ineficiencia distributiva. Un ejemplo de ello es el impuesto sobre las nóminas, que, según

los estándares internacionales, es notablemente alto en la región. En la medida en que los salarios son flexibles, los impuestos sobre las nóminas pueden repercutir en los trabajadores en concepto de salarios más bajos. Sin embargo, la informalidad puede actuar como un amortiguador, limitando la capacidad de las empresas para trasladar estos costos adicionales a los trabajadores. Del mismo modo, un salario mínimo vinculante puede servir como un piso salarial, impidiendo que las empresas transfieran los costos adicionales a los empleados. Cuando esto ocurre, los impuestos sobre la nómina funcionan como una política contingente al tamaño, ya que las microempresas que contratan trabajadores informales están efectivamente exentas de pagarlos.

La eliminación de los regímenes fiscales especiales, junto con las reformas para universalizar la seguridad social y desvincularla del mercado laboral tanto en el acceso como en la financiación, podrían ayudar a disminuir la dispersión de la productividad. Esto implicaría reducir las contribuciones de los empleadores y de los empleados para prestaciones como la asistencia sanitaria y las pensiones, lo que recortaría los recursos que se destinan a las microempresas y a las empresas informales. Al mismo tiempo, estas reformas mejorarían la competencia entre las empresas formales de mayor tamaño al poblar el *missing middle*, y esto reduciría el poder de mercado laboral de los actores dominantes.

¿Regulación o competencia?

Para analizar las implicaciones de política de la creciente evidencia del poder de monopsonio en los mercados laborales, incluidas las conclusiones de este capítulo, es útil establecer paralelismos con la literatura tradicional sobre el poder de monopolio. Baumol (1977) introdujo el concepto de monopolio natural, según el cual un único productor es la forma más eficiente de suministrar un bien. En tales casos, las políticas se centran en regular estas empresas, reconociendo que sus decisiones sobre precios y producción no serán óptimas sin supervisión. Esto contrasta con los carteles, en los que las empresas coluden para crear poder de monopolio sin ninguna ganancia de productividad. En estos casos, las respuestas políticas adecuadas consisten en reducir el poder de mercado del cartel en lugar de limitarse a regular los precios. En el capítulo 10 se analizan algunas estrategias de política.

Al considerar las implicaciones sobre las políticas del poder de monopsonio en los mercados laborales, puede ser útil adoptar un marco conceptual similar al que se emplea para el poder de monopolio. Una pregunta clave es por qué existe el poder de monopsonio. Si surge por razones de productividad —como cuando concentrar la contratación de determinados trabajadores

entre unos pocos empleadores es la forma más eficiente de organizar la producción—, entonces regular (en lugar de eliminar) este poder de monopsonio se convierte en el objetivo principal de las políticas. Herramientas como el establecimiento de normas laborales mínimas (por ejemplo, salario mínimo) o la promoción de la negociación colectiva son medidas adecuadas para mitigar los posibles daños de lo que podría considerarse “poder de monopsonio natural”. A la hora de frenar el poder de monopsonio, es importante destacar el papel de las comisiones de competencia. En Estados Unidos, por ejemplo, las Directrices de Fusiones del Departamento de Justicia y la Comisión Federal de Comercio tienen en cuenta explícitamente la posibilidad de que aumente el poder de monopsonio al evaluar las fusiones propuestas (véase el recuadro 3.1).

Sin embargo, siempre que sea posible, las políticas más eficaces serán aquellas que reduzcan las barreras ineficientes a la competencia en el mercado laboral. La primera recomendación general de política sería eliminar las fricciones que permiten el poder de monopsonio, y abordarlas desde su origen, de forma similar a como un médico trata la causa de una enfermedad en lugar de solo sus síntomas. Al eliminar las fricciones ineficientes del mercado laboral que reducen la productividad y generan poder de monopsonio, estas intervenciones pueden mejorar los resultados en múltiples frentes. Es importante destacar que hay poca evidencia de que en este contexto exista un *tradeoff* entre eficiencia y equidad. La reducción de las fricciones del mercado laboral tiende a mejorar la productividad y, al mismo tiempo, a promover una mayor equidad.

Recuadro 3.1. Confianza en la legislación antimonopolio

Las regulaciones antimonopolio son cruciales para prevenir fusiones que podrían disminuir la competencia. En Estados Unidos, en 2021, se notificaron 3.500 operaciones de fusión a la Comisión Federal de Comercio y al Departamento de Justicia, lo que supone un aumento del 115% con respecto al año anterior (U.S. Federal Trade Commission y U.S. Department of Justice, 2021). Si bien la consolidación empresarial tiene como objetivo la eficiencia, puede amenazar la estructura de mercado al aumentar el poder de mercado, lo que conduce a precios más altos, salarios más bajos, menor calidad de los productos, menos opciones y acceso restringido a insumos esenciales por parte de los competidores (U.S. Federal Trade Commission, 2024a).

En mercados altamente concentrados, las empresas pueden alcanzar una posición dominante tras las fusiones. Para hacer frente a aquellas fusiones que pueden producir este resultado, las autoridades utilizan medidas de con-

(continúa en la página siguiente)

Recuadro 3.1. Confianza en la legislación antimonopolio *(continuación)*

centración de mercado para bloquear las transacciones. En 2023, la Comisión Federal de Comercio y el Departamento de Justicia de Estados Unidos respondieron al aumento de las fusiones reforzando sus marcos regulatorios en virtud de las leyes antimonopolio federales. Entre estas revisiones, se encontraban umbrales más estrictos para el índice Herfindahl-Hirschman (HHI), que volvían a los niveles de 1982, permitiendo un HHI superior a 1.800 y un cambio en el HHI superior a 100, o una participación de mercado posterior a la fusión que no superara el 30%. Esto supuso un endurecimiento sustancial con respecto a las directrices de 2010, que permitían un HHI posterior a la fusión de hasta 2.500 y un cambio en el HHI de hasta 200 (U.S. Federal Trade Commission y U.S. Department of Justice, 2021).

Cabe destacar que los organismos reguladores ahora también evalúan el impacto del dominio corporativo en los mercados laborales, teniendo en cuenta los efectos adversos sobre los salarios, el crecimiento salarial y la calidad del empleo, incluidas las prestaciones, las condiciones de trabajo y las oportunidades de formación. Este enfoque integral reconoce las fricciones, como los elevados costos de búsqueda de empleo y reubicación, y los requisitos de habilidades especializadas que restringen los mercados laborales.

Estos cambios en los marcos regulatorios se produjeron tras el bloqueo del Departamento de Justicia de la adquisición de Simon & Schuster por parte de Penguin Random House, lo que la habría convertido en la editorial de libros más grande de Estados Unidos. Se esperaba que la fusión redujera la competencia en la compra de manuscritos y disminuyera la remuneración de los autores (Gordon e Italie, 2022). La acción del Departamento de Justicia supuso la primera vez que se bloqueaba una fusión en Estados Unidos en respuesta a las preocupaciones sobre el monopsonio laboral. Más tarde, en febrero de 2024, la Comisión Federal de Comercio, con el apoyo de nueve fiscales generales estatales, inició acciones legales para impedir la adquisición de Albertsons por parte de Kroger por US\$24.600 millones. Juntas, estas empresas minoristas controlaban más de un tercio del mercado de la alimentación, con 9.000 tiendas en 48 Estados y más de medio millón de empleados. La Comisión Federal de Comercio argumentó que la fusión perjudicaría a los consumidores al provocar un aumento de los precios y una reducción de la calidad, al tiempo que debilitaría el poder de negociación de los empleados del sector alimentario, lo que daría lugar a pérdidas de puestos de trabajo, salarios más bajos y una disminución de las prestaciones. Ante los retos legales, Albertsons se retiró de la fusión propuesta (U.S. Federal Trade Commission, 2024b).

Berger et al. (2023) evalúan el impacto de umbrales regulatorios más estrictos, utilizando datos del censo de Estados Unidos, en un marco que permite que las fuerzas del monopsonio configuren los mercados laborales locales. Los autores analizan los efectos de los cambios en los umbrales del HHI sobre los salarios en los mercados laborales locales definidos por zonas

(continúa en la página siguiente)

Recuadro 2.3. Confianza en la legislación antimonopolio *(continuación)*

de desplazamiento laboral y sectores. Suponiendo que las fusiones producen un aumento de la eficiencia del 5%, sus conclusiones sugieren que, con las directrices menos estrictas de 2010, los trabajadores experimentaron efectos salariales negativos.

Otros estudios corroboran estas conclusiones. Marinescu, Ouss y Pape (2020) analizan datos emparejados de empleadores y empleados de Francia, incorporando controles sobre las características de los trabajadores y las empresas. Observan que un aumento del 10% en la concentración de mercado laboral redujo los salarios en casi un 1% y el empleo en más de un 12% para las nuevas contrataciones. Los sectores sindicalizados mostraron efectos salariales menores. Las simulaciones de fusiones horizontales entre los principales empleadores mostraron impactos particularmente severos en sectores de baja concentración, como el comercio minorista, con pérdidas salariales anuales de €24 millones y 8.000 puestos de trabajo menos (Marinescu, Ouss y Pape, 2020).

Arnold (2019) utiliza datos del censo de Estados Unidos, un modelo de competencia de Cournot y un análisis de diferencias en diferencias para examinar las condiciones de los trabajadores antes y después de la fusión. Concluye que las fusiones que aumentan la concentración de mercado laboral local provocaron reducciones salariales de al menos un 2% para los trabajadores directamente afectados y de un 0,22% para los demás en el mismo mercado, lo que indica efectos indirectos negativos. El empleo se redujo un 16,5% en las fusiones que aumentaron la concentración, aunque incluso aquellas sin cambios en la concentración registraron una caída del empleo del 13%, lo que sugiere que otros factores, como los recortes de gastos generales, también influyen.

Los efectos salariales también varían en función del nivel de cualificación y de la sindicalización. Prager y Schmitt (2021) utilizan datos sobre fusiones de hospitales en Estados Unidos para comparar el crecimiento salarial en mercados con y sin fusiones que aumentan la concentración. En los mercados más concentrados, los salarios eran entre un 4% y un 6,8% más bajos para el personal calificado en puestos no relacionados con la salud y para el personal de enfermería y farmacia cuatro años después de las fusiones. Los mayores niveles de sindicalización mitigaron estos efectos: el aumento de la afiliación sindical de los trabajadores, del 1,5% al 40,8%, redujo los recortes salariales derivados de las fusiones en aproximadamente un 80%.

La evidencia subraya la importancia de tener en cuenta la concentración de mercado en las evaluaciones de las fusiones; factores como los niveles de calificación y la sindicalización determinan los efectos de las fusiones en los empleados. Directrices más estrictas y enfoques de políticas que tengan en cuenta estos elementos pueden mitigar de forma más eficaz las consecuencias negativas para los trabajadores y promover resultados más justos en todos los sectores.

Tradeoffs inevitables

Si bien ciertas medidas para reducir la dispersión de la productividad —en particular aquellas que abordan el problema del *missing middle* mediante la reasignación de recursos de las empresas de baja productividad a las de productividad intermedia— pueden mejorar simultáneamente la productividad y aumentar la participación del empleo (mediante la reducción de los *markdowns*), otros escenarios presentan *tradeoffs* más complejos. Cuando las políticas óptimas de productividad concentran los recursos en unas pocas empresas altamente productivas, surge una tensión entre los objetivos de eficiencia y equidad. En estos casos, la analogía con la regulación de los monopolios naturales es relevante, lo que pone de relieve el papel potencial de los procesos de negociación colectiva bien regulados.

Imponer condiciones laborales mínimas, incluido el salario mínimo, implica inevitablemente *tradeoffs*. Para garantizar que nadie quede excluido del empleo asalariado formal, las regulaciones tendrían que ser tan laxas que no resultaran vinculantes para la mayoría de los trabajadores. Por el contrario, hacer que estas regulaciones sean vinculantes para una parte significativa de los trabajadores —deliberadamente sin definir— probablemente impondría costos excesivos a quienes se encuentran en la parte inferior de la distribución salarial. Incluso cuando estas políticas parecen mejorar las condiciones de trabajo sin pérdidas de empleo apreciables, algunos grupos, aunque pequeños, quedarán casi con toda seguridad excluidos del empleo asalariado formal. Si bien esta reasignación de trabajadores de empresas de baja productividad a otras de alta productividad, impulsada por las políticas, puede mejorar la eficiencia asignativa y reducir el poder de monopsonio, también impone costos de transición a los pequeños productores y a sus trabajadores.

En resumen, el poder de monopsonio en los mercados laborales debe abordarse principalmente promoviendo una mayor competencia. Para ello, es necesario eliminar las barreras a la movilidad de los trabajadores y mejorar sus opciones externas. En lugar de aceptar una competencia limitada e intentar gestionar sus consecuencias, las políticas deben promover la competencia siempre que sea posible. Algunas herramientas de política incluyen la inversión en infraestructuras para mejorar la movilidad espacial, el fortalecimiento de los sistemas de reentrenamiento profesional para apoyar las transiciones ocupacionales, la flexibilización de las regulaciones laborales excesivamente gravosas para fomentar la creación de empleo y la eliminación de las distorsiones supeditadas al tamaño que limitan el crecimiento de las pymes productivas. Si bien el aumento de la competencia debería ser el mejor enfoque, no siempre es factible, ni siquiera deseable,

como en el caso de los monopsonios naturales. En tales casos, puede justificarse una aplicación cuidadosa de la normativa laboral para imponer restricciones vinculantes, pero no excesivamente distorsionadoras, a las empresas.

Cuellos de botella: Poder de mercado en las cadenas de suministro

En cualquier economía moderna, la producción requiere interconexiones complejas entre productores que obtienen bienes o servicios de diferentes empresas. En determinadas situaciones, esto permite a algunos productores ejercer poder de mercado sobre sus proveedores. Este capítulo cambia la perspectiva hacia el poder de mercado de los compradores y el modo en que este interactúa con los vínculos entre sectores. Desde este punto de vista, para comprender el poder de mercado es necesario examinar cómo están conectados los sectores y cómo los compradores, especialmente las grandes empresas, configuran la dinámica de la cadena de suministro más allá del impacto ejercido únicamente por los productores.

La relevancia del sector, es decir, cómo se relacionan los sectores con las empresas y entre sí, es un determinante importante de los efectos del poder de mercado a lo largo de la cadena de suministro. Por ejemplo, si un sector muy interconectado con otros sectores, como el transporte o las telecomunicaciones, ejerce un poder de mercado significativo, el aumento de los costos que impone puede afectar a los sectores descendentes que dependen de sus insumos, lo que eleva sus costos de producción. Esto, a su vez, impulsa los precios finales y reduce la asequibilidad. Comprender cómo interactúan sectores específicos dentro de la economía ayuda a identificar vulnerabilidades y a diseñar respuestas políticas eficaces.

El poder de mercado en las cadenas de suministro se manifiesta en varios niveles, configurando la competencia y el acceso a los mercados. Los proveedores que controlan determinados insumos pueden imponer precios más altos, restringir el suministro o establecer condiciones restrictivas que perjudican a los fabricantes más pequeños. Los fabricantes pueden aprovechar las economías de escala para obtener precios preferenciales y dictar las condiciones contractuales tanto a los proveedores como a los minoristas, reforzando así su dominio del mercado. Los distribuidores, que controlan la logística, pueden crear cuellos de botella al limitar los

productos que llegan a los minoristas, favorecer determinadas marcas y restringir el acceso al mercado de los pequeños productores. A nivel minorista, las empresas dominantes, como las grandes cadenas de supermercados o las plataformas en línea, pueden ejercer una influencia significativa al exigir precios más bajos, acuerdos exclusivos y tratos preferenciales, lo que configura aún más la competencia y los precios al consumidor.

En muchos casos, el poder de mercado no reside en el vendedor (como se ha comentado en el capítulo 2), sino en el comprador. Al igual que el poder de mercado del empleador (comentado en el capítulo 3), el poder de mercado del comprador se refiere a la capacidad de los grandes compradores —como los comerciantes, los mayoristas, los minoristas o las empresas multinacionales— para influir en los precios, las condiciones contractuales y las condiciones del mercado a su favor, debido a su tamaño y volumen de compra. A diferencia del poder de mercado de los vendedores, que permite a las empresas subir los precios por encima de los niveles competitivos (generando un *markup*), el poder de mercado de los compradores les permite bajar los precios (generando un *markdown*), lo que a menudo ejerce presión sobre los proveedores y modifica la dinámica de la cadena de suministro.

Los efectos del poder de mercado de los compradores en las cadenas de suministro pueden ser beneficiosos. Pueden permitir a los productores aprovechar mejor las economías de escala que reducen los costos, y a las empresas obtener insumos a menor precio, lo que a su vez puede habilitarlos a trasladar parte de esos ahorros a los compradores mediante precios más bajos. Los grandes compradores pueden proporcionar apoyo financiero a sus proveedores al facilitarles el acceso al capital circulante, tierras y certificaciones, lo que les ayuda a cumplir las normas de calidad y los requisitos reglamentarios. Además, los contratos a largo plazo pueden garantizar una demanda estable, reduciendo el *pass-through* de las perturbaciones económicas, mientras que la asistencia técnica mejora la productividad y los conocimientos técnicos de los proveedores más pequeños. Los compradores también comparten los costos fijos, lo que ayuda a los proveedores a superar las barreras a la entrada.

La concentración de mercado de los compradores también puede dar lugar a ineficiencias y distorsiones.¹ Los grandes compradores pueden dar prioridad a una gama limitada de proveedores, lo que restringe la diversidad de la cadena de suministro. Los proveedores pueden enfrentarse a barreras a la entrada, acceso restringido a los recursos financieros y asimetrías de información en materia de logística y conexiones con el mercado, mientras

¹ La concentración de mercado se refiere al grado en que un mercado está dominado por unas pocas empresas.

que los compradores dominantes imponen *markdowns* que obligan a los proveedores a aceptar precios más bajos. Las empresas con un fuerte poder de compra pueden comprar en cantidades relativamente pequeñas, lo que desalienta la inversión en innovación y conduce a interrupciones en el suministro u obtener productos de menor calidad. El poder de mercado de los compradores también puede suprimir los salarios e imponer acuerdos excluyentes, lo que aumenta los costos regulatorios y de cumplimiento para los actores más pequeños.

El análisis aborda el poder de mercado en las cadenas de suministro desde dos perspectivas. En primer lugar, explora cómo el poder de mercado en algunos sectores puede amplificar sus efectos en el resto de la economía a través de los vínculos intersectoriales. En segundo lugar, se centra en sectores específicos, examinando el papel del poder de mercado de los compradores y cómo se desarrollan estas dinámicas en la agricultura y la producción de alimentos en América Latina y el Caribe.

Vínculos entre sectores

Los sectores más importantes

No todos los sectores de la cadena de suministro interactúan por igual con las empresas de la economía. Algunos son fundamentales para conectar industrias e impulsar una actividad económica más amplia, mientras que los efectos de otros son más localizados.

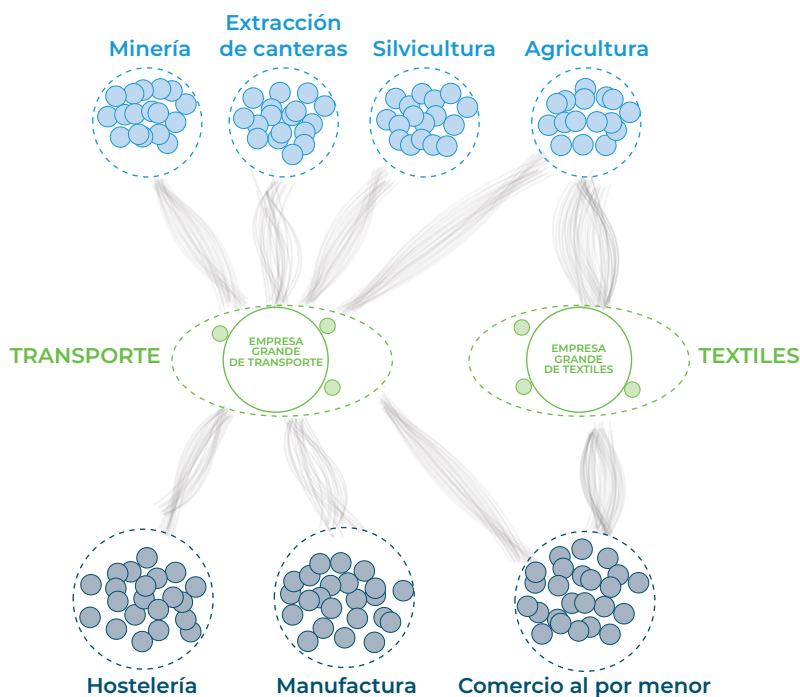
Consideremos el transporte en América Latina y el Caribe, en particular los servicios de transporte de mercancías por carretera. Este sector es esencial para la actividad económica, ya que conecta a los productores agrícolas con los centros de fabricación y los puertos de exportación. En países como Argentina y Brasil, la agricultura —ya sea la ganadería o el cultivo de soja o maíz— depende en gran medida del transporte por carretera para mover mercancías tanto a nivel nacional como internacional. La interconexión del transporte implica que, cuando las empresas de este sector ejercen su poder de mercado, los efectos se sienten mucho más allá de los costos logísticos, influyendo en la competitividad de las exportaciones agrícolas, el precio de los bienes esenciales y el funcionamiento de las cadenas de suministro en toda la economía. Los elevados costos de transporte en Brasil, por ejemplo, suelen suponer un obstáculo para la competitividad agrícola, lo que afecta tanto a los productores como a las industrias transformadoras que dependen de los insumos agrícolas (Purdue University, 2024).

Consideremos ahora el sector textil, otra industria importante en la región, pero con menos interconexiones. Si bien este sector es un importante

empleador en países como México y Perú, está dedicado principalmente a la producción de productos acabados o semiacabados, como ropa o tejidos, para la exportación o el consumo local. A diferencia del transporte, la influencia de este sector se limita en gran medida a sus mercados inmediatos: minoristas, mayoristas y consumidores. El poder de mercado en el sector textil puede influir en la subida de precios de los productos finales, pero no crea los mismos efectos dominó generalizados en otras industrias como lo hace el transporte. El gráfico 4.1 ilustra esta idea.

Esta comparación demuestra por qué el considerar únicamente los *markups* específicos de cada sector ofrece una visión incompleta del poder de mercado. En América Latina y el Caribe, sectores como el transporte, la energía, las telecomunicaciones y la banca suelen actuar como cuellos de botella, y su influencia se ve amplificada por sus amplias conexiones con

Gráfico 4.1. Vínculos sectoriales y poder de mercado



Fuente: Elaboración del equipo del BID.

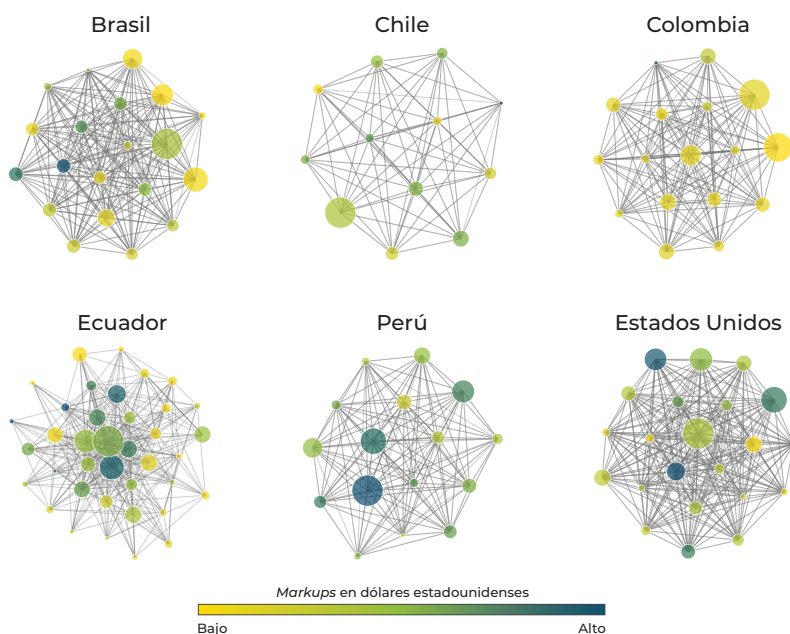
Nota: Cada punto del gráfico representa una empresa. El diagrama ilustra cómo las empresas están vinculadas entre sí a través de los sectores, con líneas onduladas que indican las relaciones entre compradores y proveedores. Dos empresas, una del sector del transporte y otra del sector textil, tienen una cuota de mercado significativa dentro de sus respectivos sectores, como lo indican su posición central y su tamaño. Sin embargo, su influencia es diferente: la empresa de transporte está conectada con mayor número de sectores, lo que la hace más central en la red. Este contraste pone de relieve que el impacto del poder de mercado depende no solo del dominio de una empresa dentro de un sector, sino también de su grado de integración en la red de producción en general.

otras industrias. El examen de estas interconexiones revela cómo los sectores fundamentales dan forma a la economía en general y, en muchos casos, a la capacidad de la región para competir a nivel mundial.

Una cuestión importante es cómo identificar esos sectores fundamentales, y una herramienta poderosa para hacerlo es el análisis de insumo-producto. Al proporcionar una representación detallada de cómo la producción de un sector es utilizada como insumo por otros, este análisis captura el flujo de bienes y servicios entre las industrias y ayuda a determinar qué sectores ocupan posiciones centrales en la red económica.²

El gráfico 4.2 muestra una representación gráfica de las relaciones entre los sectores identificados por el análisis de insumo-producto para varios países

Gráfico 4.2. Matriz de insumo-producto y concentración del mercado



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de los cuadros de insumo-producto entre países de la OCDE para Brasil, Chile, Colombia y Perú; la Matriz Insumo-Producto por Industria del Banco Central del Ecuador; y los cuadros insumo-producto de la Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos. Los *markups* se estiman con base en CompeteLAC.

Nota: El gráfico ilustra las redes de producción de Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Estados Unidos, y muestra el tamaño del sector y los *markups*. En el caso de Ecuador y Estados Unidos, se excluyeron las transacciones que representaban menos del 2% de las ventas totales. Estas redes se construyeron utilizando los cuadros de insumo-producto de cada país.

² Los cuadros de insumo-producto contienen filas que muestran cómo se distribuyen los productos de un sector a otros sectores, así como a la demanda final, mientras que las columnas reflejan los insumos que necesita el sector para elaborar sus productos.

de América Latina y el Caribe, así como para Estados Unidos. Ilustra las conexiones entre los sectores (representados por círculos), haciendo hincapié en el flujo de recursos y su influencia en la actividad económica. El tamaño de cada círculo refleja el número de conexiones que tiene un sector, mientras que la saturación del color representa el nivel de concentración del sector, indicado por sus *markups*, utilizando las mismas medidas empleadas en el capítulo 2.

Los países del gráfico difieren mucho entre sí. Brasil presenta una red equilibrada, con compras significativas en los sectores del petróleo refinado, la producción de alimentos y la industria automotriz, lo que indica una fuerte demanda energética, alimentaria e industrial. Chile, por el contrario, tiene una estructura más concentrada, dominada por los productos alimenticios, seguidos por las industrias del papel y química, lo que sugiere una dependencia de unos pocos sectores clave. En el caso de Colombia, si bien también destaca por los productos alimenticios, tiene una red más distribuida. Las cuotas notables en las industrias petrolera y química reflejan su dependencia industrial y energética. Perú presenta una distribución de compras más amplia, en la que destacan los productos alimenticios, la manufactura y los metales básicos. La estructura industrial de Estados Unidos es más diversificada, con las industrias metalúrgicas primarias, los materiales de construcción y las finanzas a la vanguardia. A diferencia de Chile y Ecuador, donde el poder adquisitivo se concentra en unas pocas industrias, la red estadounidense presenta una distribución equilibrada de las compras entre múltiples sectores, lo que refuerza su complejidad económica.

Influencia desproporcionada

Los sectores con más conexiones con otros sectores pueden ejercer una influencia desproporcionada en la economía. Si sufren una crisis externa, esta podría extenderse a otros sectores. Del mismo modo, si tienen poder de mercado, esto afectará a una mayor parte de la economía.

La forma en que el poder de mercado se transmite a lo largo de la cadena de suministro puede describirse analizando su relación con dos características del sector: el impacto global del sector en la economía a través de sus vínculos, medido por los multiplicadores de Leontief, y la importancia del sector para las industrias a las que abastece, medida como el promedio del poder de mercado sectorial en todas sus conexiones descendentes.

El multiplicador de Leontief de un sector cuantifica la producción total de todos los sectores generada por un aumento de US\$1 en la demanda final del sector, captando los efectos acumulativos a lo largo de la cadena de suministro. Este indicador refleja la cantidad de cada insumo que se requiere para producir una unidad del producto del sector, teniendo en cuenta cómo los

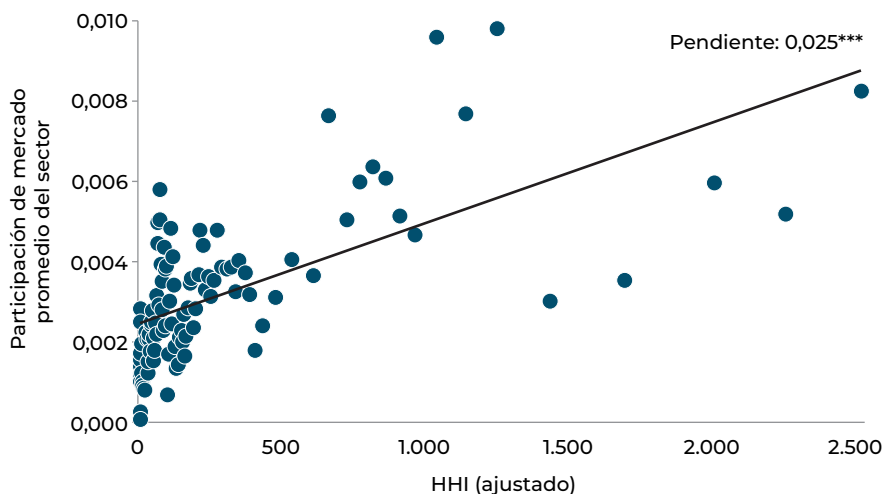
cambios en la demanda se propagan a través de todos los vínculos intersectoriales. Por lo tanto, el multiplicador sirve como medida de la importancia de un sector dentro de la cadena de suministro. El gráfico 4.3 muestra que los sectores vitales para la cadena de suministro tienden a presentar una mayor concentración, según el índice Herfindahl-Hirschman (HHI).³

La segunda característica, la importancia de un sector para las industrias a las que abastece, se estudia calculando el promedio ponderado de las participaciones de mercado sectoriales, donde la ponderación se ajusta al tamaño del mercado abastecido por el sector en la economía. Así como las empresas con mayores cuotas de mercado dentro de un sector tienen mayor poder de mercado, los sectores con participaciones de mercado dominantes en la red de suministro pueden ejercer una mayor influencia.

El gráfico 4.3 muestra que los sectores con mayor poder de mercado dentro del sector, tal y como refleja una mayor concentración, también exhiben un poder de mercado significativo en toda la red, medido por su gran

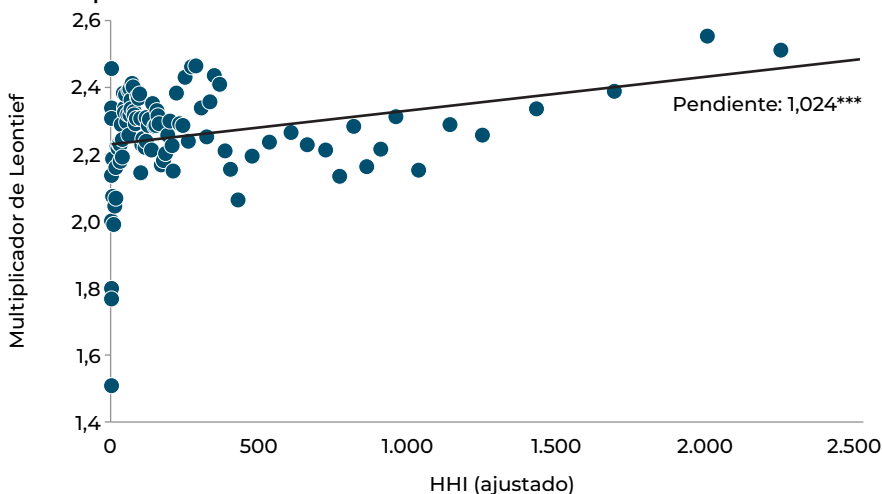
Gráfico 4.3. Índice HHI frente a la importancia del sector

A. Participación de mercado promedio del sector frente a la concentración de mercado



(continúa en la página siguiente)

³ El HHI se calcula sumando los cuadrados de las participaciones de mercado de todas las firmas del mercado. En un mercado monopolístico, el índice es igual a 10.000, mientras que en uno altamente competitivo se aproxima a 0. Según las directrices del Departamento de Justicia de Estados Unidos, un HHI inferior a 1.000 indica un mercado “no concentrado”, los valores entre 1.000 y 1.800 significan un mercado “moderadamente concentrado” y los valores superiores a 1.800 indican un mercado “altamente concentrado”.

Gráfico 4.3. Índice HHI frente a la importancia del sector *(continuación)***B. Multiplicador de Leontief frente a concentración de mercado**

Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos del cuadro de insumo-producto entre países de la OCDE para Brasil, Chile, Colombia y Perú; los valores del índice HHI se basan en CompeteLAC.

Nota: Los multiplicadores de Leontief, calculados utilizando los datos de insumo-producto de la OCDE, representan el aumento de la producción total resultante de un aumento de un dólar estadounidense en la demanda final del sector. Las cuotas de mercado promedio del sector indican el poder de mercado global de un sector dentro de la cadena de suministro. Los asteriscos indican los niveles de significación estadística: $p < 0,05$ se denota con *, $p < 0,01$ con ** y $p < 0,001$ con ***.

cuota de mercado en las transacciones con otros sectores. Esto no es del todo sorprendente, ya que los sectores más concentrados suelen producir bienes especializados o diferenciados que son esenciales para las industrias transformadoras. Estas características permiten a dichos sectores ejercer influencia no solo dentro de sus propios límites, sino también en toda la red de suministro, lo que amplifica su importancia económica. El recuadro 4.1 amplía este análisis a Estados Unidos. Estos patrones plantean la cuestión de si cabe esperar tales concentraciones de poder de mercado, dadas las características estructurales de los sectores implicados. En muchos de los sectores fundamentales identificados, como el transporte, la energía, las telecomunicaciones y la banca, la elevada concentración del mercado suele ser el resultado de barreras naturales a la entrada, economías de escala y fuertes externalidades de red. Estas características pueden reflejar eficiencias tecnológicas o logísticas que vuelven más rentable el dominio de unas pocas grandes empresas. Los sectores con gran infraestructura, por ejemplo, suelen requerir grandes inversiones iniciales, lo que hace que la coexistencia de muchos pequeños competidores sea poco práctica. En consecuencia, cierto grado de concentración puede ser un resultado inherente más que una falla de mercado.

Al mismo tiempo, la centralidad y la importancia sistémica de estos sectores (como se analiza con más detalle en el capítulo 9) implican que su poder de mercado puede tener efectos de gran alcance, lo que justifica una supervisión regulatoria estricta. Muchas de estas industrias ya están sujetas a regulaciones precisamente por su influencia en la resiliencia económica y porque el poder de mercado en dichos sectores puede propagarse más fácilmente a lo largo de la cadena de producción.

Las telecomunicaciones son un buen ejemplo de ello. Dado su papel central en la mayoría de las economías, este sector suele justificar la intervención

Recuadro 4.1. Importancia sectorial y poder de mercado en Estados Unidos

Una perspectiva más amplia de la importancia del sector y el poder de mercado puede obtenerse mediante un análisis basado en la producción, siguiendo a De Loecker, Eeckhout y Unger (2020), para estimar los *markups* a nivel de empresa en Estados Unidos. A diferencia de los métodos que se basan en supuestos sobre la competencia en el mercado o el comportamiento de los consumidores, este enfoque se centra en la minimización de los costos de las empresas. Al analizar cómo las empresas ajustan diversos insumos, como la mano de obra y los materiales, para minimizar los costos para un nivel de producción determinado, se estiman los costos marginales basándose en la relación entre los costos de los insumos y los ingresos. Posteriormente, los *markups* se calculan comparando estos costos marginales con los precios que cobran las empresas. Para estimar la elasticidad de producción de las empresas, se utilizan datos detallados a nivel de empresa de la base de datos Compustat (1955–2016), que incluye métricas como las ventas, el costo de los productos vendidos (COGS) y los gastos de capital. Los *markups* a nivel sectorial se calculan como promedios de los *markups* a nivel de empresa.

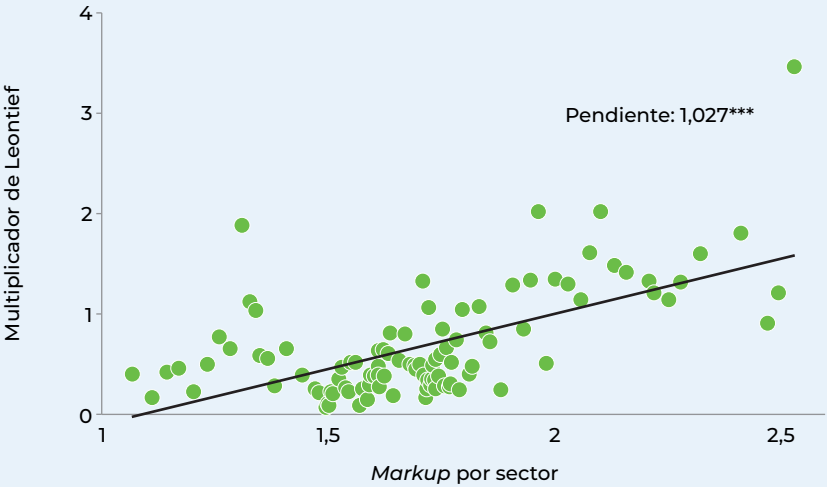
El gráfico R4.1.1 analiza la relación entre la concentración de mercado y la importancia del sector en Estados Unidos, centrándose en los *markups* promedio por sector. Siguiendo a Burstein, Carvalho y Grassi (2020), y Juárez (2024), se utiliza el HHI como medida resumida de los *markups*, lo que permite una comparación directa con América Latina y el Caribe. Los resultados indican una relación positiva entre la concentración de mercado (representada por *markups* sectoriales promedio más elevados), los multiplicadores de Leontief y las participaciones de mercado promedio por sector. Estos resultados reflejan las tendencias observadas en los países de América Latina y el Caribe, lo que sugiere que la relación entre el poder de mercado y el papel de un sector dentro de la cadena de suministro es un fenómeno económico fundamental que no se limita a las economías en desarrollo.

(continúa en la página siguiente)

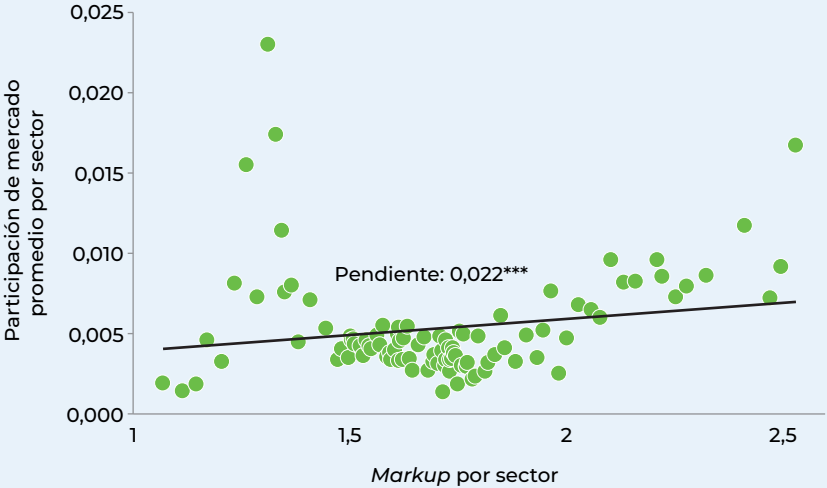
Recuadro 4.1. Importancia sectorial y poder de mercado en Estados Unidos *(continuación)*

Gráfico R4.1.1. Markup sectorial frente a la importancia del sector en Estados Unidos

A. Multiplicador de Leontief frente a markup por sector



B. Cuota de mercado promedio del sector frente al markup por sector



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos de los cuadros de insumo-producto de la Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos. *Markups* calculados por los autores, basados en microdatos de Compustat.

Nota: Los multiplicadores de Leontief, calculados utilizando los cuadros de insumo-producto de la Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos, representan el aumento de la producción total resultante de un aumento de un dólar estadounidense en la demanda final del sector. La participación de mercado promedio por sector indica el poder de mercado global de un sector dentro de la cadena de suministro. Los asteriscos indican los niveles de significación estadística: $p < 0,05$ se indica con *, $p < 0,01$ con **, $p < 0,001$ con ***.

reguladora (véase el recuadro 4.2). Una de las reformas procompetitivas más eficaces en este ámbito ha sido la introducción de la portabilidad de los números de teléfono móvil. Como documenta Clavijo (2025), la portabilidad reduce los costos de cambio al permitir a los usuarios conservar sus números de teléfono cuando cambian de proveedor. Esto reduce el bloqueo de clientes y mejora la competitividad (la capacidad de entrada de nuevas empresas) en mercados que a menudo se caracterizan por una alta concentración y fuertes efectos de red. La experiencia en América Latina y el Caribe sugiere que la portabilidad numérica genera beneficios directos para quienes cambian de proveedor, beneficios indirectos para quienes no lo hacen, y una presión a la baja sobre los precios. En respuesta al aumento de los abonados a la telefonía móvil, las empresas ofrecieron mejores planes, mejoraron la calidad del servicio e introdujeron nuevas tecnologías, lo que ha beneficiado a todos los consumidores.

Recuadro 4.2. Las telecomunicaciones en América Latina y el Caribe

Los productos de la industria de las telecomunicaciones ilustran los efectos de las medidas gubernamentales sobre la competencia en el mercado. Los gobiernos determinan cómo se asignan los derechos de uso del espectro de radiofrecuencias a los operadores móviles, lo que constituye la base de sus actividades. También suelen participar en la fijación de los precios que garantizan un rendimiento adecuado de la inversión. Curiosamente, los estudios encuentran una fuerte relación empírica entre el número de operadores de servicios de telefonía móvil y los resultados del mercado, como los precios y la inversión (Genakos, Valletti y Verboven, 2018; Elliott et al., 2025). Esto sugiere que, al menos en cierta medida, la presencia de más competidores se asocia con precios más bajos.

Al liberar suficiente espectro móvil para permitir la competencia y supervisar los mercados para su incentivo, los organismos reguladores pueden influir en las fuerzas competitivas de sus economías. Si bien su papel activo y centrado en el consumidor es esencial para esta relación, dichos entes tienen también la necesidad de garantizar un rendimiento adecuado de la inversión. Aquellos que operan solo con el interés del consumidor a corto plazo pueden tender a tomar medidas que reduzcan indebidamente los precios. A largo plazo, el equilibrio entre el interés de los consumidores y el de los operadores es crucial para el resultado de la dinámica competitiva.

Muchos países de América Latina y el Caribe han experimentado descensos sustanciales en los precios reales de los planes de telefonía móvil, a veces disimulados por aumentos en la cantidad de datos incluidos en los planes. Estos descensos en los precios, en particular en los planes de menor uso, han generado

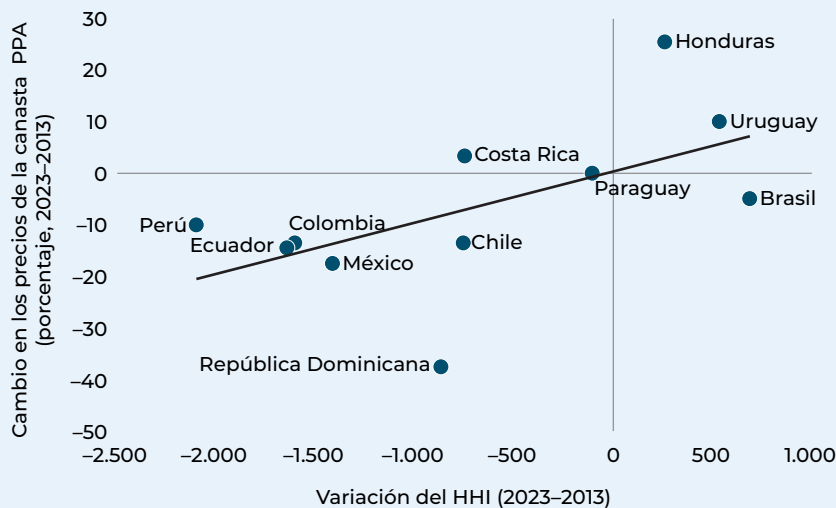
(continúa en la página siguiente)

Recuadro 4.2. Las telecomunicaciones en América Latina y el Caribe
(continuación)

beneficios sustanciales para las personas con menores recursos, para quienes los servicios de telecomunicaciones pueden superar el 5% de sus ingresos (Cave y Mariscal, 2020). Los beneficios no solo residen en una baja de los precios, sino también, por ejemplo, en la mayor comprensión que los ciudadanos adquieren de la evolución del mercado gracias a su capacidad para recopilar información y realizar transacciones con mayor facilidad. Por lo tanto, los datos han sido una adición particularmente importante a la oferta estándar de telefonía móvil.

Aunque el uso de medidas de concentración simples como el HHI para explicar los niveles de precios tiene reconocidas limitaciones, examinar cómo los cambios en la concentración se relacionan con los cambios en los precios

Gráfico R4.2.1. HHI y precios de la canasta de bajo consumo para datos y voz



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos de International Telecommunications Union, Ente Nacional de Comunicaciones (Argentina), Agência Nacional de Telecomunicações (Brasil), Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones (Chile), Comisión de Regulación de Comunicaciones (Colombia), Superintendencia de Telecomunicaciones (Costa Rica), Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones (Ecuador), Comisión Nacional de Telecomunicaciones (Honduras), Instituto Federal de Telecomunicaciones (México), Comisión Nacional de Telecomunicaciones (Paraguay), Organismo Supervisor de la Inversión Privada en Telecomunicaciones (Perú), Instituto Dominicano de las Telecomunicaciones (República Dominicana) y Unidad Reguladora de Servicios de Comunicaciones (Uruguay).

Nota: La figura muestra la correlación entre los cambios en la concentración de mercado y los cambios en los precios de los servicios móviles (ajustados por paridad de poder adquisitivo) entre 2013 y 2023. La concentración de mercado se mide por la variación del índice Herfindahl-Hirschman (HHI) para el sector de las telecomunicaciones durante ese periodo. Los cambios de precios se refieren a la variación del costo de una canasta de servicios móviles de bajo consumo (70 minutos, 20 SMS, 500 MB). Debido a las limitaciones de los datos, se utiliza 2014 como año de referencia para Honduras y 2015 para Paraguay.

(continúa en la página siguiente)

Recuadro 4.2. Las telecomunicaciones en América Latina y el Caribe (continuación)

es probablemente menos propenso a tales problemas.^a El gráfico R4.2.1 presenta una evaluación respecto de si existe una relación entre la concentración y los precios en América Latina y el Caribe. Incluyendo solo aquellas economías con regímenes regulatorios bien desarrollados, se comparan los cambios en el HHI y los precios de la canasta de bajo consumo desde 2013 hasta 2023.^b Si bien estas medidas no son totalmente exógenas, es decir que pueden verse influenciadas por otros factores del mercado, pueden ofrecer una indicación básica acerca de si existe una asociación. En consonancia con trabajos anteriores, el gráfico indica que los precios más bajos están correlacionados con una menor concentración, lo que sugiere el valor de la competencia en el sector de las telecomunicaciones de la región.

^a El HHI es un indicador valioso para ajustar la cuota de mercado. Otros indicadores, como el número de competidores, también pueden ser ventajosos.

^b El "precio de la canasta" se refiere al costo de un conjunto estandarizado de bienes o servicios que suelen adquirir los consumidores, y que se utiliza para hacer un seguimiento de los cambios en la inflación durante un período de tiempo.

La reciente adopción de la portabilidad numérica móvil en Uruguay ilustra el potencial de este tipo de reformas. A pesar de la resistencia política y las preocupaciones sobre el debilitamiento del operador dominante, esta política se implementó con éxito en 2022. Gandelman et al. (2025a) concluyen que esto condujo a una caída del 40 al 60% en los precios de los datos móviles y a un aumento de nuevos suscriptores. Las empresas reaccionaron promoviendo los contratos de pospago, y si bien estos pueden reintroducir fricciones en el cambio de operador, el efecto general fue un mercado más competitivo y dinámico.

La experiencia de Uruguay demuestra que, incluso en mercados altamente concentrados, los gobiernos pueden implementar reformas técnicamente complejas que promuevan la competencia y la elección de los consumidores. La lección más grande es que promover la interoperabilidad, siempre que sea técnicamente viable, es una herramienta poderosa para mejorar la competencia. La portabilidad numérica en las telecomunicaciones, la portabilidad de las cuentas bancarias en los servicios financieros y la interoperabilidad de los datos en los mercados digitales son ejemplos de reformas que reducen las fricciones y empoderan a los usuarios. Los gobiernos pueden aplicar activamente estas políticas como parte de un esfuerzo más amplio por regular el poder de mercado en sectores sistémicos.

El sector financiero ofrece un ejemplo paralelo. Como se analiza en el capítulo 5, está regulado no solo para frenar el poder de mercado excesivo

—a veces incluso mediante mandatos de interoperabilidad—, sino también para salvaguardar la estabilidad macroeconómica durante las crisis. Un razonamiento similar se aplica a otros sectores altamente interconectados. En resumen, abordar el poder de mercado en los nodos centrales de la red de producción no solo consiste en promover la competencia, sino también en reforzar la resiliencia y la estabilidad de las cadenas de suministro y de la economía en general.

Poder de mercado de los compradores en la cadena de suministro

La falta de competencia en el mercado puede afectar a los eslabones de la cadena de valor, desde los productores hasta los fabricantes y los minoristas. Es importante comprender estas distorsiones, ya que un aumento de los precios en alguna etapa del proceso afecta al costo de la siguiente etapa y, en última instancia, al precio que pagan los consumidores. Además, como se ha explicado anteriormente, el efecto podría ser mayor si el sector tiene muchos vínculos con otros. Si una etapa de la cadena de valor no recibe un precio competitivo (o experimenta una menor demanda), esto afecta a sus beneficios y a sus incentivos para producir, lo que en última instancia conduce a una mala asignación de recursos que perjudica la productividad.

La diferencia entre el precio pagado por los compradores con poder de mercado y el precio que habrían pagado en un mercado competitivo es el *markdown*.⁴ Este afecta a los proveedores porque no reciben un precio competitivo. Una cuestión importante es si el *markdown* también se traduce en un precio menor para los consumidores. Como se muestra en este capítulo, la evidencia sugiere que, en la mayoría de los casos, esto no ocurre.

El poder de mercado de los compradores se refiere a la capacidad de un comprador para influir en las condiciones del mercado —como los precios, la cantidad adquirida y las condiciones contractuales— gracias a su tamaño relativo o a la ausencia de compradores alternativos. Es importante distinguir el poder de mercado del comprador del poder de negociación. Una empresa tiene poder de mercado como comprador cuando puede reducir de forma rentable el precio pagado por debajo de los niveles competitivos sin perder la demanda.

Las industrias con poder de mercado de los compradores tienen características distintivas. Una de ellas es el poder de negociación asimétrico, con pocos compradores grandes y muchos proveedores pequeños. Estas

⁴ En este capítulo, con *markdown* se hace referencia al precio de los insumos, distintos de la mano de obra, que se presenta en el capítulo 3.

asimetrías pueden verse agravadas por los tipos de productos involucrados. Los productos homogéneos,⁵ los productos perecederos o los productos con altos costos de transporte aumentan el poder de mercado de los compradores. Las barreras a la entrada, como los costos de transporte prohibitivamente altos, pueden incluso crear un monopsonio local, en el que los productores están cautivos de un comprador local. Los elevados costos de almacenamiento, las restricciones crediticias o la necesidad de pagar deudas pueden agravar aún más las asimetrías del mercado. En determinados mercados, es necesario alcanzar una escala mínima de producción para que la inversión inicial sea rentable, lo que supone una barrera natural a la entrada de nuevas empresas.

Por último, las barreras que pueden exacerbar el poder de mercado de los compradores pueden ser el resultado de regulaciones gubernamentales —como las que reducen la competencia externa, y las normas de seguridad y calidad alimentaria— que impiden la entrada de posibles competidores en un mercado.

Los efectos del poder de mercado de los compradores

El poder de mercado de los compradores afecta tanto la eficiencia como la distribución de los ingresos a lo largo de la cadena de suministro. Los compradores dominantes se enfrentan a una oferta de insumos con una pendiente ascendente; es decir, cuanto mayor es la cantidad que necesitan adquirir de un insumo, mayor es el precio que deben pagar a los proveedores, lo que los lleva a reducir intencionadamente su compra con el fin de reducir el precio. Esto tiene tres efectos. En primer lugar, se produce una pérdida de eficiencia, ya que la producción disminuye en relación con el nivel competitivo, el cual corresponde al nivel eficiente. En segundo lugar, algunos proveedores que tienen costos más elevados optan por no entrar en el mercado por los precios más bajos. Aunque tienen una productividad menor que la de quienes sí entran, también ellos habrían entrado en un mercado competitivo, lo que representa otra mala asignación de recursos. Por último, se produce una transferencia de bienestar desde los proveedores hacia el comprador, que se queda con la mayor parte de los beneficios a expensas de los proveedores. Cuanto más inelástica es la oferta de insumos, más fuertes son los efectos sobre la cantidad y el precio. Por otra parte, un comprador que negocia precios diferentes con distintos proveedores (lo que se denomina

⁵ Un producto homogéneo es un tipo de producto, como la leche cruda, que los consumidores (o las empresas que lo compran como insumo) perciben como idéntico al producto suministrado por otros productores.

“discriminación perfecta de precios”) comprará la cantidad óptima a cada uno de ellos, evitando pérdidas de eficiencia y la exclusión de algunos proveedores. No obstante, el precio que recibe cada proveedor dependerá de su poder de negociación con el comprador.

Algunas industrias, como la agricultura, son más propensas a experimentar el poder de mercado de los compradores, lo que tiene importantes consecuencias para la productividad. En la industria cárnica brasileña, por ejemplo, el 75% del ganado de las principales regiones productoras de carne es procesado por solo el 2% de los mataderos más grandes, lo que reduce significativamente los precios pagados a los ganaderos y desalienta la producción. Barrozo (2024) constata que los *markdowns* en las regiones centrales menos competitivas son del 29%, muy superiores al 7% de los *markdowns* en los mercados menos concentrados fuera del centro. Sin embargo, el efecto sobre la productividad en este caso va más allá de las pérdidas de eficiencia, ya que los *markdowns* en las regiones centrales crean incentivos para que los ganaderos menos productivos y los mataderos más pequeños de las zonas fronterizas aumenten su producción. Esto, a su vez, tiene consecuencias negativas para el medio ambiente. Como muestra Barrozo (2024), los productores de las regiones fronterizas —que concentran el 10% de la producción de carne vacuna— son responsables del 40% de las emisiones de carbono derivadas de la deforestación. Las diferencias geográficas en el poder de mercado sugieren que los incentivos políticos para trasladar la producción de las zonas fronterizas a las zonas centrales pueden reducir las emisiones y mantener los niveles de producción. Este impacto negativo en la productividad también se ha documentado en otras regiones; por ejemplo, tras la consolidación de la industria tabacalera en China, se produjo una reducción significativa de la productividad causada por el poder de mercado de los compradores. Rubens (2023) descubrió que la productividad manufacturera se redujo en un 5% en promedio, debido principalmente a la mala asignación de los insumos, y que la productividad agregada cayó un 42% en las provincias afectadas por la consolidación en comparación con las provincias no afectadas.

Mientras tanto, el efecto sobre los precios perjudica a los proveedores, ya que reciben precios más bajos de los que obtendrían en un mercado competitivo. Por ejemplo, como muestran Bartkus et al. (2022), los intermediarios del sector pesquero del Amazonas (los compradores) se quedan con la mayor parte del valor del pirarucú, lo que obliga a los pescadores (los proveedores) a aceptar precios bajos. El estudio revela que fomentar la competencia ayudando a los pescadores a acceder directamente a otros mercados —por ejemplo, proporcionándoles embarcaciones comunitarias— aumenta sus ingresos en un 27%. El efecto que tienen sobre los proveedores los precios

más bajos que pagan las empresas con poder de mercado —que actúan como compradores— también ha quedado bien documentado en la cadena de valor agrícola de Ecuador. Zavala (2023) constata que los exportadores agrícolas dominantes pagan a los agricultores solo el 24% del valor final de exportación de sus cosechas, lo que equivale apenas a la mitad de lo que los agricultores aportan en términos de generación de ingresos. Al comparar dos políticas —el comercio justo y un precio mínimo universal—, Zavala concluye que el comercio justo puede aumentar los ingresos agrícolas en un 26%. Si bien los precios mínimos universales también pueden aumentar los ingresos agrícolas, tienen un efecto indirecto negativo, ya que aumentan el poder de mercado de las grandes empresas exportadoras al desplazar a los actores más pequeños. En otro estudio, esta vez fuera de la región, Chatterjee (2023) muestra cómo la competencia entre intermediarios aumenta los ingresos de los agricultores de la India en un 18%, lo que eleva los precios promedio de los agricultores y la producción agrícola en un 11% y un 7%, respectivamente.

En la granja

Las industrias agropecuaria y alimentaria revisten gran importancia en América Latina y el Caribe. Entre 2012 y 2022, el sector agropecuario de la región contribuyó con el 5% del producto interno bruto (PIB), el 15% del empleo y el 15% de las exportaciones agrícolas mundiales. Cuando se suman las actividades de mercados ascendentes y descendentes a la producción primaria, el sector representa más del 20% del PIB en la mayoría de las economías de la región (BID 2024a). En los países menos desarrollados, su relevancia es aún mayor. Mientras que en Chile y México el sector agrícola representa menos del 4% del PIB, en Belice y Nicaragua supera el 15%, y en Paraguay alcanza aproximadamente el 20%. En Haití, el sector representa el 21% del PIB y es la principal fuente de empleo para la mitad de la población (BID, 2024a).

Además de su relevancia para la región, es importante examinar detenidamente el sector porque presenta muchas de las características descritas anteriormente que propician la concentración del poder de mercado de los compradores.

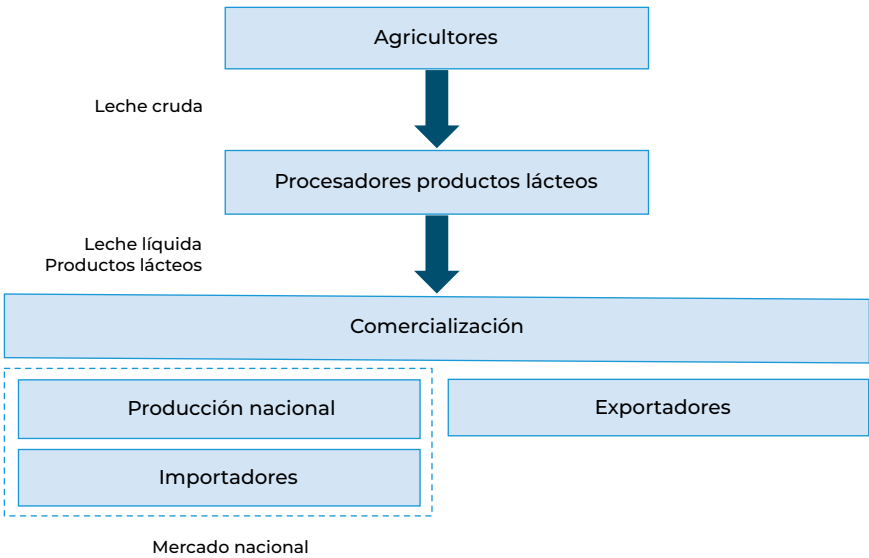
El sector agroindustrial también se ve muy afectado por factores externos, como las condiciones meteorológicas y las fluctuaciones de los precios internacionales (Mérel y Sexton 2017; OECD, 2024a), y está muy regulado. Los productores deben cumplir normas estrictas de salud y seguridad alimentaria, y minimizar el riesgo de efectos nocivos. Muchos países cuentan con políticas diseñadas para proteger al sector de la competencia externa, como aranceles, cuotas de importación, subvenciones a los productores y regulaciones de precios (BID, 2024b).

En esta sección se destacan algunos casos de poder de mercado de los compradores en el sector agroindustrial, con el foco puesto en las industrias láctea, cárnica, azucarera y avícola.⁶ Estas industrias fueron seleccionadas por su relevancia económica y su estructura de mercado, y porque han sido analizadas en la literatura académica o por las agencias de defensa de la competencia de la región.

Industria láctea

Como se muestra en el gráfico 4.4, la industria láctea tiene una estructura vertical asimétrica que se divide en tres etapas principales. La primera es la producción primaria, en la que muchos productores de leche cruda (ganaderos) generan la materia prima. La segunda es la transformación y el procesamiento, en la que unos pocos procesadores lácteos convierten la leche cruda en productos intermedios y acabados, y la tercera es la

Gráfico 4.4. Cadena de valor de los productos lácteos



Fuente: Elaboración del equipo del BID.

⁶ Esta sección se basa principalmente en medidas de concentración de mercado. Si bien la concentración no indica necesariamente poder de mercado (como se destaca en el capítulo 2), las medidas directas, como los *markups*, no están disponibles debido a las limitaciones de los datos. También se presentan otros indicadores del poder de mercado para estos sectores.

comercialización, cuando los mayoristas y minoristas venden o exportan productos lácteos a los consumidores finales.

Además de las asimetrías entre la primera y la segunda etapa, la industria comercializa un producto con múltiples características, como su condición perecedera y su alto costo de transporte, que podrían otorgar poder de mercado de compradores a los procesadores de lácteos. El cuadro 4.1 compara las características de la industria láctea en cuatro países latinoamericanos. Como referencia, la comparación también incluye a Francia, ya que allí se ha demostrado claramente el poder de mercado de los compradores (Avignon y Guigue, 2023). Como muestra el cuadro, la industria en América Latina parece estar aún más concentrada que en Francia. La cuota de ventas de las cinco principales empresas (C5 en el cuadro) de Argentina, Chile, Colombia y Ecuador es del 75%, 83%, 82% y 72%, respectivamente. En Francia, las cuatro principales empresas representan el 59%.⁷

Cuadro 4.1. Poder de mercado de los compradores en la industria láctea, países seleccionados

	Argentina	Chile	Colombia	Ecuador	Francia
Número de ganaderos	9.407 (2024)	2.411 (2022)	380.000 (2018)	279.489 (2019)	54.000 (2018)
Número de procesadores de lácteos	971 (2020)	136 (2022)	679 (2014)	1.159 (2018)	300 (2018)
Concentración en la compra de leche cruda, en porcentaje	C4 = 33 (2024)	C5 = 81,2 (2022)	C3 = 48,6 (2014)	C5 = 61,3 C4 = 52,06 (2018)	C4 = 58 (2018)
Concentración en la venta de leche líquida, en porcentaje (C5: cuota de mercado de los 5 principales)	75	83	82	72	59 (C4, 2018)
Exportación (X)	X = 303 (2023)	X = 79	X = 5	X = 0,41	X = 3.016
Importación (M)	M = 2,8 (2016)	M = 127 (2023)	M = 72 (2023)	M = 2,86 (2022)	M = 1.626 (2023)

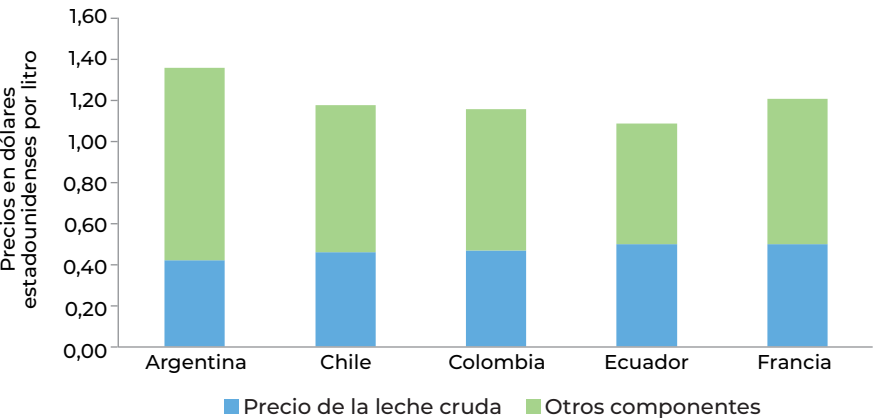
Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de Mannarino et al. (2025).
Nota: Ck es la participación en las ventas totales de las k empresas más grandes. Los datos se basan en las estadísticas disponibles para cada país. Las exportaciones e importaciones se expresan en miles de toneladas. La información de cada celda corresponde al año que figura entre paréntesis.

⁷ Aunque sería más adecuado calcular la concentración de las cinco principales empresas (C5) en todos los países, no se ha podido determinar esa cifra para Francia.

Las grandes empresas también concentran una parte significativa de la leche que se compra a los ganaderos. En Chile, por ejemplo, los cuatro principales compradores adquieren el 81,2% de la leche cruda. Como se ha comentado anteriormente, una de las consecuencias del poder de mercado de los compradores es que los proveedores reciben precios más bajos; y, como muestra el gráfico 4.5, esto podría estar ocurriendo en la industria láctea de América Latina. En los cuatro países analizados, el precio de la leche cruda ronda los US\$0,46 por litro, ligeramente por debajo de los US\$0,50 observados en Francia, donde también existe evidencia del poder de mercado de los compradores (Avignon y Guigue, 2023). En promedio, la leche cruda representa el 40% del precio final en América Latina, con la proporción más baja en Chile (39%) y la más alta en Ecuador (46%). Aunque estas cifras son una señal del poder de mercado de los compradores, es importante considerar otros factores —como los impuestos, los costos de transporte y otras diferencias estructurales— que requieren un análisis en profundidad.

El bajo precio que reciben los ganaderos ha llevado a algunos países de América Latina y el Caribe a regular los precios pagados a los productores. Ecuador, por ejemplo, tiene un precio mínimo de US\$0,42 por litro de leche cruda, indexado al precio de mercado de la leche y otros factores, como las normas de higiene y calidad. Sin embargo, en la práctica los precios pagados a los productores son a veces inferiores al mínimo.⁸ En otros países no existe un precio mínimo para la leche cruda, y la intervención del gobierno en la industria láctea se ha orientado más hacia el mercado. En Argentina,

Gráfico 4.5. Precios finales de la leche para los consumidores



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de Mannarino et al. (2025).

⁸ Intendencia Nacional de Abogacía de la Competencia (2021).

por ejemplo, para reducir el poder de mercado de los compradores y permitir a los productores lácteos comparar precios, el gobierno creó en 2016 el Sistema Integrado de Gestión de la Industria Láctea Argentina. Esta institución registra las transacciones entre los productores y los procesadores de lácteos, y publica un precio de referencia.

Industria ganadera y cárnica

En algunos países de América Latina y el Caribe, la industria ganadera y cárnica también presenta características que otorgan poder de mercado a los compradores. En Paraguay y Uruguay, por ejemplo, las agencias de defensa de la competencia han tenido que intervenir en fusiones de empresas de mataderos que podrían haber aumentado la concentración del sector y el poder de los compradores sobre los productores ganaderos.

Si bien la cadena de suministro de carne bovina es única en cada país, ciertas características son comunes a la industria en toda la región. La primera etapa es la producción ganadera, que incluye desde la cría y la genética hasta la alimentación del ganado. En esta etapa, en la que se determina la calidad del producto final, intervienen muchos productores. En la segunda, las empresas de mataderos adquieren el ganado directamente de los productores o intermediarios; sacrifican el ganado y cortan, procesan y envasan la carne para transformarla en productos aptos para el consumo en los mercados locales o internacionales. En esta etapa, unos pocos mataderos grandes concentran la demanda de ganado y tienen poder de compra sobre los productores, que tienen opciones limitadas para vender su producción a precios que reflejen adecuadamente sus costos. Este desequilibrio otorga a los compradores una ventaja que les permite imponer condiciones contractuales favorables y bajar los precios de compra. La etapa final es la comercialización al por menor, cuando la carne procesada y envasada llega finalmente a los consumidores.

Según la Comisión Nacional de la Competencia (2020), la industria ganadera y cárnica de Paraguay cuenta con más de 150.000 productores. De ellos, el 2% (unos 2500) posee el 55% del ganado, mientras que casi el 90% posee menos de 100 cabezas. La fragmentación de los pequeños productores en la base contrasta con la concentración de las ventas entre unos pocos exportadores. En sus ventas, la industria cárnica muestra una concentración moderada, con un índice HHI de alrededor de 1.500 puntos en 2019. En cuanto a las compras, la concentración de mercado es alta según los umbrales internacionales, con un HHI de más de 2.000 puntos.

En Uruguay, cuatro grandes mataderos controlan el 70% del mercado (Ministerio de Economía y Finanzas, 2024). Esto les confiere un importante

poder de mercado como compradores para influir en el precio del ganado vivo, lo que afecta directamente a los ganaderos. Con un HHI de 2.260 puntos, el mercado de sacrificio de ganado demuestra una alta concentración.

Tanto en Paraguay como en Uruguay, las agencias de defensa de la competencia han evaluado solicitudes de fusión de empresas de mataderos. En 2020, en Paraguay, dos de las principales empresas de mataderos del país solicitaron autorización para fusionarse. Ambas empresas competirían directamente en el sacrificio, el procesamiento y la comercialización de carne para los mercados locales y extranjeros, y tenían diversas actividades que se superponían. La autoridad de defensa de la competencia evaluó la posible concentración de mercado, el refuerzo de las posiciones dominantes y el impacto en la entrada de nuevos competidores, y rechazó la fusión (Comisión Nacional de la Competencia, 2020).

De manera similar, en Uruguay, en 2023, dos de las mayores empresas de mataderos del país presentaron una solicitud de adquisición que afectaría tanto a la compra y venta de ganado vivo como a la venta de carne vacuna (Ministerio de Economía y Finanzas, 2024). Como parte de un acuerdo regional más amplio, una de las empresas pretendía comprar tres plantas de envasado de carne en Uruguay a la otra empresa, lo que ampliaría su control a siete plantas, consolidando aún más su posición en un mercado ya concentrado. Al igual que en Paraguay, la adquisición fue bloqueada, lo que supuso la primera vez que la agencia antimonopolio uruguaya rechazaba por completo una transacción en el país.

Industria azucarera

Históricamente, el sector azucarero ha sido considerado uno de los mercados más subvencionados y distorsionados del mundo (OECD, 2007). Los altos niveles de proteccionismo y regulación responden a intereses presentes en todo el mundo. El sector se caracteriza por la existencia de numerosos productores independientes de caña de azúcar que venden su producción a un grupo reducido de procesadores (fábricas de azúcar).

Este sector también ha sido investigado, y en algunos casos sancionado, por las agencias de defensa de la competencia debido a la cartelización. Asker y Hemphill (2020), por ejemplo, documentan dos casos de cartel en el sector, ocurridos en Canadá y Estados Unidos. En América Latina y el Caribe, las agencias de defensa de la competencia también han estado activas. En 2015, en Colombia, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, junto con la Superintendencia de Industria y Comercio (2015), multaron a 3 asociaciones de productores, 12 ingenios azucareros y 14 personas por coludirse para bloquear las importaciones de azúcar. En México, la agencia antimonopolio

—la Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE)— sancionó con multas a un grupo de empresas, a la Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcoholera, y a 10 personas por participar en un cartel. La COFECE determinó que se habían puesto de acuerdo para inflar artificialmente los precios del azúcar estándar y el refinado, al tiempo que restringían los volúmenes de venta (COFECE, 2016).

Las preocupaciones sobre la competencia en la industria azucarera van más allá de las sanciones a los carteles. En 2024, la autoridad de defensa de la competencia de Perú, el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI), rechazó la adquisición de un productor nacional de azúcar por parte de un conglomerado industrial, ya que el grupo adquirente podría, de esta manera, comprar más del 80% de la caña de azúcar de la región. A nivel nacional, la adquisición habría permitido al adquirente superar el 50% de la cuota de mercado en el mercado mayorista nacional del azúcar (INDECOPI, 2024).

Mientras tanto, en República Dominicana, la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia supervisa activamente las condiciones del mercado para detectar riesgos y comportamientos anticompetitivos. En 2016, puso en marcha el Observatorio de Condiciones Competitivas en los Mercados, que da una “señal de alerta” a los sectores basándose en un conjunto de indicadores relacionados con la competencia. En su informe de julio-diciembre de 2023, el sector azucarero figura entre los siete sectores señalados, ocupando el segundo lugar durante el período y con un HHI muy por encima de los 2.500 puntos (Comisión Nacional de Defensa de la Competencia-ProCompetencia, 2024). Más recientemente (julio-diciembre de 2024), el sector no ha sido señalado, pero su HHI continúa muy por encima de los 2500 puntos (Comisión Nacional de Defensa de la Competencia-ProCompetencia, 2025).

Por último, en Costa Rica, la propia industria azucarera funciona como un cartel de producción como resultado de la Ley Orgánica de la Agricultura e Industria de la Caña de Azúcar (Ley n.º 7818), que establece un sistema cerrado, integrado horizontal y verticalmente, que coordina a todos los actores de la industria. Este sistema incluye la coordinación entre los ingenios azucareros y la asignación de cuotas dentro de un esquema nacional de producción de azúcar. La institución encargada de gestionar estas cuotas ha sido declarada culpable de comportamiento anticompetitivo excluyente por la autoridad de defensa de la competencia del país (COPROCOM), ya que ha excluido a los importadores del mercado. Según Viegens (2024), esta estructura da lugar a precios más altos para los consumidores y a ineficiencias dinámicas que distorsionan la asignación de recursos, desalientan la inversión y limitan la innovación.

El efecto de estas distorsiones en la industria azucarera puede ir más allá de los efectos sobre la productividad y el bienestar descritos anteriormente. Una de las principales preocupaciones es que las actuales distorsiones de precios puedan estar obstaculizando la inversión en la producción de etanol, una actividad que podría reportar importantes beneficios medioambientales.

Industria avícola

La producción de aves de corral para el consumo (o “pollos de engorde”) abarca varias instancias, entre ellas: las incubadoras, las granjas de engorde, las fábricas de piensos, los mataderos y las plantas de procesamiento. En los sistemas integrados verticalmente, las empresas suelen ser propietarias y gestionar las incubadoras, las fábricas de piensos y las instalaciones de procesamiento, al tiempo que colaboran con los agricultores bajo contrato para criar pollos de engorde durante la fase de crecimiento. La alimentación es un componente crítico, ya que representa aproximadamente el 65% de los costos totales de producción (OECD, 2018). Las operaciones a gran escala en incubadoras, fábricas de piensos y mataderos contribuyen a la concentración de la industria, ya que estas instalaciones están estratégicamente ubicadas cerca de las zonas de producción para reducir los gastos de transporte (MacDonald y Key, 2012). Como resultado, los mercados de pollos de engorde tienden a ser regionales o locales, y pueden proporcionar a los compradores poder de mercado.

Como se muestra en el cuadro 4.2, la concentración de mercado de los compradores varía según los países. En Jamaica se tiene un mercado muy concentrado, con solo dos procesadores que controlaban toda la producción nacional en 2024. Además, la industria está muy protegida respecto de la competencia externa y el gobierno apoya al sector mediante el fomento de los precios de mercado. Estas políticas han dado lugar a precios internos elevados (Shik, Boyce y De Salvo, 2017).

Chile también muestra un alto grado de integración vertical, con tres empresas que controlan el 92% de la producción (LYD, 2011). La industria ha sido objeto de investigaciones antimonopolio, que dieron lugar a la sanción de tres productores y tres cadenas de supermercados por fijación de precios en 2011 (LYD 2011). De manera similar, en Panamá, en 2020, la Autoridad para la Protección al Consumidor y la Defensa de la Competencia (Acodeco) llegó a un acuerdo con ocho empresas avícolas que habían sido investigadas desde 2010 por presunta fijación de precios.

México tiene una de las industrias avícolas más grandes de América Latina y el Caribe, con 25.000 productores y tres empresas que controlan el

Cuadro 4.2. Poder de mercado de los compradores en el sector avícola, países seleccionados

	Argentina	Chile	México	Jamaica	Panamá
Número de agricultores	4.452 (2019)	118 (2021)	25.000 (2022)		466 (2021)
Número de procesadores	97 (2022)	20 (2024)	159 (2016)	2 (2024)	13 (2008)
Concentración en la producción avícola, en porcentaje	C5 = 46 (2017)	C3 = 92 (2022)	C3 = 70 (2016)	C2 = 100 (2024)	C3 = 71 (2008)
Exportación (X)	X = 183	X = 110,8	X = 4	X = 1,3	X = 0
Importación (M)	M = 10 (2023)	M = 107,1 (2023)	M = 690 (2023)	M = 16,37 (2023)	M = 14,18 (2023)

Fuente: Mannarino et al. 2025.
Nota: Ck es la cuota de las ventas totales realizadas por las k empresas más grandes. Los datos se basan en las estadísticas disponibles para cada país. Las exportaciones e importaciones se expresan en miles de toneladas. La información de cada celda corresponde a los años que figuran entre paréntesis.

70% de la producción. Entre 2005 y 2010, la COFECE sancionó a 13 carteles regionales del sector.

Por el contrario, aunque el poder de mercado de los compradores en Argentina está algo concentrado, un estudio realizado por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2023) concluye que la evidencia era insuficiente para sancionar prácticas coordinadas en el suministro de aves de corral.

Políticas para reducir el poder de mercado de los compradores

Las implicaciones del poder de mercado sectorial, especialmente cuando se analizan a través de las relaciones de insumo-producto, proporcionan información importante sobre cómo se propagan las crisis económicas y cómo afectan a la resiliencia económica. Comprender cómo interactúan sectores específicos dentro de la economía permite identificar vulnerabilidades y diseñar respuestas políticas eficaces.

Los sectores con un poder de mercado significativo pueden amplificar las crisis en toda la economía. La falta de competencia en determinados sectores, por ejemplo, puede intensificar los efectos de las perturbaciones, ya que los cambios de precios en un sector se transmiten a través de la red de producción, lo que puede dar lugar a presiones inflacionarias en múltiples industrias (Baqaee, 2018). La posición de un sector en la red de producción, ya sea como proveedor o como consumidor clave, influye en la forma en que

se propagan las crisis. Además, los indicadores tradicionales, como las ventas, pueden subestimar la importancia sistémica de un sector, ya que los efectos de red y la estructura de mercado crean bucles de retroalimentación que pueden amplificar las perturbaciones en todas las industrias.

El poder de mercado también influye en la asignación de recursos, ya que las empresas con mayor poder de mercado tienden a aumentar los *markups* en respuesta a perturbaciones de la demanda o los costos, lo que puede acentuar la mala asignación de recursos (Balasundharam, 2020). Esta dinámica puede frenar el crecimiento de los sectores menos poderosos y reducir las ganancias de productividad agregadas que se derivan de las reformas. Además, la resiliencia de una economía frente a las perturbaciones está estrechamente relacionada con su composición sectorial y la distribución del poder de mercado. La dependencia excesiva de sectores con un alto poder de mercado puede hacer que la economía sea especialmente vulnerable a las perturbaciones específicas de cada sector. La evidencia también hace hincapié en cómo la diversidad de los modelos de negocio puede fortalecer la resiliencia, especialmente en economías basadas en el mercado (Marques y Alves, 2024). Además, las características de los productos y de los sectores son fundamentales para la resiliencia de la cadena de suministro. Las empresas que se ocupan de productos diferenciados o complejos son más propensas a mantener las relaciones con los proveedores durante las perturbaciones, lo que sugiere que los sectores que producen bienes especializados pueden ser más resistentes a las crisis (Khanna, Morales y Pandalai-Nayar, 2022). En este contexto, existen tres líneas de actuación para los responsables de políticas.

En primer lugar, implementar políticas antimonopolio. Dadas las importantes repercusiones del poder de mercado en el bienestar, las agencias de defensa de la competencia utilizan diversos instrumentos para mitigar sus efectos adversos.⁹ Aunque la mayoría de las intervenciones se centran en el poder de mercado de los vendedores, cada vez se presta más atención al poder de mercado de los compradores. Como se ha sugerido en el análisis de sectores específicos anterior, en la mayoría de los países las fusiones y adquisiciones propuestas en las que participan empresas con un poder de mercado considerable deben ser revisadas por las agencias de defensa de la competencia para evitar una concentración excesiva del mercado.

⁹ Alvarez et al. (2025) demuestran que en Estados Unidos el poder de mercado de los compradores influye en los precios, mientras que Juárez (2024) aporta pruebas similares para Colombia. Sin embargo, hasta la fecha no parece haber ninguna investigación que evalúe los efectos cuantitativos del poder de mercado de los compradores en el bienestar de los consumidores, lo que indica que es necesario seguir investigando en esta dirección.

Las recientes revisiones de las directrices sobre fusiones y adquisiciones en Estados Unidos abordan explícitamente no solo el poder de mercado laboral, sino también los mercados de insumos más amplios, lo que pone de relieve un reconocimiento cada vez mayor del poder de mercado tanto en los sectores ascendentes como en los descendentes. En América Latina y el Caribe, las agencias de defensa de la competencia han bloqueado fusiones en la industria ganadera y cárnica por temor a un aumento del poder de los compradores. La legislación en materia de competencia, incluidas las leyes que otorgan autonomía a las agencias de defensa de la competencia para realizar los análisis necesarios y aplicar las sanciones adecuadas, es, por lo tanto, una herramienta poderosa para evitar la expansión del poder de mercado (véase el capítulo 10).

En segundo lugar, reducir la fragmentación del mercado. La promoción de políticas que mejoren la competencia es otro enfoque para contrarrestar el poder de mercado de los compradores. Dado que las barreras a la competencia se deben a diversos factores, como las regulaciones, los costos logísticos y las asimetrías de información, las políticas eficaces deben adaptarse para abordar estas cuestiones. Chatterjee (2023), por ejemplo, demuestra que la reforma de la legislación que prohíbe la venta de productos primarios entre estados en la India redujo el poder de los intermediarios y benefició a los agricultores. De manera similar, Bartkus et al. (2022) constatan que la reducción de los costos de transporte mejoró la competencia en comunidades pesqueras aisladas del Amazonas, lo que permitió a los productores primarios competir de manera más eficaz en el mercado. Esto concuerda con las conclusiones presentadas en el capítulo 3 sobre los mercados laborales, que demuestran que una infraestructura de transporte deficiente agrava los *markdowns* al limitar el acceso de los trabajadores a empleadores alternativos. Una lógica similar se aplica a los mercados de productos; el tamaño del mercado y la segmentación geográfica pueden reforzar el poder de los compradores, lo que sugiere que la infraestructura y la conectividad comercial son esenciales para reducir la concentración de mercado.

Además, mejorar la transparencia puede reducir el poder de mercado de los compradores. En 2016, Argentina introdujo el Sistema de Gestión Integrada de la Industria Lechera Argentina, que exige a todos los agentes que participan en la compra primaria o la industrialización de la leche cruda que informen diariamente sobre sus transacciones. Este sistema ayuda a establecer precios de referencia para la leche, lo que permite a los productores comparar la calidad del producto y proporciona un punto de referencia para los precios de la leche cruda (OECD, 2024a). Dada la relevancia de las asimetrías de información en numerosos sectores, especialmente en aquellos

caracterizados por una alta fragmentación de productores y una concentración de compradores, ampliar el alcance de las políticas de información representa una dirección prometedora para el diseño de políticas futuras.

En tercer lugar, fomentar una regulación inteligente. Las políticas destinadas a mejorar la competencia en el mercado suelen ser más eficaces que aquellas que se centran en las consecuencias de las distorsiones del mercado, como las políticas de precios mínimos. Establecer precios mínimos puede resultar complicado, ya que, si se fijan precios demasiado altos, pueden atraer a productores ineficientes, reducir la productividad y generar un exceso de oferta. Además, los productores podrían tener incentivos para eludir estas políticas vendiendo una parte de su producción a precios más bajos para captar una mayor demanda, lo que a su vez podría comprometer las regulaciones sanitarias si estas ventas informales no cumplen con la normativa. Por último, los precios mínimos podrían reducir el bienestar de los consumidores al encarecer los productos finales. Como se ha destacado a lo largo de este libro, los controles generales de precios —ya sean mínimos o máximos— suelen introducir distorsiones sin abordar eficazmente las causas fundamentales del poder de mercado. A nivel sectorial, las políticas deberían tratar más bien de transformar las condiciones del mercado mediante la regulación, el diseño de mercado y la mejora de las infraestructuras, en particular en los sectores identificados como estructuralmente propensos a la concentración debido a los efectos de red o las economías de escala.

En los casos en que existe poder de mercado por parte de los compradores, las políticas de apoyo a los pequeños productores —como las subvenciones— también pueden resultar menos eficaces que en entornos competitivos, o incluso ser contraproducentes. Avignon y Guigue (2023), por ejemplo, muestran que las subvenciones directas a los productores lácteos fueron absorbidas en parte por los procesadores, sin que esto supusiera una mejora significativa de los ingresos de los productores primarios. Lo mismo ocurre con las políticas de innovación, como se analiza en el capítulo 7.

De cara al futuro, es esencial que los responsables de las políticas se centren en mejorar la competencia abordando los factores subyacentes que contribuyen al poder de mercado. La promoción de políticas que reduzcan las barreras a la entrada, mejoren la transparencia y faciliten el comercio transfronterizo puede mitigar eficazmente los efectos negativos de la concentración del poder de mercado. Además, el fortalecimiento de la capacidad y la autonomía de la autoridad de defensa de la competencia para supervisar y abordar el poder de mercado tanto de los compradores como de los vendedores es esencial para garantizar prácticas de mercado justas.

Por último, las intervenciones de políticas deben diseñarse teniendo en cuenta las características específicas de cada sector, en particular de aquellos que tienen un poder de mercado significativo o desempeñan un papel crucial en las redes de insumos y productos. En lugar de depender únicamente de subsidios o de políticas de precios mínimos, los esfuerzos deben centrarse en fortalecer la estructura de mercado mediante mejoras en la infraestructura, sistemas de información transparentes y marcos regulatorios. Las investigaciones futuras deben continuar profundizando en la comprensión de estas dinámicas y traducir estos conocimientos en políticas prácticas y específicas para cada contexto, que contribuyan a mejorar la resiliencia, la estabilidad y el crecimiento económico.

Por qué es importante la competencia bancaria

El sistema financiero desempeña un papel esencial en las economías. Los bancos y otros intermediarios financieros, en particular, canalizan los fondos de los ahorradores —familias y empresas— hacia individuos, empresas y gobiernos que necesitan recursos para adquirir bienes duraderos y realizar inversiones. Los préstamos permiten a los individuos y a las empresas gastar más allá de su capacidad financiera inmediata e impulsan la inversión, el crecimiento empresarial y la creación de empleo (Nobel Prize Committee, 2022). Los bancos también facilitan transacciones seguras y oportunas mediante la emisión de tarjetas de débito y crédito, lo que aumenta la eficiencia económica, distribuye el riesgo y mejora el bienestar general.

Al actuar como intermediarios de recursos entre prestatarios y prestamistas, los bancos desempeñan varias funciones cruciales. Mediante la selección y la supervisión de los prestatarios, garantizan que el crédito se asigne de manera eficiente. Al convertir los depósitos a corto plazo de los ahorradores en préstamos a largo plazo para los prestatarios, permiten a los ahorradores acceder a sus fondos cuando los necesitan, al tiempo que proporcionan a los prestatarios la estabilidad de plazos de amortización más largos. Asimismo, al agrupar pequeños depósitos de muchas personas, pueden transformar el tamaño de las operaciones de crédito y financiar préstamos de mayor cuantía. Por último, los bancos diversifican el riesgo al repartir las inversiones entre prestatarios y sectores, minimizando el impacto de los impagos individuales. Como afirma el economista Ben Bernanke, “las condiciones financieras saludables ayudan a una economía moderna a alcanzar su pleno potencial. Por esta razón, una de las prioridades fundamentales de las economías en desarrollo es establecer un sistema financiero moderno y eficaz” (Bernanke, 2007).

El desajuste entre el vencimiento, el tamaño y el riesgo de los activos y pasivos de los bancos puede generar vulnerabilidades. Un mayor volumen de préstamos y créditos aumenta las posibilidades de que se produzcan

pánicos bancarios y crisis financieras, con graves consecuencias económicas. Si bien las regulaciones, incluidos los requisitos de capital, pueden mitigar estos riesgos, los banqueros suelen presionar en contra de ellas, alegando que tienen “consecuencias no deseadas” que obstaculizan la concesión de préstamos y perjudican la creación de empleo y el crecimiento económico (Admati y Hellwig, 2014).

Ante las grandes y persistentes recesiones económicas causadas por las crisis financieras (Cerra y Saxena, 2008), los gobiernos y los bancos centrales intervienen con frecuencia para rescatar a los bancos en dificultades. Estas medidas se basan en la creencia de que algunos bancos son “demasiado grandes para quebrar”, ya que su colapso podría desestabilizar el sistema financiero y la economía. Esta postura puede fomentar el riesgo moral, ya que los grandes bancos asumen mayores riesgos al dar por sentado que el gobierno los rescatará en caso de crisis.

En un entorno no competitivo en el que los bancos tienen un poder de mercado significativo¹ y el sector está dominado por unos pocos grandes actores, estos riesgos se agravan. Este escenario suele darse como resultado de las economías de escala en diferentes actividades bancarias, como la supervisión y la selección, y las externalidades de red, en las que el valor y la conveniencia de los servicios bancarios aumentan con el número de usuarios. Los bancos dominantes pueden adoptar comportamientos más arriesgados, confiados en su papel indispensable y en la probabilidad de recibir apoyo del gobierno en caso de dificultades. Exigir a los bancos que mantengan más capital es fundamental para contrarrestar estas tendencias y reducir el riesgo de ser “demasiado grandes para quebrar”.

La falta de competencia en el sector bancario también puede reducir la disponibilidad de crédito y elevar las tasas de interés, lo que frena la inversión, la creación de empleo, el dinamismo empresarial y el crecimiento económico. Esta afirmación coincide con las conclusiones sobre el estancamiento económico en América Latina y el Caribe. A diferencia de Asia Oriental y Europa, que han mejorado significativamente su productividad laboral en relación con Estados Unidos, los países de América Latina y el Caribe han experimentado pocos avances en las últimas décadas. Las barreras a la competencia, más extendidas en la región, son una de las razones principales (Cole et al., 2006). Entre ellas pueden figurar los mercados crediticios subdesarrollados. Con un acceso limitado a la financiación, las pequeñas y medianas empresas (pymes) no pueden crecer y se impide la entrada de nuevas

¹ Es decir, la capacidad de los bancos para fijar tasas de interés más altas en los préstamos u ofrecer tasas de interés más bajas en los depósitos que los que ofrecerían en un mercado más competitivo, lo que les permite obtener beneficios excesivos a costa de los consumidores y las empresas.

empresas en el mercado. La consiguiente restricción a la competencia y la innovación puede hacer que las empresas grandes y ya establecidas tengan un interés particular en mantener mercados de capital subdesarrollados y, como señalan Parente y Prescott (2000) y Rajan y Zingales (2003), puedan presionar para que se aprueben regulaciones que protejan sus derechos de monopolio. La evidencia empírica muestra que las importantes mejoras de la productividad en la región son el resultado de la eliminación de las barreras competitivas que inhiben el dinamismo empresarial y la innovación.

Asimismo, la asignación ineficiente de recursos y la disminución de la producción suelen ser consecuencia de la asimetría de la información y la débil aplicación de los contratos en los mercados crediticios, lo que puede dar lugar a un racionamiento del crédito y a tasas de interés elevadas (Antunes, Cavalcanti y Villamil, 2008; Banerjee y Duflo, 2010; Buera, Kaboski y Shin, 2011).² Si bien para abordar estos problemas a menudo se utilizan las políticas de tasas de interés preferenciales para determinados sectores o empresas y la propiedad estatal de los bancos, sus implicaciones para el espíritu emprendedor y el desarrollo no siempre son claras (Antunes, Cavalcanti y Villamil, 2015; Buera, Kaboski y Shin, 2021; Cavalcanti y Vaz, 2017; La Porta, López-De-Silanes y Shleifer, 2002). En algunos casos, estas políticas pueden incluso reducir la competencia en el sector bancario y otros sectores.

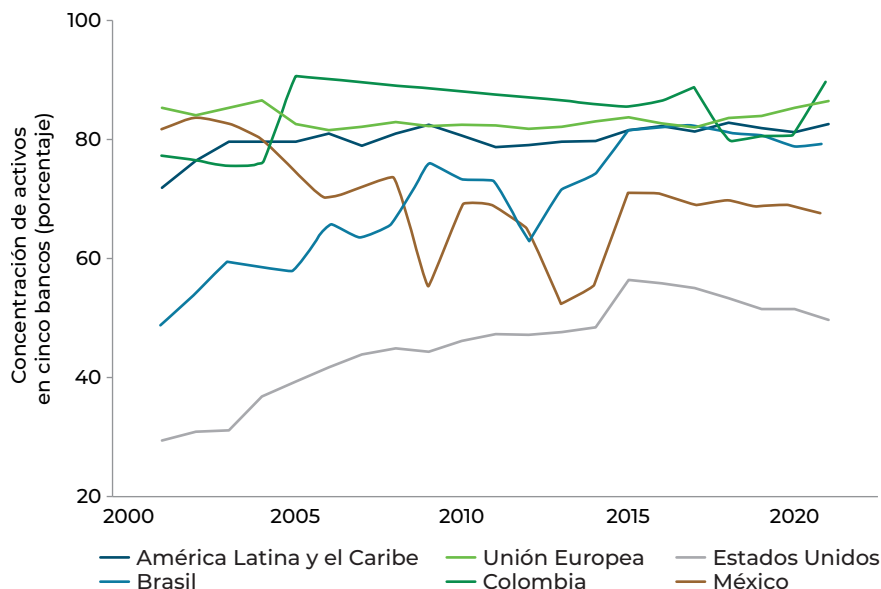
Tendencias en la concentración bancaria

El capítulo comienza examinando la evolución de la concentración bancaria en América Latina y el Caribe durante las últimas dos décadas.³ Si bien la concentración puede medirse de diversas maneras, el enfoque aquí se centra en la participación de los activos de los cinco bancos comerciales más grandes respecto del total de activos de la banca comercial. Las principales conclusiones se mantienen invariables cuando se utiliza una medida alternativa, como la participación de los activos de los tres bancos más grandes.

El gráfico 5.1 ilustra la participación en el mercado crediticio entre 2001 y 2021 de los cinco bancos más grandes de América Latina y el Caribe, la

² Aunque algunos investigadores han demostrado que, en presencia de selección adversa, una mayor competencia puede inducir a los prestamistas a supervisar menos y aumentar las tasas de interés (Yannelis y Zhang, 2023).

³ Como se explica en el capítulo 2, la concentración no implica necesariamente poder de mercado. Como se analiza más adelante en este capítulo, medir el poder de mercado en el sector bancario es especialmente difícil porque no existe una forma clara de calcular los *markups* de los bancos. En las secciones siguientes se revisan investigaciones recientes que estiman el grado de poder de mercado en el sector bancario de la región.

Gráfico 5.1. Participación de los activos de los bancos más grandes por región y países seleccionados, período 2001–21

Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos del Banco Mundial sobre desarrollo financiero mundial.

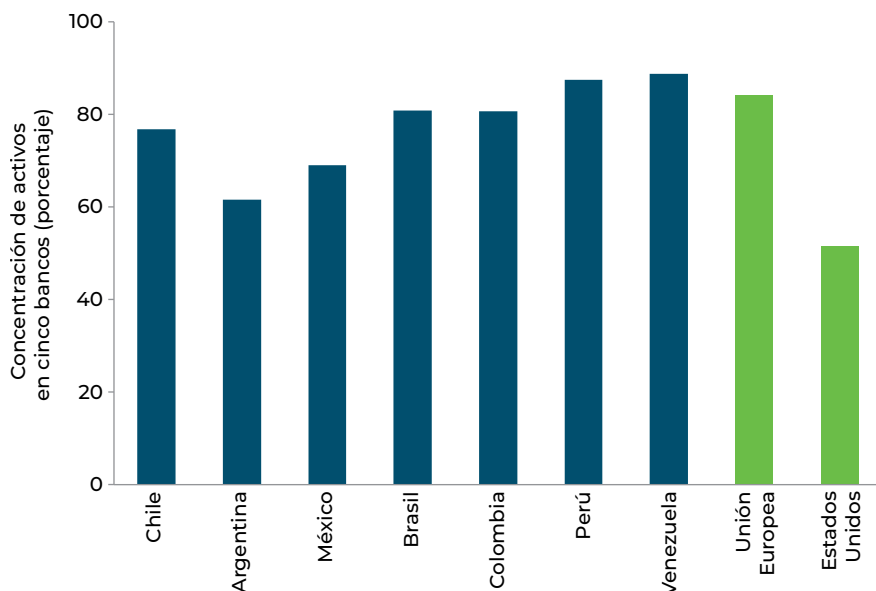
Nota: El gráfico muestra los activos de los cinco bancos comerciales más grandes como porcentaje del total de activos bancarios comerciales en América Latina y el Caribe, la Unión Europea y Estados Unidos, y para determinados países de América Latina y el Caribe. Para América Latina y el Caribe, el valor representa el promedio no ponderado de todos los países de la región, con cada país-año como una observación. Los valores de la Unión Europea reflejan el promedio no ponderado de los Estados miembros; Reino Unido no se incluyó en el cálculo.

Unión Europea y Estados Unidos, respectivamente, y de los tres países más poblados de América Latina: Brasil, Colombia y México. Los datos revelan que la concentración bancaria en América Latina y el Caribe y en la Unión Europea es aproximadamente el doble que en Estados Unidos. Con el tiempo, ha aumentado en Brasil, ha disminuido en México y se ha mantenido relativamente estable en Colombia.

El gráfico 5.2 presenta la misma medida de concentración bancaria para 2019, justo antes de la pandemia de COVID-19, para los siete países más poblados de América Latina, la Unión Europea y Estados Unidos. Los siete países latinoamericanos están ordenados por el producto interno bruto (PIB) per cápita, ajustado por paridad de poder adquisitivo. Este gráfico confirma que la concentración bancaria en Estados Unidos es significativamente menor que en la Unión Europea y en los países latinoamericanos.

En 2019, por ejemplo, el índice de concentración de cinco bancos en Perú fue de aproximadamente el 87%, es decir, 36 puntos porcentuales más que en

Gráfico 5.2. Participación de los activos de los bancos más grandes en los países de América Latina, la Unión Europea y Estados Unidos, 2019



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos del Banco Mundial sobre desarrollo financiero mundial.

Nota: El gráfico muestra los activos de los cinco bancos comerciales más grandes como porcentaje del total de activos bancarios comerciales de los siete países latinoamericanos más poblados, la Unión Europea y Estados Unidos. El valor de la Unión Europea refleja el promedio no ponderado de los Estados miembros; Reino Unido no se incluyó en el cálculo. Los países latinoamericanos se ordenan según el nivel del PIB per cápita, ajustado por paridad de poder adquisitivo.

Estados Unidos. Incluso en Argentina, que presenta el índice de concentración más bajo de los países latinoamericanos de la muestra, este fue un 20% más alto que en Estados Unidos. En México, que tiene el segundo índice de concentración más bajo de los siete países latinoamericanos, la concentración bancaria fue aproximadamente un 33% superior a la de Estados Unidos.

En conjunto, los dos gráficos revelan una imagen clara: la concentración bancaria en Estados Unidos ha sido históricamente mucho menor que en muchos países de América Latina y el Caribe y en Europa. En lo que respecta a los Estados Unidos, esta diferencia se debe, en parte, a los marcos regulatorios que históricamente fragmentaron y restringieron el alcance y el crecimiento de la banca en los distintos Estados. La Ley McFadden de 1927 prohibió a los bancos nacionales abrir sucursales fuera de sus fronteras estatales, lo que fomentó un sistema descentralizado de bancos pequeños e independientes confinados a Estados individuales. La Ley Glass-Steagall de 1933 limitó aún más la concentración al separar la banca comercial de

la banca de inversión, y esto impidió que los bancos se expandieran a través de una variedad de servicios financieros (Kroszner y Rajan, 1994). No fue hasta la Ley Riegle-Neal de Eficiencia Bancaria y Sucursales Interestatales de 1994 cuando se permitió a los bancos facilitar la banca interestatal mediante fusiones y operaciones más allá de las fronteras estatales (Berger, Demsetz y Strahan, 1999). Para entonces, sin embargo, el panorama bancario estadounidense estaba profundamente descentralizado. Por el contrario, muchos países latinoamericanos permitieron las operaciones interregionales y fomentaron la consolidación de los bancos nacionales, lo que dio lugar a una mayor concentración bancaria en toda la región.

Zoom sobre el sector bancario en dos países: Brasil y México

Los datos a nivel de país pueden ocultar información importante sobre la concentración de activos en el sector bancario, por ejemplo, si la participación de mercado está bien distribuida entre los cinco bancos más grandes y sus tipos de propiedad. Un análisis de la concentración bancaria en Brasil y México, dos de las economías más grandes de América Latina y el Caribe, revela estas sutilezas al explorar la heterogeneidad en la evolución de sus sectores bancarios. En estos dos países, los datos a nivel bancario revelan diferencias notables en la composición de la propiedad de los bancos.

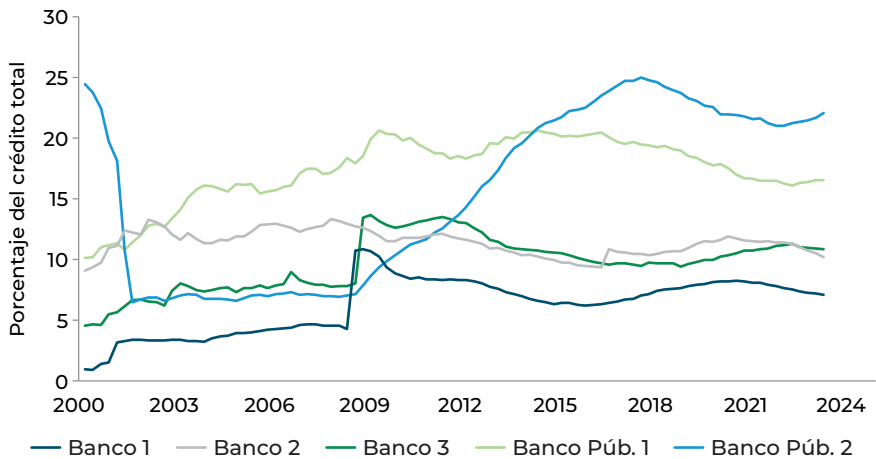
El panel A del gráfico 5.3 se centra en el sector bancario brasileño y muestra la participación en el crédito total de las cinco instituciones bancarias más grandes del país. Los dos bancos más grandes, Banco Público 1 y Banco Público 2, están controlados por el gobierno. Banco Público 1, el banco más antiguo del país, cotiza en la bolsa de valores brasileña, mientras que Banco Público 2 es una institución financiera estatal que no cotiza en bolsa. Juntos representan el 40% del crédito total en Brasil, y su cuota de mercado creció significativamente entre 2002 y 2016.

Entre los bancos privados, el Banco 2 y el Banco 3 poseen cada uno aproximadamente el 12% del mercado crediticio total de Brasil. A finales de 2008, el Banco 3 se fusionó con otro importante banco privado, lo que provocó un fuerte aumento de 7 puntos porcentuales que casi duplicó su cuota. Al mismo tiempo, el Banco 1, la quinta institución más grande de Brasil, experimentó un aumento similar en su cuota de mercado crediticio. El crecimiento del Banco 1 se debió a la adquisición de otro banco privado en Brasil, así como de las operaciones brasileñas de un banco de propiedad extranjera que cesó su actividad en el país. Como se analiza con mayor detalle más adelante en este capítulo, estas fusiones y adquisiciones afectaron significativamente a los mercados crediticios locales, los diferenciales de tasas de interés y el crecimiento económico (Joaquim, Van Doornik y Ornelas, 2019).

El gráfico 5.3, panel B, presenta el índice Herfindahl-Hirschman (HHI),⁴ comúnmente utilizado para medir la concentración de mercado, para el crédito y para los depósitos en Brasil. Los datos muestran un aumento sustancial en los niveles del HHI en 2007, tras las fusiones y adquisiciones mencionadas anteriormente. El HHI para el crédito aumentó en más de 200 puntos y el de los depósitos en aproximadamente 400 puntos. Para contextualizar, DiSalvo (2023) informa que el HHI para los depósitos en Estados Unidos es de aproximadamente 400, lo que significa que la concentración de depósitos en Brasil es más del doble. Sin embargo, en la última década, la tendencia del HHI de Brasil ha mostrado un descenso, lo que indica una reducción gradual de la concentración de mercado.

Gráfico 5.3. Cambios en la concentración bancaria en Brasil, período 2000T1-2023T2

A. Cambios en la participación de mercado de cada uno de los cinco bancos más grandes

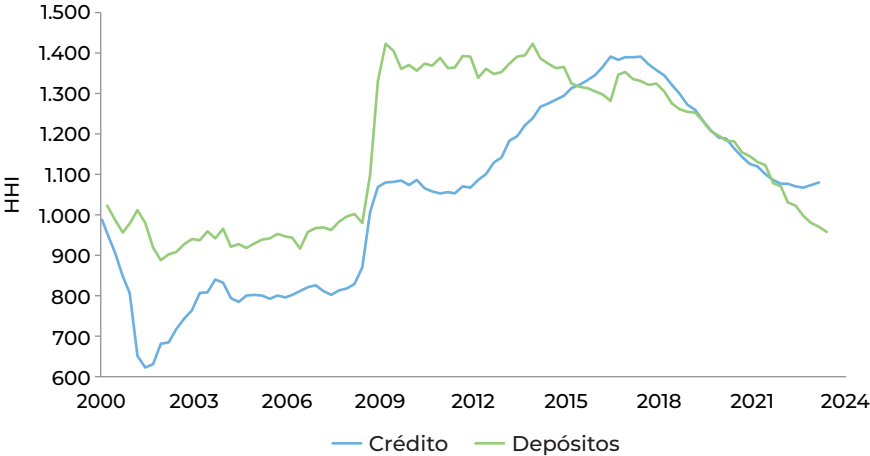


(continúa en la página siguiente)

⁴ El HHI se calcula sumando los cuadrados de la participación de mercado de todos los bancos del mercado. En un mercado monopolístico, el índice es igual a 10.000, mientras que en uno altamente competitivo se aproxima a cero. Según las directrices del Departamento de Justicia de Estados Unidos, un HHI inferior a 1.000 indica un mercado “no concentrado”, los valores entre 1.000 y 1.800 significan un mercado “moderadamente concentrado” y los valores superiores a 1.800 denotan un mercado “muy concentrado”. El HHI es una medida especialmente eficaz para evaluar la concentración de mercado en la banca, ya que los bancos locales han desaparecido en gran medida en las últimas décadas. Aunque siguen existiendo algunas instituciones regionales o especializadas, su influencia en la estructura de mercado ha disminuido, lo que refuerza aún más la idoneidad del HHI como herramienta fiable para evaluar la competencia en el sector.

Gráfico 5.3. Cambios en la concentración bancaria en Brasil, período 2000T1–2023T2 (continuación)

B. Cambios en la concentración de mercado de crédito y depósitos



Fuente: Lluberas (2025), con información del balance del Banco Central de Brasil.

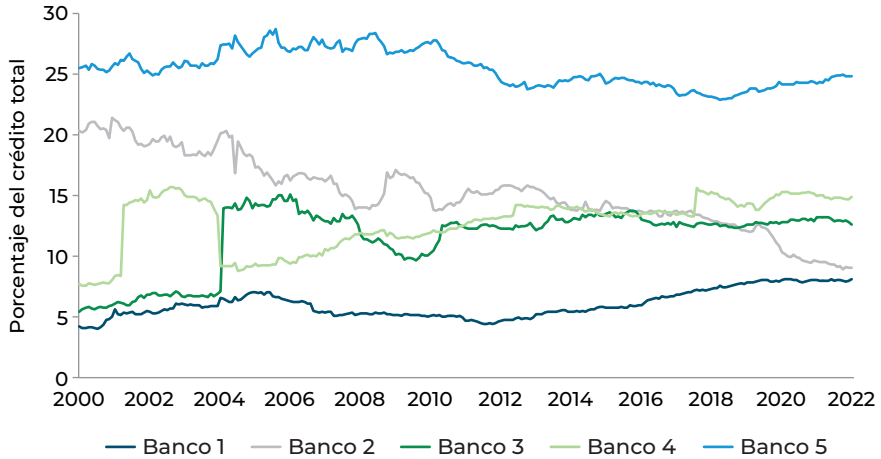
El gráfico 5.4 analiza el sector bancario de México. Como se muestra en el panel A, el Banco 5 es la institución financiera más grande del país, y desde 2000 ha emitido de manera constante alrededor del 25% del crédito total. El Banco 2, que anteriormente era el segundo banco más grande con una participación de mercado del 20% en 2000, ha visto cómo su participación se reducía de manera significativa a menos del 10%. Por el contrario, el Banco 4 ha aumentado de manera constante su participación en el crédito total desde 2005, pasando del 7% a alrededor del 15%. El Banco 3 también ha aumentado su participación en el mercado desde 2000, con una notable expansión en 2004, tras la fusión con otro importante banco mexicano. Además, el Banco 1 ha aumentado sustancialmente su participación en el crédito total durante la última década.

El panel B del gráfico 5.4 muestra que la concentración de mercado bancario medida por el HHI ha disminuido sin interrupción en México desde 2005. La única excepción fue en 2004, cuando se produjo un aumento discontinuo del HHI para el crédito y los depósitos tras la fusión de dos importantes bancos. En general, la dinámica del HHI de México contrasta fuertemente con la de Brasil, lo que refleja tendencias distintas en la concentración de mercado entre los dos países.

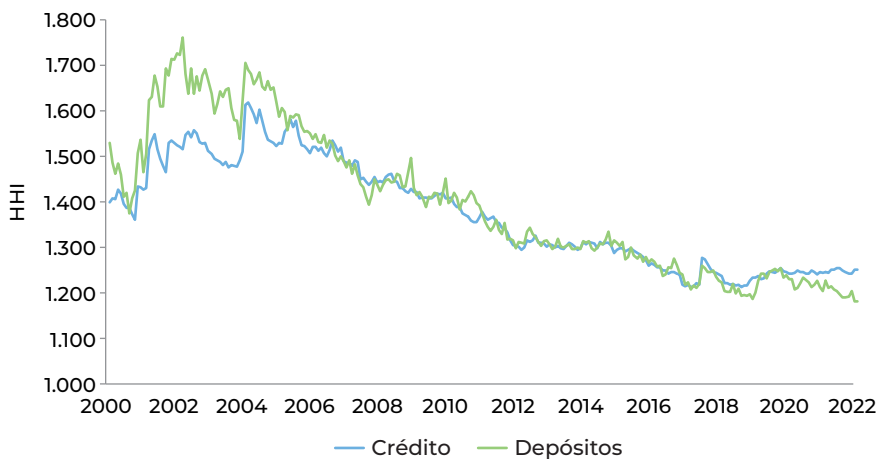
Una diferencia clave entre los sectores bancarios de Brasil y México radica en la propiedad y el control de los principales bancos y el grado de concentración de mercado entre las principales instituciones. En Brasil, los

Gráfico 5.4. Cambios en la concentración bancaria en México, período 2001M1-2022M12

A. Cambios en la participación de mercado de cada uno de los cinco bancos más grandes



B. Cambios en la concentración de mercado de crédito y depósitos



Fuente: Lluberas (2025), con información del balance de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

dos bancos más grandes son de propiedad estatal y están controlados por el gobierno federal, y juntos representan aproximadamente el 40% del total del sector bancario. Esta importante propiedad pública configura el panorama bancario de Brasil, en el que los bancos controlados por el gobierno desempeñan un papel central en la asignación de crédito, las políticas crediticias y la transmisión de políticas.

Por el contrario, el sector bancario de México está dominado por instituciones privadas. Los cinco bancos más grandes, todos de propiedad

privada —algunos como filiales de grupos financieros extranjeros—, poseen la mayor parte de la cuota de mercado. Los dos más grandes controlan en conjunto alrededor del 40% del crédito total del país. Estas diferencias estructurales en la propiedad influyen en la gama de productos financieros y las prioridades de préstamo de cada sistema bancario, así como en su capacidad de respuesta general a las condiciones económicas.

El análisis de la concentración bancaria en América Latina y el Caribe arroja algunas conclusiones principales. En primer lugar, los niveles de concentración son más altos en la región que en Estados Unidos, pero comparables al promedio observado en la Unión Europea. En segundo lugar, los niveles de concentración varían considerablemente, tanto a lo largo del tiempo⁵ como entre los tres países latinoamericanos más grandes.⁶ En tercer lugar, como lo demuestran Brasil y México, la estructura de propiedad de los bancos dominantes difiere significativamente, con diferentes participaciones en manos del Estado en comparación con las de instituciones privadas. Por último, las fusiones y adquisiciones pueden provocar cambios bruscos en la concentración bancaria en períodos cortos.

¿Qué consecuencias tiene la concentración bancaria?

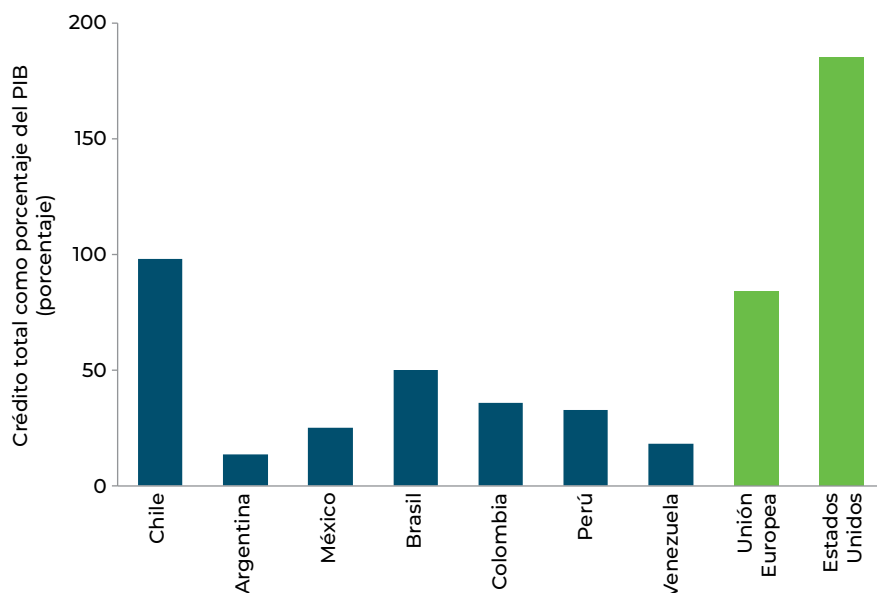
La concentración bancaria puede afectar la rentabilidad de los bancos, el volumen de crédito y las tasas de interés de los préstamos. A su vez, el volumen de crédito y las tasas de interés pueden influir en las decisiones de inversión y en la asignación de capital (Beck, Demirguc-Kunt y Maksimovic, 2004). Pero ¿son importantes en los datos las relaciones entre la concentración bancaria y las variables crediticias? ¿Afecta la concentración bancaria al crecimiento económico y a la inversión?

El gráfico 5.5 ilustra el tamaño promedio del mercado crediticio como porcentaje del PIB entre 2001 y 2021 para los siete países más poblados de América Latina y los compara con la Unión Europea y Estados Unidos. Los datos muestran que el crédito total como porcentaje del PIB en Estados Unidos fue aproximadamente 1,9 veces mayor que en Chile y 3,7 veces mayor que en Brasil, los dos mercados crediticios más grandes de América Latina. En el caso de México, el mercado crediticio promedio era alrededor de 7,4 veces menor que en Estados Unidos, mientras que en Argentina era 13 veces menor. En la Unión Europea, durante el mismo período, la relación crédito-PIB era ligeramente inferior a la de Chile y aproximadamente

⁵ En Brasil, por ejemplo, la concentración de activos de los cinco bancos más grandes aumentó aproximadamente 30 puntos porcentuales entre 2001 y 2021.

⁶ Los gráficos que muestran la concentración de activos de los tres bancos más grandes de las mismas regiones y países llevan a conclusiones similares.

Gráfico 5.5. Tamaño del mercado crediticio de los países de América Latina, la Unión Europea y Estados Unidos, período 2001–21



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos del Banco Mundial sobre desarrollo financiero mundial.

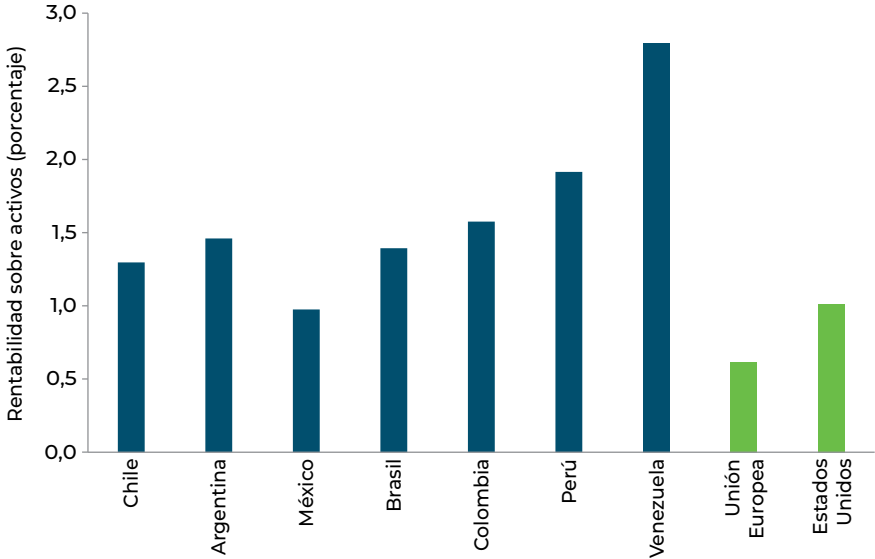
Nota: Los países de América Latina son los más poblados de la región. El valor de la Unión Europea refleja el promedio no ponderado de los Estados miembros; Reino Unido no se incluyó en el cálculo. Los países latinoamericanos se ordenan según el nivel del PIB per cápita, ajustado por paridad de poder adquisitivo.

la mitad de la de Estados Unidos. Estas comparaciones ponen de relieve no solo las diferencias en la concentración bancaria, sino también las importantes disparidades en el tamaño del mercado crediticio en relación con el PIB dentro de América Latina y entre las distintas regiones.

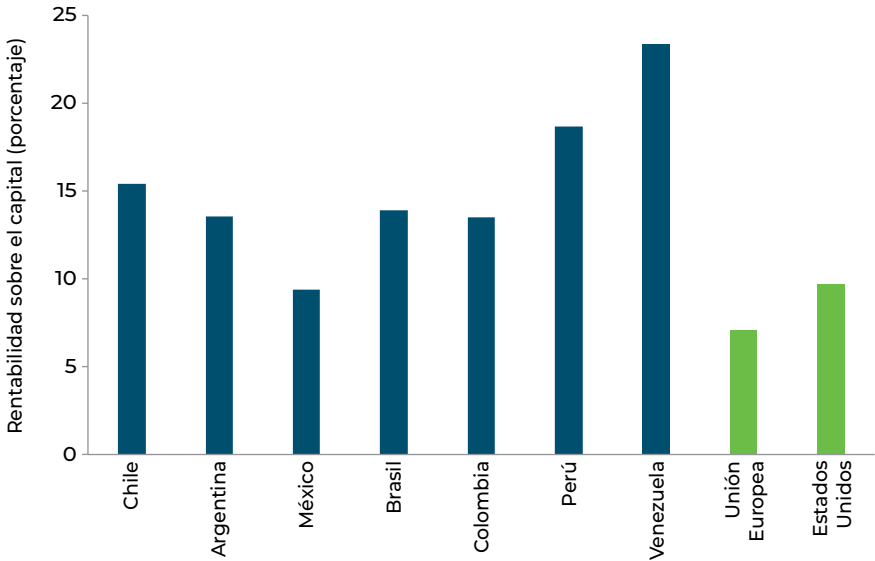
Los paneles A y B del gráfico 5.6 muestran el promedio del rendimiento de los activos (ROA) y del rendimiento del capital (ROE) de los bancos, respectivamente, entre 2001 y 2021 para los mismos países y regiones que se muestran en el gráfico 5.5. Estos indicadores se utilizan ampliamente para evaluar la rentabilidad y la eficiencia de los bancos. El ROA mide la rentabilidad en relación con el total de activos, teniendo en cuenta los ingresos procedentes de activos que devengan intereses, los costos de los pasivos que devengan intereses, y otros ingresos y gastos, incluidas las pérdidas por préstamos morosos. Este indicador refleja la gestión de riesgos y la calidad de los activos de un banco. Por su parte, el ROE evalúa la rentabilidad en relación con el patrimonio neto, lo que ofrece una perspectiva de la eficacia con la que un banco utiliza el capital para generar beneficios. En conjunto, el ROA y el ROE aportan una visión global del rendimiento del sector bancario.

Gráfico 5.6. Rentabilidad bancaria de los países de América Latina, la Unión Europea y Estados Unidos, período 2001–21

A. Rentabilidad de los activos (ROA) del banco como porcentaje del total de activos



B. Rentabilidad bancaria sobre el capital (ROE) como porcentaje del total de activos



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos del Banco Mundial sobre desarrollo financiero mundial.

Nota: Los países de América Latina son los más poblados de la región. Los valores de la Unión Europea reflejan el promedio no ponderado de Estados miembros; Reino Unido no se incluyó en el cálculo. Los países latinoamericanos se ordenan según el nivel del PIB per cápita, ajustado por paridad de poder adquisitivo.

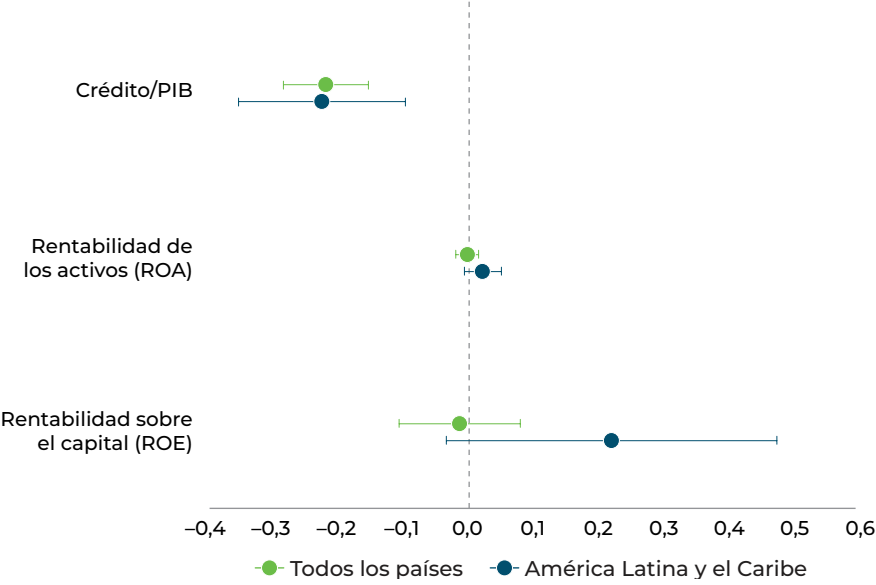
De las cifras se desprenden algunos puntos destacables. En primer lugar, el promedio del ROA y el ROE es, en general, más elevado en la mayoría de los países latinoamericanos que en la Unión Europea y Estados Unidos. La excepción es México, donde el ROA y el ROE, entre 2001 y 2021, fueron comparables a los niveles de Estados Unidos, pero aun así superiores a los de la Unión Europea.

El panel A del gráfico 5.6, por ejemplo, muestra que el ROA promedio en Perú fue aproximadamente un 92% más alto que en Estados Unidos, mientras que el de Colombia fue un 57% más alto. De manera similar, el panel B muestra que el ROE promedio fue alrededor de un 43% más alto en Brasil, y un 92% más alto en Perú que en Estados Unidos. En consecuencia, la rentabilidad bancaria parece ser más alta en la mayoría de los países latinoamericanos que en Estados Unidos (y también más elevada que en la Unión Europea). Otra conclusión importante que se desprende del gráfico 5.6 es la disparidad constante entre el ROE y el ROA en todos los países. El ROE es significativamente más alto que el ROA, lo que refleja la naturaleza apalancada de los bancos y su dependencia de la deuda en relación con el capital. El ROE promedio, por ejemplo, es aproximadamente 10 veces más alto que el ROA en Brasil, México y Estados Unidos. En Chile, esta relación se eleva a 12, mientras que en la Unión Europea el promedio es de alrededor de 11. La relativa estabilidad de la relación ROE/ROA en el rango de 10–13 en todos los países puede explicarse por los marcos regulatorios, en especial por el acuerdo de Basilea III, un conjunto de regulaciones bancarias relativas al capital, el mercado y el riesgo operativo que dan forma a la estructura de capital y al comportamiento de asunción de riesgos de los bancos.

El análisis realizado hasta ahora revela que el mercado crediticio estadounidense es más grande y menos concentrado que los de América Latina, mientras que la concentración bancaria en la Unión Europea se alinea más con la de esta última. Además, los bancos de América Latina y el Caribe son más rentables, según los indicadores ROA y ROE, que sus homólogos de la Unión Europea y Estados Unidos. En cambio, el apalancamiento bancario es muy similar en la Unión Europea, Estados Unidos y la mayoría de los países de América Latina y el Caribe. No obstante, es importante comprender la evidencia sobre cómo la concentración bancaria se correlaciona con el mercado crediticio y la rentabilidad bancaria en una muestra más amplia de países y de forma más sistemática.

El gráfico 5.7 muestra la relación entre la concentración bancaria (medida por la proporción de activos totales que poseen los cinco bancos más grandes) y las variables clave del mercado crediticio: la relación crédito-PIB, el ROA y el ROE. Asimismo, presenta la elasticidad de la concentración

Gráfico 5.7. Concentración bancaria, mercado crediticio y rentabilidad bancaria, período 2001–21



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos del Banco Mundial sobre desarrollo financiero mundial.
Nota: “Todos los países” incluye 152 países con datos disponibles.

bancaria para cada una de estas tres variables por separado y el intervalo de confianza del 95% para cada elasticidad estimada entre 2001 y 2022.

El análisis se realiza utilizando dos muestras. La primera (“todos los países”) incluye 152 países con datos disponibles en la base de datos *Global Financial Development* del Banco Mundial. La segunda se centra exclusivamente en los países de América Latina y el Caribe. El análisis incorpora efectos fijos de los países, teniendo en cuenta factores invariables en el tiempo, como el origen jurídico, la geografía y las influencias históricas anteriores a 2001, así como indicadores anuales para ajustar factores globales como el crecimiento económico, el comercio y la liberalización financiera. Estos controles garantizan que las estimaciones reflejen las elasticidades internas de cada país, aislando la forma en que los cambios en la concentración bancaria afectan las variables del mercado crediticio dentro de un mismo país a lo largo del tiempo.

El tamaño del mercado crediticio privado, medido como porcentaje del PIB, está negativamente correlacionado con la concentración bancaria. Para la muestra de “todos los países”, un aumento del 100% en la concentración corresponde a una reducción del 22% en la relación crédito-PIB. Esta relación negativa es prácticamente la misma en la muestra de América Latina

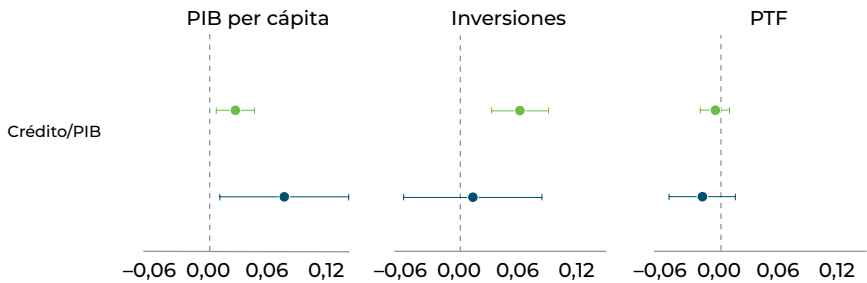
y el Caribe, aunque estimada con una precisión inferior debido al menor tamaño de la muestra.

El ROA y el ROE de los bancos no parecen mostrar una correlación significativa con la concentración bancaria en la muestra de “todos los países”; las estimaciones puntuales son cercanas a cero. Sin embargo, en la muestra de América Latina y el Caribe, estas correlaciones son ligeramente positivas (aunque estimadas de forma imprecisa para el ROE), lo que sugiere que la rentabilidad bancaria aumenta con una mayor concentración en la región. Por lo tanto, la concentración bancaria se correlaciona negativamente con el tamaño del mercado crediticio, y de forma algo positiva con la rentabilidad bancaria de los países de América Latina y el Caribe.

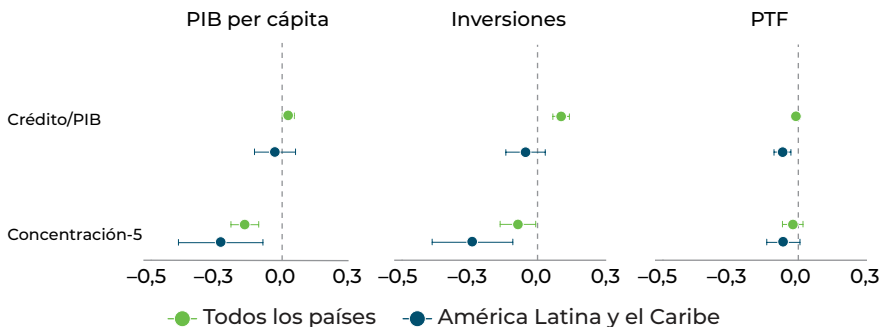
En el gráfico 5.8 se examina cómo se correlaciona la macroeconomía con el tamaño del mercado crediticio y la concentración bancaria. Una vez más, al incorporar efectos fijos de país y año, se garantiza que las estimaciones reflejen cambios en la variación interna de cada país.

Gráfico 5.8. Mercado crediticio, concentración bancaria y macroeconomía, período 2001–21

A. Correlación entre el tamaño del mercado crediticio y la macroeconomía



B. Correlación entre el tamaño del mercado crediticio, la concentración bancaria y la macroeconomía



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos del Banco Mundial sobre desarrollo financiero mundial y Penn World Tables.

Nota: “Todos los países” incluye 152 países con datos disponibles. PTF = productividad total de los factores.

El panel A del gráfico 5.8 expone una relación positiva entre el tamaño del mercado crediticio y el ingreso per cápita en ambas muestras. Esta correlación es más fuerte en América Latina y el Caribe que en la muestra más amplia de “todos los países”. La mayor disponibilidad de crédito favorece una mayor inversión de las empresas, lo que impulsa la producción agregada. Además, el tamaño del mercado crediticio se correlaciona positivamente con la tasa de inversión en la muestra más amplia, mientras que su correlación con la productividad total de los factores (PTF) es casi nula.

El panel B del gráfico 5.8 agrega la concentración bancaria a las estimaciones y examina cómo varía el tamaño del mercado crediticio en función del ingreso per cápita, la tasa de inversión y la PTF. En la muestra de “todos los países”, persiste la asociación positiva entre el tamaño del mercado crediticio y el ingreso per cápita y la tasa de inversión, mientras que las correlaciones para los países de América Latina y el Caribe no son estadísticamente significativas. Cabe destacar que, en esta última muestra, el índice de concentración de los cinco bancos se correlaciona negativamente con el ingreso per cápita, la tasa de inversión y la PTF. Esto sugiere que una mayor concentración bancaria puede afectar negativamente no solo al mercado crediticio, sino también a los indicadores macroeconómicos más amplios de la región.

Sin embargo, estas relaciones no deben interpretarse como causales. Los cambios en el tamaño del mercado crediticio, la rentabilidad bancaria y la concentración de mercado están influenciados por una serie de factores, como las reformas de las políticas, las mejoras en los sistemas judiciales y las condiciones macroeconómicas, que afectan simultáneamente el crecimiento económico y los mercados financieros. Además, las políticas específicas de cada país —como los programas de crédito asignados, las políticas monetarias y las regulaciones macroprudenciales— desempeñan un papel importante en la configuración del mercado crediticio, lo que dificulta la capacidad de aislar los efectos de la concentración bancaria y el poder de mercado en los resultados macroeconómicos.

¿Cuánta competencia?

La ineficiencia causada por la concentración de mercado se observa a menudo cuando las empresas colaboran para bloquear a los nuevos competidores y mantener precios elevados. Este tipo de comportamiento colusorio da lugar a precios y beneficios más elevados que los que se observarían en condiciones más competitivas. Si bien la concentración en el sector bancario se asocia a menudo con ineficiencias como tasas de interés más elevadas, disponibilidad limitada de crédito y mayores beneficios bancarios, no es un indicador definitivo de comportamiento no competitivo.

La concentración también puede ser el resultado de economías de escala, innovación y mejores prácticas de gestión (Demsetz, 1973). Por lo tanto, es esencial examinar este sector más de cerca.

¿Tienen los bancos de América Latina y el Caribe un poder de mercado excesivo como resultado de la falta de competencia? Si bien las pruebas de la concentración bancaria en los distintos países son importantes e indicativas, no implican necesariamente que haya una falta de competencia en los mercados crediticios de la región, como lo demuestran los datos de la Unión Europea. Afortunadamente, varios estudios han examinado los cambios en materia de regulación, y las fusiones y adquisiciones bancarias, para comprender cómo las variaciones en la competencia afectan a los mercados de crédito en América Latina y el Caribe, con importantes implicaciones para el dinamismo empresarial, las decisiones de los hogares y el bienestar general.

Un método común en economía para estimar el grado de competencia en los mercados consiste en calcular los *markups* y los *markdowns* utilizando un enfoque de producción desarrollado por De Loecker y Warzynski (2012), como se explica en el capítulo 2. Los *markups* miden en qué grado los precios superan los costos marginales de las empresas, mientras que los *markdowns* evalúan cuánto pagan las empresas por los insumos en relación con su productividad marginal. Lluberas (2025) aplica este enfoque con datos a nivel bancario de siete países latinoamericanos —Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú y Uruguay— y concluye que los *markups* y los *markdowns* de los bancos de la región son, en general, cercanos a uno, lo que sugiere que tienen un poder de mercado limitado. Su análisis también muestra que los bancos internacionales tienden a tener *markups* y *markdowns* más bajos que los bancos nacionales, lo que indica una dinámica competitiva diferente.

Este enfoque directo plantea dificultades, especialmente en el sector bancario, donde es difícil definir claramente la función de producción de los bancos. Por ejemplo, se puede necesitar personal para tramitar los préstamos y hacer cumplir los contratos financieros, y estos costos laborales suelen consignarse por separado en los balances de los bancos. Otro enfoque habitual para investigar el poder de mercado consiste en estimar el *pass-through* de los bancos, es decir, cómo estos trasladan las variaciones en sus costos a los prestatarios (Weyl y Fabinger, 2013). En un mercado competitivo, los bancos aumentarían las tasas de interés de los préstamos en proporción directa ante cualquier incremento de sus costos de intermediación. Sin embargo, si los bancos tienen poder de mercado, el *pass-through* sería incompleto; las tasas de interés aumentarían menos que el incremento de los costos de intermediación, lo que daría lugar a una menor disminución del volumen de crédito.

Al explorar esta idea, Brugués y De Simone (2024) investigan el impacto de un impuesto sobre los préstamos, conocido como impuesto

SOLCA⁷, que se introdujo de forma inesperada en Ecuador en 2014. Propuesto en septiembre y vigente desde octubre de ese año, se implementó para financiar el tratamiento público del cáncer y se aplicó como un recargo del 0,5% sobre el valor de los nuevos préstamos comerciales en el momento de su aprobación. Si los mercados crediticios fueran perfectamente competitivos, los bancos trasladarían la introducción de este nuevo impuesto a los prestatarios incrementando las tasas de interés en un 0,5%. En un entorno no competitivo, las tasas de interés subirían menos del 0,5%, o las tasas de interés antes del impuesto de los bancos disminuirían.

La evidencia empírica de Brugués y De Simone muestra que aproximadamente el 50% de la carga del impuesto SOLCA se traslada a los prestatarios, y los bancos absorben el resto reduciendo sus tasas de interés antes del impuesto (Brugués y De Simone, 2024). Este *pass-through* incompleto indica que el mercado bancario en Ecuador no es perfectamente competitivo, lo que sugiere que los bancos tienen cierto grado de poder de mercado y, en consecuencia, pueden influir en el precio de los préstamos. Las conclusiones también ponen de relieve la importancia de tener en cuenta el grado de competencia en el sector bancario a la hora de evaluar los efectos de un impuesto sobre los préstamos. Suponer que existe una competencia perfecta puede llevar a subestimar significativamente el impacto de dicho impuesto en los ingresos públicos y a sobreestimar sus efectos distorsionadores sobre los prestatarios.

Las reformas regulatorias son fundamentales para promover la competencia en el sector bancario. Un ejemplo destacado es la reforma de portabilidad de préstamos en Brasil (Resolución n.º 4292), introducida por el banco central del país en diciembre de 2013 e implementada en mayo de 2014. Esta reforma estableció un marco regulatorio para mejorar la portabilidad del crédito para los préstamos al consumo, permitiendo a los particulares transferir sus acuerdos de crédito de una institución financiera a otra en condiciones más favorables.

Entre 2014 y 2016, los préstamos sobre nómina dominaron el mercado de la portabilidad de préstamos en Brasil, ya que representaron aproximadamente el 98% del total transferido entre instituciones. En contraste, los préstamos personales constituyeron solo una pequeña fracción de la actividad de portabilidad. Ciertos tipos de préstamos al consumo, como los descubiertos y los créditos renovables, no se incluyeron en esta reforma, lo que pone de relieve las áreas en las que puede ser necesario mejorar la normativa.

Las nuevas regulaciones introdujeron transparencia y estandarización en el proceso al exigir el uso de una plataforma electrónica desarrollada por el Banco Central de Brasil para el intercambio de información sobre tran-

⁷ SOLCA es la sigla de Sociedad de Lucha Contra el Cáncer.

sacciones crediticias entre bancos. Las normas también impusieron plazos y sanciones a las instituciones financieras que no proporcionaran información crediticia a tiempo, a la vez que garantizaban que los consumidores no tuvieran que asumir costos relacionados con la portabilidad crediticia. Aunque el banco original no puede denegar una solicitud de portabilidad, se reserva el derecho de igualar la oferta de la competencia.

Un estudio de Bonomo et al. (2023) analiza la concentración espacial de la banca local en Brasil para evaluar el impacto de esta reforma de portabilidad en los mercados crediticios locales. Muchos municipios de Brasil solo tienen una sucursal bancaria, mientras que otros no tienen ninguna y dependen de oficinas públicas, como correos y tiendas de lotería, para prestar servicios financieros que normalmente son intermediados por bancos públicos. La hipótesis de este estudio es que la reforma de portabilidad de préstamos tuvo mayor impacto en los mercados crediticios de los municipios que cuentan con más de un banco que en los que solo tienen uno o ninguno. En los municipios con más de un banco, su disponibilidad debería haber fortalecido los efectos de la reforma de portabilidad.

Respaldando la evidencia de que muchos mercados crediticios no son competitivos en Brasil, el estudio concluye que la reforma de portabilidad de préstamos condujo a una reducción de las tasas de interés y a un aumento del volumen de crédito para los dos tipos de préstamos más afectados por la reforma (Bonomo et al., 2023). En el caso de los préstamos sobre nómina, la introducción de la política redujo las tasas de interés en un punto porcentual y aumentó el volumen de los préstamos en un 4,6% en los municipios con más de un banco, en comparación con aquellos con hasta un banco. Entre 2014 y 2016, esto se tradujo en una reducción del promedio de los préstamos sobre nómina de aproximadamente un 5%. En el caso de los préstamos personales, la política redujo las tasas de interés en unos 10 puntos porcentuales (lo que se tradujo en una reducción del diferencial de los préstamos personales de alrededor del 9%) y aumentó el volumen de crédito en un 7% por ciento.

En resumen, investigaciones recientes proporcionan pruebas convincentes del poder de mercado generalizado en el sector bancario de varios países de América Latina y el Caribe. Las reformas impulsadas por los gobiernos pueden mejorar la competencia en este sector y dar lugar a cambios en la economía en general.

Los efectos económicos de una mayor competencia en las finanzas

¿Cómo afectan las reformas financieras procompetitivas al dinamismo empresarial, la productividad y el bienestar de los consumidores? En primer

lugar, la reducción de las tasas de interés de los préstamos y el aumento de la oferta de crédito pueden decrementar la necesidad de ahorro preventivo de los particulares y mejorar su bienestar, al permitirles suavizar su consumo a lo largo del tiempo, especialmente ante perturbaciones idiosincráticas de los ingresos y los gastos. Bonomo et al. (2024), por ejemplo, concluyen que la reforma de portabilidad de préstamos en Brasil aumentó significativamente el bienestar de los consumidores en el país, y que estas ganancias fueron mayores y se concentraron especialmente entre las personas de menores ingresos. Esto es relevante, teniendo en cuenta que la resolución tuvo un costo fiscal insignificante para el gobierno y que se trata tan solo de una reforma institucional que permite a los consumidores transferir su deuda a otros bancos. Los autores del estudio muestran que, aunque relativamente grande, la ganancia corresponde apenas a una décima parte de los beneficios que se podrían obtener si se eliminaran por completo las distorsiones que afectan a los diferenciales de las tasas de interés de los préstamos en Brasil. Este hallazgo sugiere que nuevas reformas del mercado crediticio podrían reportar beneficios aún mayores para los consumidores (Bonomo et al., 2024).

En segundo lugar, los gobiernos suelen promover la inclusión financiera y el crecimiento económico ofreciendo incentivos a los bancos para que abran sucursales en localidades sin bancos. La proximidad a las sucursales bancarias reduce los costos de transacción para movilizar los ahorros de muchos agentes y también puede disminuir las asimetrías en la información sobre los posibles prestatarios. En 2020, el gobierno mexicano puso en marcha un plan para ampliar la red de sucursales del Banco del Bienestar, de propiedad estatal, de 433 a más de 2.700 oficinas en todo el país, con el objetivo de establecer, al menos, una sucursal en cada municipio para octubre de 2024. La expansión dio prioridad a las zonas rurales y se extendió gradualmente a las más desarrolladas. Este enfoque buscaba introducir la competencia en mercados previamente monopolísticos, para transformarlos en duopolios o sistemas más competitivos, y, al mismo tiempo, proporcionar servicios bancarios a regiones que antes no contaban con ellos.

Ares de Parga-Regalado (2023) investiga el impacto de la expansión de los servicios bancarios en la inclusión financiera y los resultados económicos en México, utilizando la iniciativa del Banco del Bienestar como estudio de caso. Los resultados revelan que, si bien las nuevas sucursales bancarias mejoraron significativamente el acceso a los servicios financieros y provocaron un aumento sostenido del uso de tarjetas de débito en las zonas cubiertas, la expansión también provocó una reducción de la presencia de bancos comerciales, ya que muchos cerraron sus sucursales ante el crecimiento del banco público. Aunque se trata de un experimento interesante,

el Banco del Bienestar promueve principalmente la inclusión financiera mediante la prestación de servicios básicos, como cuentas de ahorro, remesas y servicios de pago, sin ofrecer préstamos personales o comerciales, lo que limita el impacto de la política en la economía local.

Al igual que en México, el gobierno federal brasileño introdujo en 2004 el programa “Banco para Todos” con el fin de proporcionar servicios y productos financieros a la población no bancarizada de Brasil mediante la expansión de los bancos públicos. Como se muestra en el panel A del gráfico 5.3 (arriba), este desarrollo se ha reflejado en el aumento de la cuota total de crédito que poseen estos bancos públicos. A diferencia de México, ofrecen tanto préstamos comerciales como de consumo. Fonseca y Matray (2024) muestran que, al aumentar efectivamente el número de sucursales bancarias y depósitos, y el volumen de préstamos en las ciudades seleccionadas, la política generó importantes beneficios económicos, entre ellos, mayores niveles de emprendimiento, aumento del empleo y crecimiento económico, en especial en ciudades que anteriormente carecían de acceso a servicios bancarios. Sin embargo, estas ganancias se distribuyeron de manera desigual, y los trabajadores con mayor nivel de educación se beneficiaron de manera desproporcionada. En las zonas con una oferta inicial baja de trabajadores calificados, el resultado fue un aumento de la desigualdad salarial.

En un estudio que utiliza datos del registro de crédito para analizar el aumento de los préstamos concedidos por los bancos estatales brasileños en 2012, Joaquim, Netto y Ornelas (2023) observan que, si bien la expansión del crédito por parte de los bancos estatales redujo las tasas de interés, tuvo poco impacto en la oferta de crédito de los bancos privados. Las empresas que dependían de los bancos estatales, especialmente aquellas que ya estaban muy apalancadas, aumentaron su deuda, pero se enfrentaron a mayores tasas de incumplimiento. A nivel empresarial, los efectos sobre el empleo fueron modestos y los beneficios económicos regionales, limitados. El estudio destaca que, si bien las intervenciones crediticias públicas pueden influir en las condiciones del mercado, su eficacia para impulsar la actividad económica es cuestionable y conllevan riesgos potenciales de inestabilidad financiera.

Por último, la fusión de bancos nacionales puede tener un impacto significativo en la concentración y la competencia bancaria local, especialmente en regiones donde algunos bancos son más dominantes que otros. Las fusiones suelen reducir la competencia local, lo que da lugar a mayores diferenciales de interés en los préstamos y a una disminución del volumen total de préstamos disponibles. Por ejemplo, como se muestra en el panel B del gráfico 5.3, el HHI en Brasil aumentó aproximadamente un 40% alrededor de 2008, tras un período de consolidación del mercado impulsado

por importantes fusiones y adquisiciones. Joaquim et al. (2019) examinan cómo las fusiones y adquisiciones de grandes bancos en Brasil impactaron en los mercados crediticios locales y las actividades económicas. Utilizando datos detallados sobre préstamos y empresas de varios municipios, comparan las zonas en las que tuvieron lugar las fusiones bancarias con aquellas en las que no se produjeron estas unificaciones. Sus conclusiones indican que la reducción de la competencia entre los bancos aumenta los costos de financiación y restringe el acceso al crédito, lo que incide negativamente en las empresas y el crecimiento económico. Concretamente, este impacto se debe a una reducción del número de préstamos otorgados, más que a una disminución de su importe.

Los estudios citados aquí muestran que la competencia bancaria y el poder de mercado pueden afectar los diferenciales de las tasas de interés y los volúmenes de crédito. Pero ¿cuál es el impacto de estos diferenciales de tasas de interés más elevados en la economía? Cavalcanti et al. (2023) cuantifican el impacto agregado de los diferenciales de crédito en el crecimiento y la productividad de las empresas en Brasil. Usando datos de registros crediticios a nivel de préstamo, cotejados con datos a nivel de empresa, documentan tanto los niveles altos como la significativa dispersión de los diferenciales de crédito ajustados por incumplimiento entre las empresas brasileñas. Sus conclusiones revelan que las empresas jóvenes y pequeñas pagan tasas de interés más elevadas, incluso después de incorporar como controles probabilidades de incumplimiento y características observables de los préstamos y de las empresas. El estudio también concluye que los elevados diferenciales de préstamos a los que se enfrentan las empresas en Brasil provocan reducciones de aproximadamente el 40% y el 30% en la producción y la productividad, respectivamente (Cavalcanti et al., 2023).

Sistemas de pago, interoperabilidad y digitalización

Los bancos no solo actúan como mediadores entre prestatarios y prestamistas, sino que también facilitan los pagos mediante la emisión de tarjetas de débito y crédito, y la oferta de transferencias bancarias eficientes y puntuales. Las nuevas tecnologías de pago que permiten realizar transacciones seguras y eficientes entre particulares y empresas mejoran la eficiencia económica, promueven el reparto de riesgos y mejoran el bienestar general. En las últimas décadas, las tarjetas de crédito y débito, junto con los sistemas de pago instantáneo, han adquirido cada vez más importancia en las transacciones minoristas como sustitutos del efectivo.

Un estudio realizado por Sean Higgins (2024) examina cómo la adopción de tecnologías financieras puede tener importantes efectos secundarios que

afectan a sectores de la población que no son aquellos a los que se dirigen estos desarrollos. Higgins analiza la distribución por parte del gobierno mexicano de un millón de tarjetas de débito a hogares de bajos ingresos entre 2009 y 2012, con el fin de analizar los efectos de la eliminación del dinero en efectivo en la economía. Por el lado de la oferta, el número de pequeñas empresas minoristas que adoptaron terminales de punto de venta para poder aceptar tarjetas de débito aumentó en un 18%. Por el lado de la demanda, el número de consumidores que utilizaban tarjetas de débito distintas de las que recibían del gobierno se incrementó un 21%. La adopción de tarjetas de débito por parte de los minoristas benefició tanto a los consumidores de menores como de mayores ingresos, quienes trasladaron el 13% de su gasto en supermercados a pequeños comercios, lo que aumentó sus ventas y beneficios (Higgins 2024). El estudio destaca que las externalidades de red y las fallas en la coordinación entre los participantes del mercado son obstáculos clave para la adopción de la tecnología financiera en los mercados. También sugiere que las intervenciones de las políticas dirigidas a un solo lado del mercado (como los nuevos usuarios de tarjetas de débito en México) pueden conducir a una adopción más amplia e impulsada por el mercado que beneficie a todos.

Además de las fallas de coordinación, el poder de mercado en el sistema de pagos puede impedir el uso de tarjetas de crédito y débito. En una transacción típica con tarjeta, una parte incluye al comerciante que la acepta como medio de pago, y la otra al consumidor, quien posee la tarjeta emitida por un banco o una institución financiera no bancaria. Por lo general, un intermediario adicional denominado “adquirente” se encarga de proporcionar el mecanismo para procesar los pagos del comerciante. El acuerdo se basa en un contrato entre el comerciante y el adquirente, quien actúa como facilitador de pagos (es decir, permite completar los pagos), asume su responsabilidad y gestiona las liquidaciones con los comerciantes. Para compensar sus servicios, todas las partes involucradas (adquirentes, bancos y redes de tarjetas) cobran comisiones. A partir de datos españoles, Carbó Valverde, Chakravorti y Rodríguez Fernández (2016) concluyen que, a medida que estas comisiones disminuyen, aumenta la aceptación de las tarjetas de pago por parte de los comerciantes, y esto, a su vez, impulsa su adopción y uso por parte de los consumidores.

Debido a las externalidades de red y a la integración vertical, el mercado de adquirentes ha estado muy concentrado. Hasta hace poco, en varios países de América Latina y el Caribe, cada adquirente manejaba exclusivamente una sola marca de tarjetas de crédito. Como resultado, un comerciante que deseaba aceptar más de una marca debía establecer contratos con más de un adquirente. La falta de interoperabilidad entre los adquirentes generó complejidades y costos adicionales para los comerciantes que gestionaban

múltiples acuerdos. Este fue el caso en Uruguay hasta septiembre de 2022, cuando la regulación simplificó el proceso al autorizar que muchos adquirentes admitieran múltiples redes de tarjetas, lo que permitió a los comerciantes aceptar una amplia gama de tarjetas de pago mediante un único contrato. En su investigación sobre este cambio de las políticas en Uruguay, Gandelman, Roldán y Viera (2025a) aportan evidencia de los efectos significativos que ha tenido la introducción de la multiadquisición en la dinámica del mercado. Los adquirentes existentes ampliaron su oferta, y otros nuevos comenzaron a entrar en el mercado. También observan una disminución de la concentración de mercado en todos los segmentos de pago. Además, las comisiones a los comerciantes experimentaron algunas reducciones, aunque estas no se ajustaron plenamente a los acuerdos previstos, ya que eran anteriores al cambio de las políticas.

Otro avance que podría afectar al mercado de las tarjetas de crédito y débito, y mejorar la competencia bancaria, es la llegada del pago electrónico instantáneo. Un ejemplo para destacar es Pix, lanzado por el Banco Central de Brasil en noviembre de 2020. Sarkisyan (2024) constata que la introducción de Pix aumentó la competencia en materia de depósitos al hacer que los bancos pequeños resultaran más atractivos para los depositantes. Pix permitió a los bancos pequeños hacer que los pagos fueran más cómodos, igualando las condiciones con los bancos más grandes, que tradicionalmente dominan el mercado de las tarjetas de crédito y débito. Como resultado, los depósitos en los bancos pequeños aumentaron en relación con los de los bancos grandes, y esto redujo la concentración de mercado de depósitos. El estudio también concluye que los bancos pequeños podían permitirse cobrar tasas de interés más bajas por los depósitos que los bancos grandes, ya que la mayor practicidad de los pagos atraía más clientes (Sarkisyan, 2024).

Una cuestión importante es si las nuevas tecnologías de pago sustituirán o complementarán los métodos existentes. Por un lado, un sistema como Pix actúa como sustituto de otras formas de pago; por otro, podría conducir a una mayor inclusión financiera y, en consecuencia, aumentar el uso de otras tecnologías financieras y servicios bancarios. Sampaio y Ornelas (2024) demuestran que Pix ha incrementado el número de usuarios activos y ha facilitado el uso de seguros de informalidad a través de las remesas. Estas conclusiones son similares a las de Jack y Suri (2014) sobre el dinero móvil en Kenia. Utilizando datos de inundaciones como instrumento para estudiar las transferencias, Sampaio y Ornelas (2024) observan un crecimiento de otros métodos de pago y un aumento del 4% en el uso activo de cuentas bancarias, lo que indica que, en general, Pix complementa, en lugar de sustituir, los servicios bancarios existentes en Brasil. Este tipo de experiencia se ha

materializado también en otros países. Por ejemplo, Ancalle y García (2024) examinan cómo la interoperabilidad impulsada por la regulación en Perú en 2022 aumentó la adopción de los pagos digitales y redujo la dependencia del efectivo, especialmente en las regiones con inclusión financiera. El recuadro 5.1 analiza la expansión de los pagos digitales en la región.

Recuadro 5.1. El auge de los pagos digitales en América Latina y el Caribe

A medida que las herramientas digitales se generalizan, una amplia variedad de productos financieros digitales está ganando terreno. Algunos de estos productos satisfacen las necesidades tradicionales de ahorro y crédito, pero varios proporcionan acceso a un tipo de servicio relativamente nuevo: los pagos instantáneos.

La rápida difusión de los métodos de pago digitales instantáneos en todo el mundo ha despertado el interés de los gobiernos, los bancos y otras instituciones financieras intermediarias tradicionales. Los pagos digitales prometen aumentar la eficiencia de las transacciones y proporcionar un punto de entrada al sistema financiero para millones de personas. Sin embargo, este gran potencial también ha generado incentivos para que nuevos proveedores ajenos al sistema bancario irruman en el mercado de los pagos digitales y compitan con las instituciones financieras tradicionales.

América Latina y el Caribe no ha sido una excepción. El número de servicios de dinero móvil, por ejemplo, ha crecido considerablemente en la región en los últimos 10 años (véase el gráfico R5.1.1). Hoy en día, los residentes pueden, al menos en teoría, realizar diferentes tipos de transacciones desde sus teléfonos, con frecuencia sin conexión a Internet.

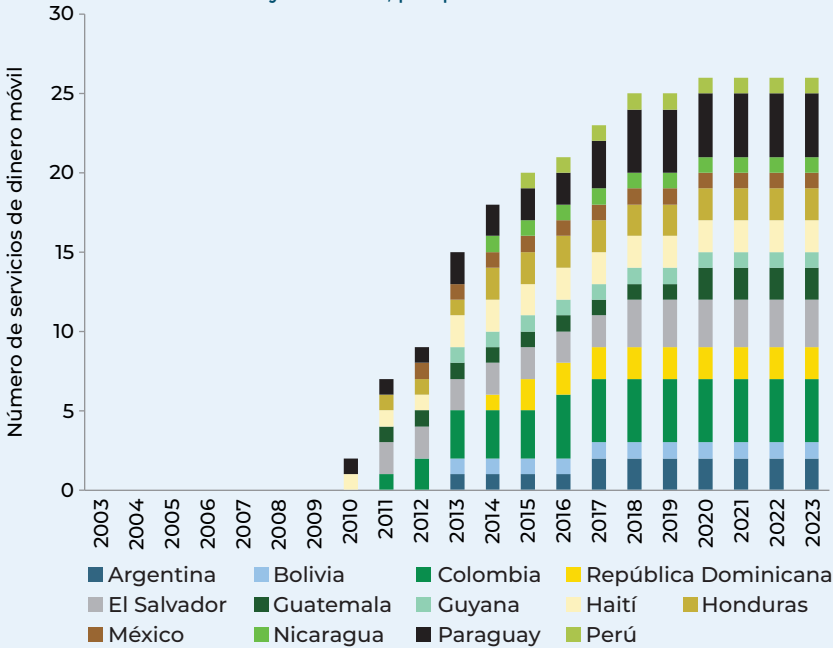
A medida que las empresas de tecnología financiera (FinTech) ingresan cada vez más al mercado de las plataformas de pago instantáneo, los gobiernos se enfrentan al reto crucial de fomentar un entorno competitivo que ofrezca servicios atractivos y asequibles a los millones de personas que siguen marginadas del sector financiero.

El desafío es doble. En primer lugar, existe un problema de gobernanza. Por la propia naturaleza de su actividad, los bancos y otras instituciones financieras intermediarias recogen depósitos del público y están sujetos a regulaciones para garantizar que las personas puedan acceder a sus fondos cuando los soliciten. Por otro lado, las FinTech que proporcionan plataformas de pago a menudo no están sujetas a estas regulaciones. Abordar este desafío implica nivelar el campo de juego entre los proveedores con nuevos tipos de modelos de negocio, manteniendo, al mismo tiempo, los incentivos para la innovación. Existe evidencia de cómo las regulaciones afectan a la interacción entre los bancos y los proveedores no bancarios en el contexto de los préstamos hipotecarios en Estados Unidos (Buchak et al., 2018), pero es necesaria en

(continúa en la página siguiente)

Recuadro 5.1. El auge de los pagos digitales en América Latina y el Caribe (continuación)

Gráfico R5.1.1. Crecimiento de los servicios de dinero móvil en América Latina y el Caribe, por país



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos de GSMA, Mobile Money Metrics (período 2003–23).

Nota: Incluye información sobre los nuevos servicios lanzados y los servicios cerrados o fusionados cada año.

otros mercados, como los pagos instantáneos, y en los países de la región, a fin de orientar sus próximos pasos en la formulación de las políticas.

El segundo desafío surge de la existencia de economías de red en el mercado de pagos instantáneos. A los usuarios les conviene que la mayoría de sus socios comerciales estén conectados a la misma plataforma de pago. Esto ha sido extremadamente difícil de lograr debido a las propias fuerzas del mercado. Varios países cuentan con múltiples servicios de pago o billeteras digitales que no están perfectamente interconectados, lo que obliga a los usuarios a conectarse a diferentes plataformas para realizar la mayoría de sus transacciones.

Irónicamente, aunque las herramientas de pago digital prometen menores costos de transacción, la falta de compatibilidad entre plataformas los aumenta. Esta característica del sector influye en la forma en que los responsables de las políticas conciben la competencia: sin compatibilidad, el incentivo

(continúa en la página siguiente)

Recuadro 5.1. El auge de los pagos digitales en América Latina y el Caribe *(continuación)*

del proveedor es competir *por todo el mercado*, no por la participación de mercado. Sin políticas para que los servicios sean compatibles entre plataformas, es decir, interoperables, la competencia por todo el mercado puede conducir a un mayor poder de mercado y al surgimiento de una plataforma dominante, con pérdidas para los consumidores financieros (Katz y Shapiro, 1985).

Cada vez más, los países de América Latina y el Caribe están trabajando en formas de garantizar la interoperabilidad. Los enfoques van desde plataformas proporcionadas por el gobierno, como Pix en Brasil, hasta mandatos de interoperabilidad para los proveedores en Perú. Estas innovaciones dan una idea de hacia dónde debe dirigirse la agenda de conocimiento futura; y tanto la evidencia como la teoría sobre los impactos, las ventajas y las desventajas de los diferentes enfoques pueden contribuir sustancialmente al debate de las políticas en la región.

Concentración y estabilidad financiera

Debido a los riesgos y las consecuencias económicas potencialmente catastróficas de las crisis financieras, los bancos están sujetos a requisitos de capital y a otras regulaciones que restringen su alcance y sus actividades. Sin embargo, estos requisitos y regulaciones también pueden actuar como barreras a la entrada, reduciendo la competencia y aumentando el poder de mercado de los bancos establecidos. Por otro lado, los bancos en dificultades, especialmente los grandes, suelen ser rescatados con dinero de los contribuyentes, lo que genera la percepción de que son “demasiado grandes para quebrar”. Esta situación puede dar lugar a un riesgo moral, ya que los grandes bancos asumen mayores riesgos creyendo que serán rescatados en caso de crisis. Como resultado, regulaciones más estrictas pueden conducir inadvertidamente a una mayor concentración de mercado y, en lugar de reducir la inestabilidad financiera, aumentarla (Admati y Hellwig, 2014).

Las investigaciones han demostrado que el riesgo sistémico puede desempeñar un papel importante en la relación entre la concentración y el ejercicio del poder de mercado. Tovar, Jaramillo y Hernández (2007) destacan que en Colombia el alto riesgo sistémico permitió a los bancos trasladar una mayor parte de su riesgo a los clientes mediante márgenes de intermediación más elevados, situación que, en la práctica, permitió que el poder de mercado se acentuara durante los períodos de tensión económica. Este hallazgo indica que, si bien la alta concentración por sí sola puede no

conducir a la colusión, exagera su impacto cuando se combina con riesgos sistémicos. Yeyati y Micco (2007) observan que, aunque el aumento de la penetración extranjera en los sistemas bancarios latinoamericanos trajo consigo ganancias en eficiencia, también condujo a un mayor poder de mercado y a una menor competencia, lo que, junto con el riesgo, hizo que estos sistemas fueran más frágiles.

En general, no existe consenso sobre la relación empírica entre la competencia y la estabilidad financiera, tal como se indica en un metaanálisis de Zigraiova y Havranek (2016). Tabak, Fazio y Cajueiro (2012) muestran que la competencia afectó el comportamiento de la toma de riesgos en 10 países latinoamericanos entre 2003 y 2008 de forma no lineal, ya que los niveles de competencia tanto altos como bajos inhiben la toma de riesgos por parte de los bancos, por diferentes razones. La capitalización mejora la estabilidad de los bancos más grandes solo en condiciones de competencia alta y promedio, y no es así cuando la competencia bancaria es baja. Las conclusiones subrayan que, si bien las medidas reguladoras son esenciales para la estabilidad, su interacción con la concentración y el riesgo sistémico debe evaluarse cuidadosamente para evitar resultados no deseados que pudieran amplificar las vulnerabilidades financieras.

Las nuevas tecnologías de pago y su impacto

Las criptomonedas y las monedas digitales —formas virtuales de medios de intercambio que pueden utilizarse en lugar del dinero físico— han aportado una innovación transformadora a las finanzas mundiales, reconfigurando la competencia en el mercado y la inclusión financiera. La tecnología *blockchain*, el sistema fundamental que sustenta las criptomonedas, registra las transacciones en múltiples ordenadores para garantizar la seguridad y la transparencia de los datos, lo que favorece la descentralización de las finanzas y facilita un mayor acceso a los servicios financieros y a las transferencias y pagos internacionales.

Sin embargo, persisten los retos prácticos para que las criptomonedas sean ampliamente aceptadas, ya que las elevadas comisiones y los lentos tiempos de procesamiento limitan su utilidad como medio de intercambio fiable (Prasad, 2023). Además, aunque se supone que la tecnología criptográfica democratiza las finanzas, las tendencias de centralización son evidentes en el uso de las monedas estables (*stablecoins*), que dependen de emisores centralizados para su estabilidad y gobernanza. Por supuesto, la tecnología puede cambiar para superar algunos de estos desafíos.

Las monedas digitales de los bancos centrales (CBDC) representan otra vía transformadora, aunque compleja. Tienen el potencial de mejorar

los servicios financieros y la eficiencia de las transacciones, al ofrecer una alternativa segura a los métodos de pago tradicionales que requieren varios intermediarios. Para algunos, las CBDC pueden resolver las vulnerabilidades inherentes al sistema bancario tradicional. Eeckhout (2023) sostiene que podrían eliminar el riesgo de pánico bancario al permitir que los particulares y las empresas mantengan depósitos remunerados en moneda digital directamente en los bancos centrales, eliminando así la dependencia de los bancos comerciales para los depósitos. La mayoría de las veces, los bancos, especialmente los grandes, aplican un *markdown* a los depósitos. Eeckhout sugiere que las CBDC podrían mejorar la estabilidad y la eficiencia financieras al racionalizar los sistemas de pago y reducir los costos de las transacciones.

Las CBDC también conllevan riesgos, incluida la posibilidad de que los depósitos se trasladen de los bancos comerciales a las carteras digitales controladas por los bancos centrales. Esto podría afectar la creación de crédito, la inversión y la estabilidad financiera general al desplazar los depósitos bancarios y aumentar los costos de financiación de los bancos (Prasad 2023; Keister y Sanches, 2023), que pueden repercutir en los consumidores. Además, la adopción global de las CBDC podría remodelar la dinámica monetaria internacional y desafiar el dominio de las monedas fiduciarias establecidas, como el dólar estadounidense. Por lo tanto, es necesario seguir investigando para comprender los efectos de las CBDC en los bancos, el crédito, la eficiencia de los pagos y la estabilidad financiera.

Repercusiones en las políticas

Hasta ahora, el debate se ha centrado en la falta de competencia en el sector bancario. Sin embargo, como se ha mostrado en capítulos anteriores, el poder de mercado es evidente en diferentes sectores de las economías de América Latina y el Caribe. Las barreras a la competencia pueden afectar significativamente al desarrollo a largo plazo, ya que pueden socavar el dinamismo empresarial, restringir la adopción de tecnología y obstaculizar la innovación (Parente y Prescott, 2000; Cole et al., 2006; Eeckhout, 2021). Mercados de capital subdesarrollados pueden figurar entre estos obstáculos. Sin acceso a la financiación, las pequeñas empresas y los emprendedores no pueden crecer, lo que limita la competencia y la innovación (Rajan y Zingales, 2003). En consecuencia, las empresas establecidas pueden tener un interés particular en mantener un mercado de capitales subdesarrollado y pueden presionar para que se aprueben regulaciones que protejan su monopolio.

La estructura competitiva de los mercados también es crucial para la transmisión de los choques macroeconómicos y, por lo tanto, para la

capacidad de las autoridades monetarias de gestionar las fluctuaciones del ciclo económico, controlar la inflación y suavizar las perturbaciones. La investigación de Mongey (2021) demuestra que la falta de competencia en los mercados de productos puede hacer que la inflación sea menos sensible a los cambios de política monetaria, al tiempo que amplifica las respuestas del PIB. Tras un episodio de política monetaria expansiva, por ejemplo, las empresas con *markups* elevados (es decir, cuyos precios de venta son sustancialmente superiores a sus costos marginales) pueden tener menos incentivos para subir los precios. Esto, a su vez, afecta las respuestas de precios de las empresas con *markups* bajos. Bardóczy et al. (2024) también evidencian que la inflación se ajusta más lentamente como resultado de la rigidez salarial cuando falta competencia en los mercados laborales.

En el sector bancario, la reducción de la competencia influye de manera similar en los efectos de la política monetaria. Cuando unos pocos bancos grandes dominan el mercado, pueden absorber parte de una subida de las tasas de interés, reduciendo los efectos de la subida en las tasas de interés de los préstamos (Wang et al., 2022).

Conclusión sobre la competencia en la banca

El sector financiero mundial está siendo transformado por las nuevas tecnologías que están remodelando la infraestructura y el procesamiento de datos de los servicios financieros, incluidos los sistemas de pago y la gestión de datos. Para maximizar los beneficios de las innovaciones de la tecnología financiera, las nuevas regulaciones deben reducir las barreras a la competencia entre las *start-ups* innovadoras y las empresas establecidas. Esto implica mejorar el intercambio de información entre las instituciones financieras y la portabilidad de los servicios bancarios, y adaptar las políticas prudenciales al tamaño y el alcance de los diferentes bancos para fomentar la entrada de nuevos participantes y promover la innovación.

En este capítulo se destaca que el sector bancario de América Latina y el Caribe está más concentrado que en Estados Unidos, y que los bancos de la región tienen un poder de mercado considerable. Recientemente, los países de la región han puesto en marcha diversas iniciativas de política, reformas institucionales e innovaciones para promover la competencia en los mercados crediticios y los sistemas de pago. En general, estas medidas han tenido efectos positivos en el dinamismo empresarial, el bienestar de los consumidores y el reparto de riesgos entre particulares y empresas, lo que ilustra el importante potencial de las reformas procompetitivas en el sector bancario para mejorar los resultados económicos y sociales. A fin de promover aún más la estabilidad financiera y la competencia, y mejorar el desarrollo

financiero y económico, los organismos reguladores y los bancos centrales deben centrarse en políticas adaptativas que apoyen la innovación, mejoren la transparencia, incorporen los cambios tecnológicos y mantengan un entorno regulatorio equilibrado que dé cabida tanto a las instituciones financieras establecidas como a las nuevas.

Destrucción creativa: dinamismo empresarial y competencia

El dinamismo empresarial es un motor fundamental del crecimiento económico a largo plazo. Si la economía fuera una liga deportiva, el dinamismo empresarial sería el reclutamiento, el entrenamiento y la rivalidad constantes que la mantienen emocionante y competitiva. Los nuevos jugadores (o participantes) serían reclutados para la liga, y aportarían talento y energía frescos. Los jugadores veteranos (empresas consolidadas) perfeccionarían continuamente sus habilidades y estrategias para mantenerse en la cima de su juego, mientras que los de bajo rendimiento (las empresas menos productivas) serían traspasados, sustituidos o retirados para dar paso a nuevos talentos. Este ciclo continuo de entrada, crecimiento y salida sería lo que mantendría la liga vibrante y atractiva. Sin la incorporación de nuevos jugadores, la liga se estancaría, pues carecería de la innovación y la emoción que aporta el talento fresco. Del mismo modo, sin sustituir o volver a formar a los jugadores que no rinden, la calidad del juego disminuiría, lo que reduciría la experiencia general.

Un entorno competitivo es vital para fomentar el dinamismo empresarial. En esta liga deportiva, la perspectiva de obtener una recompensa motiva a los jugadores a unirse y mejorar sus habilidades. Si no pueden competir en igualdad de condiciones con las estrellas consagradas, por ejemplo, cuando los árbitros y los entrenadores favorecen a estas últimas, tendrán pocos incentivos para esforzarse por alcanzar la excelencia y es posible que ni siquiera se unan a la liga. Del mismo modo, los jugadores de más edad no se esforzarán por sobresalir si no se enfrentan a una competencia genuina.

Al igual que una liga deportiva prospera gracias a la renovación constante del talento y la rivalidad, la economía depende del dinamismo empresarial y la competencia para seguir siendo vibrante, adaptable, y estar preparada para afrontar nuevos retos. Es la estrategia para el éxito económico, con una mejora continua y una energía renovada que impulsa la prosperidad a largo plazo.

Un motor del crecimiento económico

El dinamismo empresarial abarca el ciclo continuo de entrada, expansión y salida de empresas que impulsa la innovación, agudiza la competencia y reasigna los recursos hacia usos más productivos. Las nuevas empresas introducen ideas, tecnologías y modelos de negocio novedosos. Algunas desafían a las empresas ya establecidas, revolucionan las industrias consolidadas o crean mercados completamente nuevos. Otras introducen nuevos productos que enriquecen las experiencias de los consumidores y amplían los límites de lo que estos pueden disfrutar y a lo que pueden acceder. Cuando tienen éxito, las nuevas empresas crecen, generan puestos de trabajo y atraen inversiones, lo que provoca un efecto dominó en toda la economía. En respuesta, las empresas ya establecidas se ven obligadas a innovar, aumentar su eficiencia y mejorar su oferta para seguir siendo competitivas.

Esta dinámica competitiva garantiza que la mano de obra y el capital sean constantemente reasignados hacia sus usos más eficientes. Las empresas que no logran mantener el ritmo, ya sea por su baja productividad o por su falta de innovación, se reducen o desaparecen, y dejan espacio para que las empresas más dinámicas se expandan. Al igual que en el marco schumpeteriano de Klette y Kortum (2004), este proceso de destrucción creativa aumenta la productividad agregada y acelera la difusión de nuevas tecnologías y mejores prácticas empresariales.¹ Al mismo tiempo, la presión competitiva amplifica los beneficios de la innovación en toda la economía, lo que se traduce en precios más bajos, mayor calidad y difusión de los efectos indirectos. En este sentido, el dinamismo empresarial no se limita a la rotación de las empresas, sino que es el conducto a través del cual la innovación y la competencia impulsan el progreso económico sostenido.

Sin embargo, cuando las presiones competitivas se debilitan, este círculo virtuoso puede estancarse. Investigaciones recientes de Akcigit y Ates (2021, 2023) muestran que el aumento de la concentración de mercado, acompañado de una disminución de la difusión del conocimiento, puede erosionar los incentivos de las empresas para innovar. Con menos competidores que entran en el mercado y las empresas rezagadas menos capaces de aprender de los innovadores de vanguardia, los líderes establecidos se afianzan más, lo que conduce a una menor experimentación y a un menor crecimiento de la productividad. Esta ralentización del dinamismo empresarial no es solo un problema a nivel de las empresas, sino que socava

¹ El economista Joseph Schumpeter describió la destrucción creativa como la fuerza fundamental del capitalismo, impulsada por la aparición de nuevos bienes, métodos de producción y mercados, que crean continuamente nuevas estructuras económicas al tiempo que destruyen las antiguas.

la capacidad de la economía para adaptarse, crecer y crear una prosperidad ampliamente compartida. Por lo tanto, garantizar un entorno competitivo es esencial para mantener el motor del dinamismo empresarial —y, por extensión, el crecimiento económico— funcionando a toda velocidad.

El análisis del dinamismo empresarial en América Latina y el Caribe se centra en los tres pilares fundamentales de una economía dinámica y saludable: la entrada de nuevas empresas productivas, el crecimiento de las empresas establecidas exitosas y la salida de las empresas menos productivas. Estas fuerzas son esenciales para una asignación eficiente de los recursos y un crecimiento sostenido de la productividad. Sin embargo, las economías de la región siguen estando lejos de este ideal. Si bien las tasas de entrada de empresas son relativamente altas, muchas de las nuevas empresas son informales, de baja productividad y no crecen, lo que contribuye poco a la creación de empleo o al aumento de la productividad. Al mismo tiempo, las fuerzas del mercado a menudo no logran eliminar a las empresas menos productivas, lo que conduce a un estancamiento del rendimiento agregado. Además, los datos recientes sugieren que el dinamismo de la región está disminuyendo, en sintonía con las tendencias mundiales. En este contexto, la revitalización del dinamismo empresarial —en particular, mediante el fortalecimiento de la competencia— debería ser una prioridad de las políticas.

El “*missing middle*”

El débil entorno competitivo de América Latina y el Caribe ha socavado su dinamismo empresarial y ha dado lugar a economías dominadas por pequeñas empresas, muchas de las cuales son informales y están dirigidas por trabajadores por cuenta propia. El gráfico 6.1 muestra la distribución de las empresas y los empleados entre empresas de diferentes tamaños, en 10 de las economías de la región. Las empresas conformadas por entre 1 y 5 empleados —en el gráfico, los grupos 1 y 2–5 combinados— representan el 95% de todas las empresas y son empleadoras del 57% de la población activa. Por el contrario, las empresas con más de 50 empleados representan solo el 1% de todas las empresas, pero son empleadoras de alrededor del 20% de los trabajadores.

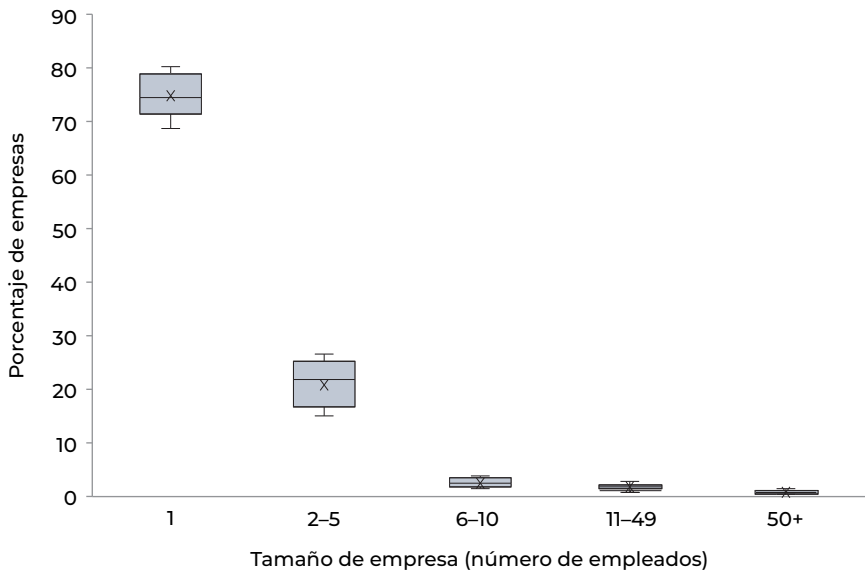
Para poner esto en perspectiva, más de la mitad de la fuerza laboral de América Latina y el Caribe trabaja por cuenta propia o en empresas con menos de cinco trabajadores. En cambio, en Estados Unidos, estas pequeñas empresas representan menos del 5% del empleo total. Del mismo modo, mientras que las grandes empresas —normalmente, las más productivas— emplean a menos de una cuarta parte de los trabajadores en América Latina

y el Caribe, representan alrededor de dos tercios en Estados Unidos.² Estos patrones concuerdan con las conclusiones de Hsieh y Klenow (2014), quienes documentan el predominio de los pequeños establecimientos en los sectores manufactureros de la India y México, en marcado contraste con la prevalencia de los establecimientos medianos y grandes en Estados Unidos.

La concentración extrema del empleo en las microempresas —y, en menor medida, en las grandes empresas— en América Latina y el Caribe, combinada con la presencia limitada de empresas medianas, refleja una estructura económica fragmentada, que a menudo se describe como el “*missing middle*”. Si bien el número de empresas disminuye a medida que aumenta su tamaño, la distribución del empleo entre ellas está claramente polarizada y sigue un patrón en forma de U (como sugiere el gráfico 6.1, panel B). Como subrayan Hsieh y Olken (2014), este patrón, común en muchas economías en desarrollo, no refleja un segmento ausente en la distribución del tamaño de las empresas *per se*, sino más bien una notable ausencia de empleadores en las empresas medianas.

Gráfico 6.1. Distribución de empresas y empleados por tamaño de empresa

A. Porcentaje de empresas por tamaño de empresa

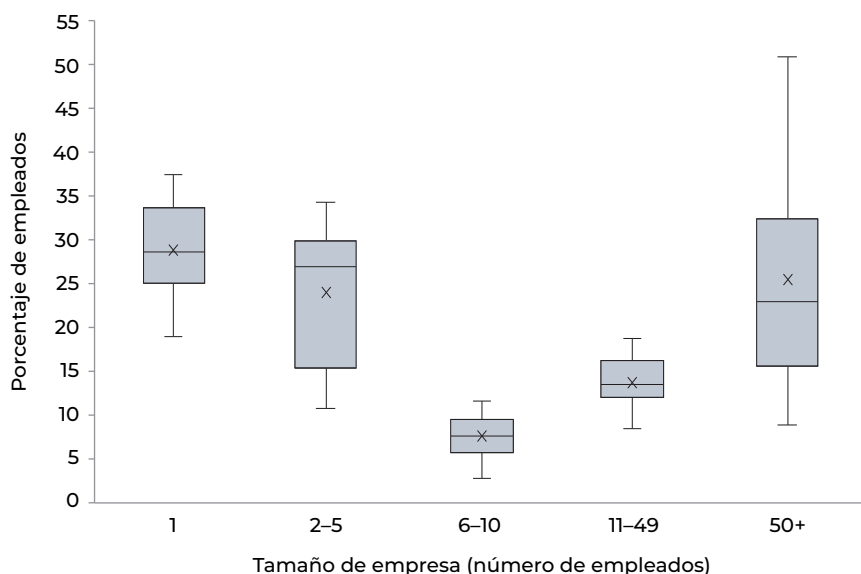


(continúa en la página siguiente)

² La información de Estados Unidos se basa en los cuadros de datos anuales de 2019 de la *Statistics of U.S. Businesses*, por sector industrial, publicados por la Oficina del Censo de Estados Unidos. Las empresas con 100 o más trabajadores son empleadoras del 67% de la población activa.

Gráfico 6.1. Distribución de empresas y empleados por tamaño de empresa (continuación)

B. Porcentaje de empleados por tamaño de empresa



Fuente: Cálculos del equipo del BID, realizados a partir de datos de encuestas de hogares y de la población activa de Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Paraguay y Perú (primer trimestre de 2025); Bolivia y Uruguay (cuarto trimestre de 2024).

Notas: El gráfico muestra la distribución de las empresas (panel A) y los empleados (panel B) por tamaño de empresa e incluye empresas formales, informales y los trabajadores por cuenta propia. Los corchetes situados encima y debajo de cada barra indican los valores máximo y mínimo de la distribución para cada grupo de tamaño, mientras que las barras representan el 50% central de las distribuciones. La línea horizontal dentro de cada barra indica la mediana de la distribución y la X, la media. La proporción de empleados se calcula a partir de la población en edad de trabajar que vive en zonas urbanas y está empleada en el sector privado en el momento de las encuestas. El cálculo del número de empresas utiliza el punto medio de cada corchete basado en los datos brutos de cada país y divide el número total de trabajadores de cada corchete por el punto medio de ese corchete. Los rangos de tamaño de las empresas para cada país son los siguientes: Argentina: 1 a 5 (continuo), 6-10, 11-25, 26-40, 41-100, 101-200, 201-500, 501+; Bolivia: variable continua; Chile: 1 a 10 (continuo), 11-49, 50-199, 200+; Colombia: 1, 2-3, 4-5, 6-10, 11-19, 20-30, 31-50, 51-100, 101-200, 201+; Costa Rica: 1 a 9 (continuo), 10-19, 20-29, 30-99, 100+; Ecuador: 1 a 100 (continuo), 101+; México: 1, 2-5, 6-10, 11-15, 16-50, 51+; Paraguay: 1, 2-5, 6-10, 11-20, 21-30, 31-50, 51-100, 101-500, 501+; Perú: variable continua; Uruguay: 1, 2-4, 5-9, 10-19, 20-49, 50-99, 100-199, 200+. Para el punto medio del último tramo se utiliza un valor equivalente a 1,5 veces el valor mínimo del rango.

El predominio de las microempresas y la escasez de empresas medianas y grandes competitivas en América Latina y el Caribe distorsionan la dinámica del mercado. Al haber muy pocas empresas que crecen y compiten de manera eficaz, los precios se mantienen altos, la innovación se enlentece y las ganancias de productividad se estancan, lo que crea un círculo vicioso de bajo dinamismo y crecimiento limitado.³ La falta de presión competitiva también

³ Alfaro et al. (2009) sostienen que las diferencias en la asignación de recursos entre las plantas son un determinante significativo de la variación entre países en los ingresos por trabajador.

permite que algunas grandes empresas ejerzan un poder de monopsonio en los mercados de insumos. Un claro ejemplo es el mercado laboral, donde la insuficiente competencia permite a las empresas dominantes contener los salarios y restringir las oportunidades de empleo (véase el capítulo 3).

Entrar al mercado

La entrada de nuevas empresas productivas es un aspecto vital del dinamismo empresarial y un importante motor de una economía competitiva. Las nuevas empresas estimulan la inversión, la creación de empleo y la innovación mediante la introducción de nuevos productos, servicios y prácticas de gestión. Las innovaciones pueden dar lugar a un crecimiento significativo de las empresas y a beneficios económicos más amplios si se extienden por toda la economía. Como resultado, los responsables de las políticas suelen buscar estrategias para aumentar las tasas de entrada de empresas.

Cuando las empresas entran en un mercado, la competencia debería intensificarse, lo que podría dar lugar a una bajada de los precios y a una mejora de la calidad. Busso y Galiani (2019), por ejemplo, estudian el efecto causal de la competencia sobre los precios y la calidad mediante un experimento de campo en República Dominicana. El experimento formaba parte de una iniciativa para mejorar el funcionamiento de un programa de transferencias monetarias condicionadas (TMC), que proporcionaba transferencias monetarias a familias de bajos ingresos, mediante una tarjeta de débito que solo se podía utilizar en tiendas de alimentación afiliadas al programa. El experimento consistió en un aumento inducido del número de comercios minoristas afiliados al programa de TMC. Se observó que la entrada de nuevos competidores provocó una reducción de los precios de entre el 2% y el 6% y una mejora de la calidad del servicio, sin cambios significativos en la variedad de productos o la oferta de marcas. También se observó que los precios bajaron más en las zonas que contaban con más competidores.

La entrada de empresas al mercado puede afectar la competencia y el bienestar a través de una serie de mecanismos, entre los que se incluyen la respuesta estratégica de las empresas ya establecidas, la salida de estas, la pérdida de variedad de productos y ventajas ofrecidas por las empresas que salieron, las ganancias en variedad y ventajas proporcionadas por los nuevos participantes, la pérdida de puestos de trabajo por la salida de las empresas ya establecidas y los nuevos puestos de trabajo ofrecidos por los nuevos participantes.⁴ Atkin, Faber y González-Navarro (2018) presentan y

⁴ Las empresas también pueden adaptarse a la entrada de competidores más grandes ajustando su combinación de productos. Bondi et al. (2025) exploran este fenómeno en el sector minorista de México, desarrollando un marco teórico y proporcionando evidencia empírica sobre la "especialización defensiva".

estiman un modelo que incluye todos estos mecanismos para analizar la entrada de supermercados extranjeros en México. Encuentran importantes ganancias de bienestar para el hogar promedio, impulsadas, principalmente, por la reducción de los precios en los supermercados ya establecidos y las ganancias directas para los consumidores por la entrada de supermercados extranjeros, que incluyen una mayor variedad, más comodidades y precios más bajos.

La entrada de empresas al mercado también puede afectar sustancialmente a las empresas establecidas en otros aspectos, además de los precios. Por ejemplo, motivándolos a aumentar la productividad y la innovación. Bao y Chen (2018) estudian cómo reaccionan las empresas domésticas ante la amenaza de la competencia extranjera. Cuantifican la amenaza de la competencia multinacional por medio de decenas de miles de comunicados de prensa de 200 países para identificar las posibles inversiones de empresas multinacionales que podrían amenazar a los operadores tradicionales. Encuentran que las empresas domésticas mejoran su productividad cuando se enfrentan a la amenaza de la entrada de empresas extranjeras, lo cual aumenta la innovación, la inversión y los salarios, además de que las mejoras aumentan con la magnitud de la amenaza. Los resultados sugieren que las amenazas de la inversión extranjera directa representan el 5% del crecimiento de la productividad en la muestra global de países y el 10% del crecimiento de la productividad en los países en desarrollo.

La entrada de empresas más productivas también puede reducir la entrada de las menos productivas. Talamas Marcos (2025) muestra que, en México, un aumento en el número de cadenas de tiendas de conveniencia, de ninguna tienda hasta un promedio de 6,7 tiendas por barrio, reduce el número de tiendas de barrio (*tienditas*) en un 15%. Sin embargo, este efecto no se debe a un aumento en el número de tiendas de barrio que cierran, sino a una disminución en el número de las que abren. Por lo tanto, la entrada de empresas más productivas puede tener efectos compuestos que cambien la distribución de la productividad de las empresas del sector en una dirección positiva. No solo añade empresas al extremo más productivo de la distribución, da un incentivo a las empresas establecidas para que sean más productivas e impulsa la salida de las empresas menos productivas, sino que reduce la entrada de las de baja productividad.

Incluso sin la entrada real de empresas, la posibilidad de entrada disciplina el comportamiento de las empresas ya establecidas al limitar los *markups* —la diferencia entre los precios de venta y los costos marginales— y empujar a las empresas a innovar. Esto se relaciona con el concepto de “mercados disputables”, en los que las empresas ya establecidas entienden que, si suben demasiado sus precios o *markups*, corren el riesgo de animar a otros empresarios a entrar en el mercado, socavarlos y quitarles participación

de mercado.⁵ Solamente la amenaza de la entrada de otra empresa puede fomentar un comportamiento competitivo. Además de la evidencia analizada por Bao y Chen (2018) en su estudio sobre cómo responden las empresas domésticas a la amenaza de la competencia extranjera, mencionado antes, Goolsbee y Syverson (2008) ofrecen un ejemplo revelador basado en la evolución de la red de rutas de Southwest Airlines. Los autores observan que los competidores de Southwest redujeron significativamente sus tarifas cuando se vieron amenazados por su entrada. Curiosamente, más de la mitad del impacto total de Southwest en los precios de las empresas ya establecidas se produjo antes de su entrada efectiva. Sin embargo, la evidencia es mixta en cuanto a si estas reducciones de precios previas a la entrada tenían por objeto disuadir o facilitar la entrada.

No se trata de cantidad, sino de calidad

A primera vista, la entrada de empresas en América Latina y el Caribe parece sólida en comparación con las economías más avanzadas. Los datos del proyecto DynEmp, de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE),⁶ por ejemplo, según lo informado por Calvino, Criscuolo y Verlhac (2020), muestran que las tasas de entrada en Brasil y Costa Rica superaron el 9% en los períodos estudiados y se ubicaron entre las más altas de la muestra (véase el gráfico 6.2).⁷ Como se analiza más adelante en el capítulo, esto no se debe necesariamente a un entorno que fomenta la entrada de empresas productivas, sino más bien al crecimiento más rápido de la población activa en estas economías.

En este sentido, el principal reto para la región no es el número de nuevas empresas, sino su calidad. Las empresas que se incorporan al mercado suelen empezar a menor escala y con una productividad inferior a la de sus homólogas en economías más avanzadas. Si bien este patrón refleja, en parte, los niveles más bajos de capital humano en la región, otro factor importante es la prevalencia generalizada de la informalidad.

Los datos de México lo ilustran claramente. El gráfico 6.3 muestra que las empresas informales —definidas como aquellas que no pagan

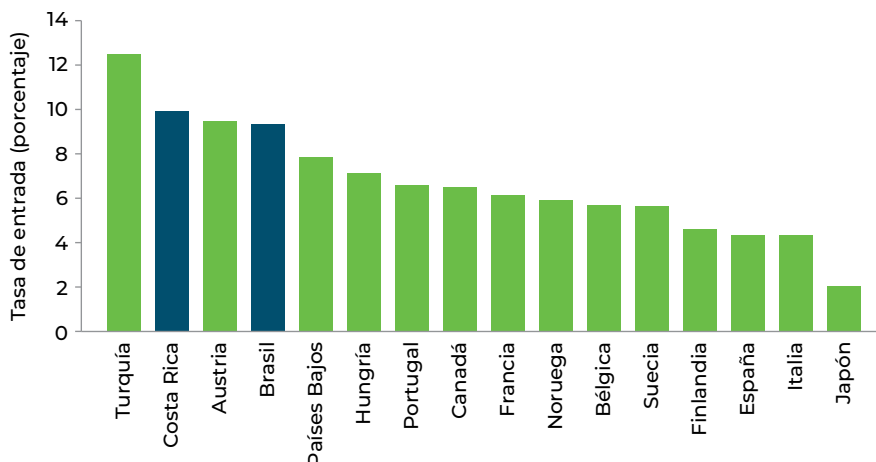
⁵ Véanse Baumol, Panzar y Willig (1982) y Brock (1983).

⁶ El proyecto DynEmp es una iniciativa de la OCDE que proporciona evidencia sobre la dinámica del empleo de las empresas emergentes y las establecidas a partir de datos a nivel de empresa de más de 20 economías de la OCDE y no pertenecientes a la OCDE desde 1998.

⁷ Las tasas de entrada de empresas se calculan, aproximadamente, como el número de nuevas empresas dividido por el número de empresas existentes. Véase Calvino, Criscuolo y Verlhac (2020) para una descripción detallada de este cálculo.

contribuciones a la seguridad social— son significativamente más pequeñas en términos de ingresos (panel A) y valor agregado (panel B) que las formales, a pesar de disfrutar de ventajas fiscales. Por lo tanto, la informalidad

Gráfico 6.2. Tasas de entrada de empresas en distintos países

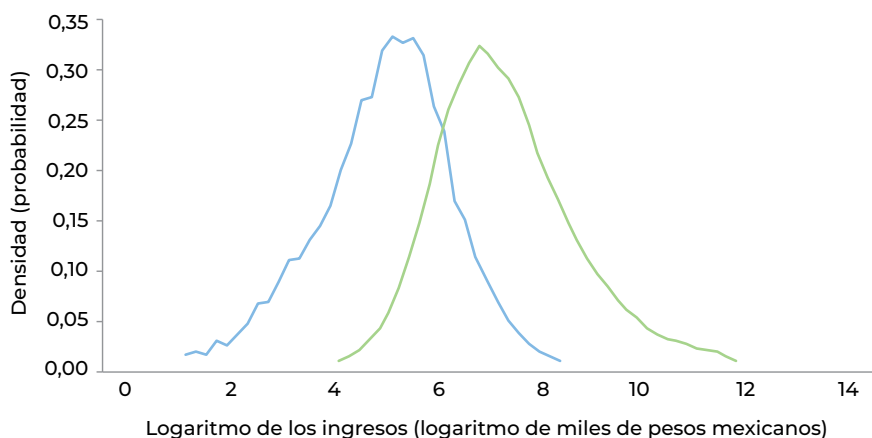


Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de la OCDE y del proyecto DynEmp de la OCDE.

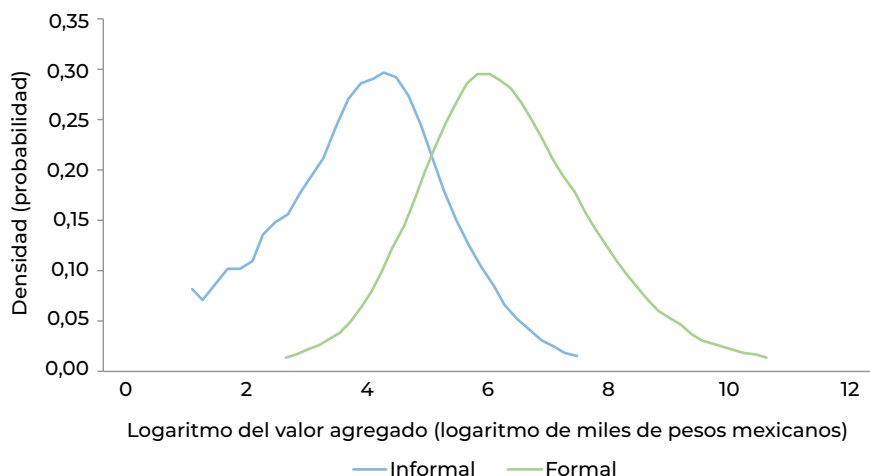
Notas: Los datos de los países que figuran en el gráfico corresponden a los siguientes períodos: Francia, 2000–12; Japón, Nueva Zelanda y Noruega, 2000–14; Austria, Bélgica, Brasil, Canadá, Finlandia y Hungría, 2000–15; Dinamarca e Italia, 2001–15; España, Portugal y Suecia, 2002–15; Costa Rica, 2006–15; Turquía, 2007–15. Los países de América Latina y el Caribe aparecen en rojo. El gráfico 6.2 muestra las tasas promedio de entrada de empresas a lo largo de los años para los que se dispone de datos en cada país.

Gráfico 6.3. Nuevas empresas e informalidad

A. Ingresos



(continúa en la página siguiente)

Gráfico 6.3. Nuevas empresas e informalidad *(continuación)***B. Valor agregado**

Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de microdatos del Censo Económico de México de 2019.

Notas: El gráfico muestra la distribución de los ingresos logarítmicos y el valor agregado logarítmico de las empresas que tenían menos de cinco años de antigüedad en el momento del Censo Económico de México de 2019. Se considera que una empresa es formal si tiene algún gasto en contribuciones a la seguridad social para 2018. Las distribuciones representadas se limitan al soporte que tiene una densidad superior a 0,01. Se accedió a los microdatos a través del laboratorio de microdatos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

determina la naturaleza de la entrada de empresas en la región, con un sesgo hacia empresas más pequeñas y de menor productividad. El sesgo es significativo, porque la mayoría de las empresas que entran es informal; de hecho, más del 95% de las que tienen un año o menos de antigüedad lo es.⁸

Este patrón no es exclusivo de México. Ulyssea (2018) encuentra patrones similares en Brasil y ofrece un marco para explicarlos. En su modelo, las empresas tienen una idea de su productividad antes de entrar en el mercado y luego observan su productividad real. Deben decidir si operar de manera formal o informal antes de entrar en el mercado. Las empresas formales incurren en un costo inicial de entrada y en costos variables más elevados (como impuestos), mientras que las informales evitan estos costos, pero corren el riesgo de ser multadas por evadir las contribuciones a la seguridad social y los impuestos si son descubiertas, lo que es más probable cuanto más grandes son. Debido a que las empresas más productivas esperan ser más grandes, son más propensas a elegir la formalidad para evitar los costos relacionados con el tamaño de la informalidad.

⁸ Cálculos del equipo del BID a partir de los microdatos del Censo Económico de México de 2019.

Este marco destaca una idea importante: la informalidad reduce las barreras a la entrada, pero cambia el perfil de los nuevos participantes. Al reducir el umbral de participación en el mercado, permite la entrada de empresas más pequeñas y menos productivas, muchas de las cuales quizá nunca crezcan. En principio, la informalidad también podría actuar como un trampolín, al ayudar a las empresas con limitaciones de capital, pero con alto potencial, a ingresar, ahorrar y, finalmente, formalizarse.⁹ Sin embargo, es probable que esto sea la excepción y no la regla. En la práctica, la informalidad en América Latina y el Caribe suele dar lugar a la entrada excesiva de empresas con poco potencial de crecimiento.¹⁰

Si bien existen excepciones, como las *start-ups* de alto crecimiento y los unicornios (véase el recuadro 6.1), el patrón típico en América Latina y el Caribe es el de pequeñas empresas informales que ingresan al mercado, pero tienen dificultades para crecer. Como resultado, las altas tasas de entrada en la región pueden ser señal de agitación y fragmentación, más que de dinamismo e innovación.

Recuadro 6.1. Empresas unicornio

Las empresas unicornio —*start-ups* valoradas en más de US\$1.000 millones— son importantes impulsoras del dinamismo empresarial, ya que influyen en la entrada, el crecimiento y la salida del mercado. Estas empresas disruptivas aprovechan la tecnología para desafiar a las empresas ya establecidas, estimular la competencia y reasignar los recursos de manera más eficiente. Su rápida expansión obliga a las empresas establecidas a innovar o salir del mercado, lo que, en última instancia, beneficia a los consumidores con mejores productos, servicios y accesibilidad.

En regiones como América Latina y el Caribe, donde el dinamismo empresarial es bajo, los unicornios están transformando industrias estancadas, en particular en los servicios financieros, el comercio electrónico y la logística. Un

(continúa en la página siguiente)

⁹ Imbert y Ulyssea (2024) analizan el papel de la informalidad como trampolín para los migrantes del campo a la ciudad en Brasil.

¹⁰ Según Mankiw y Whinston (1986), la libre entrada puede dar lugar a una entrada superior a la que un planificador social consideraría óptima. Mientras que el planificador social trata de maximizar el bienestar y los beneficios en toda la economía con los recursos disponibles, en el caso de la libre entrada, los nuevos participantes solo se preocupan por los beneficios que obtienen y no por el negocio que les quitan a los ya establecidos. Esto conduce a un desperdicio de recursos en costos fijos de establecimiento, ya que hay demasiadas empresas que quieren entrar, pero el uso de sus recursos en la instalación no se ve compensado por un aumento de los beneficios globales o del bienestar en la economía.

Recuadro 6.1. Empresas unicornio *(continuación)*

informe elaborado por Finnovista, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y BID Invest (2022), señala un crecimiento del 47% en las *start-ups* de tecnología financiera (*fintech*), lo que refleja el creciente potencial de la región para la innovación financiera. Empresas como los bancos digitales han ampliado la inclusión financiera al ofrecer servicios innovadores, tasas competitivas y soluciones bancarias digitales modernas, lo que ha presionado a los bancos tradicionales a modernizarse y reducir sus comisiones (véase el capítulo 5 para más detalles).

Esta tendencia también se manifiesta en el sector del transporte, con nuevas plataformas digitales de transporte de mercancías que conectan a los transportistas y los expedidores de forma más eficiente. Con el apoyo de la inversión de capital de BID Invest, una de estas plataformas, en Brasil, ha introducido protocolos de seguridad más estrictos, ha reducido el tiempo de inactividad de los camiones y ha desarrollado sistemas de datos en tiempo real para supervisar las emisiones de gases de efecto invernadero. Al reducir los residuos en el sector del transporte por carretera, la plataforma no solo aumenta los ingresos de los camioneros y reduce los costos de transporte para las empresas, sino que también reduce la huella medioambiental de este sector.

A pesar de sus ventajas, los unicornios suelen operar en entornos poco regulados, lo que genera preocupación por la desigualdad de condiciones. Los bancos digitales, por ejemplo, pueden prestar servicios financieros bajo regulaciones que aplican a las *fintech* y eludir las leyes bancarias más estrictas. Del mismo modo, las aplicaciones de viajes compartidos y las plataformas de alquiler vacacional eluden muchos de los costos en que incurren los taxis y los hoteles tradicionales. Si bien esta flexibilidad regulatoria puede fomentar inicialmente la innovación y la competencia, la eficiencia del mercado a largo plazo requiere una normativa justa y coherente que evite distorsiones en la asignación de recursos y garantice una competencia sostenible.

Reducir las barreras para fomentar la entrada

Una serie de barreras, desde obstáculos regulatorios hasta restricciones financieras, pueden disuadir a las empresas productivas de entrar en el mercado. La mayoría de las iniciativas de políticas para promover la entrada de empresas se centra en cuatro áreas: reducir la carga regulatoria, mejorar el acceso al financiamiento, reducir los costos de entrada y reforzar la competencia y el acceso al mercado.

Las barreras regulatorias, que se analizan con más detalle en el capítulo 9, se encuentran entre los obstáculos más importantes para la entrada de empresas. La simplificación del registro de empresas, mediante

la reducción del tiempo, el costo y la complejidad del proceso, puede fomentar significativamente el espíritu empresarial. La entrada puede promoverse aún más al facilitar los requisitos de concesión de licencias y permisos.¹¹ Las regulaciones deben proteger a los consumidores, pero sin presentar obstáculos innecesarios a las nuevas empresas. Mejorar la transparencia y la eficiencia en el proceso de aprobación es igualmente importante, ya que la corrupción y las ineficiencias burocráticas a menudo afectan de manera desproporcionada a las nuevas empresas. La implementación de sistemas de aprobación digitalizados para permisos e inspecciones puede ayudar, al garantizar un entorno regulatorio más predecible y accesible.

El acceso limitado a financiamiento es otra barrera para la entrada y el crecimiento de las empresas, especialmente para los nuevos emprendedores, que a menudo carecen de colateral. Muchos tienen dificultades para obtener financiamiento e, incluso cuando hay préstamos disponibles, las tasas de interés prohibitivamente altas pueden disuadirlos de crear sus empresas. Este reto se agrava aún más en los mercados financieros con poca competencia, donde las opciones de préstamo restringidas elevan los costos de financiamiento y limitan la disponibilidad de crédito. Como se analiza en el capítulo 5, una mayor competencia en el sector bancario puede ayudar a aliviar esta restricción al aumentar la disponibilidad de préstamos y mejorar sus condiciones, lo que en última instancia facilita la entrada de empresas en todos los sectores. Además de fomentar la competencia en el sector financiero, los préstamos y subvenciones respaldados por el gobierno pueden ayudar a cerrar esta brecha de financiamiento, al proporcionar capital esencial a los emprendedores que, de otro modo, no podrían obtener inversión privada. (Véase el recuadro 6.2 para un análisis sobre el *venture capital* y el papel que pueden desempeñar los gobiernos y los bancos multilaterales.)

Más allá de las barreras regulatorias y financieras, los elevados costos de crear una empresa pueden disuadir a las nuevas empresas de entrar en el mercado. Las políticas destinadas a reducir estos costos pueden estimular significativamente la creación de empresas. Las inversiones en infraestructura —como la ampliación de la banda ancha, la mejora de las redes de transporte y el desarrollo energético— son igualmente vitales, ya que reducen los costos operativos y mejoran la capacidad competitiva de las empresas. Además, la reducción de los aranceles sobre la maquinaria y la tecnología esenciales puede ayudar a las empresas a adquirir los equipos

¹¹ Alfaro y Chari (2014), por ejemplo, aportan evidencia que sugiere que la desregulación de las licencias industriales obligatorias en la India aumentó la entrada de pequeñas empresas.

que necesitan para producir, lo que facilita la escalabilidad y mejora su competitividad, tanto en los mercados nacionales como en los internacionales.

Por último, es esencial incrementar el número de emprendedores capacitados. Mejorar la calidad de la educación y ampliar el acceso a la formación técnica y empresarial puede impulsar la productividad de los posibles nuevos participantes, preparándolos mejor para innovar, crecer y competir en el mercado.

Recuadro 6.2. Venture capital y crecimiento empresarial

Las empresas de *venture capital* se destacan en la identificación y financiación de *start-ups* y empresas en fase inicial con alto potencial, por lo que son las más propensas a asignar financiamiento donde obtendrán el mayor rendimiento. Estas empresas también proporcionan asistencia técnica que ayuda a las empresas a crecer, poniendo en contacto a los emprendedores con nuevas oportunidades de mercado y asesoramiento estratégico.

Una política pública consolidada para el crecimiento y la innovación

El *venture capital* es un instrumento eficaz para promover el rendimiento de las empresas, el crecimiento del empleo (Puri y Zarutskie, 2012; Catalini, Guzmán y Stern, 2019; Pantea y Tkacik, 2024; Croce, Marti y Murtinu, 2013) y el rendimiento financiero (Ritter, 2015). También puede mejorar la internacionalización de las empresas (Weik, Achleitner y Braun, 2024) y promover la adopción de nuevas tecnologías y la obtención de patentes (Kortum y Lerner, 2000; Colombo, D'Adda y Pirelli, 2016; Corsi y Prencipe, 2019). Todos estos elementos son importantes para mejorar el dinamismo empresarial. Los datos de los mercados desarrollados muestran que, al comparar empresas observablemente equivalentes, las empresas respaldadas por *venture capital* crecen aproximadamente seis veces más rápido que las que no lo están. Las empresas respaldadas por *venture capital* también crean, aproximadamente, el doble de puestos de trabajo y son tres veces más propensas a generar patentes.

En virtud de estos resultados, los gobiernos han promovido activamente el *venture capital* como vehículo para fomentar el crecimiento y la innovación (Alperovych, Groh y Quas, 2020; Bertoni, Marti y Reverte, 2019). Debido a que los organismos públicos son vulnerables a la visión de corto plazo y a los cambios en las políticas, las políticas públicas que apoyan las condiciones propicias y proporcionan financiamiento para *venture capital* han demostrado ser más eficaces que la creación de fondos respaldados por el Estado (Cumming y Johan, 2019; Cumming, Grilli y Murtinu, 2017). Los fondos de *venture capital* patrocinados por bancos multilaterales de desarrollo también han tenido buenos resultados, incluso en América Latina y el Caribe (Dams, Sarria Allende y Murcia, 2021). Un ejemplo destacado es el de BID Lab, el laboratorio

(continúa en la página siguiente)

Recuadro 6.2. Venture capital y crecimiento empresarial *(continuación)*

de innovación y emprendimiento del Grupo Banco Interamericano de Desarrollo (Grupo BID). Su misión es financiar la innovación en etapas tempranas en la región mediante la búsqueda de nuevas formas de impulsar la inclusión social, la acción ambiental y el crecimiento de la productividad.

Aún pequeño, pero en rápido crecimiento

Aunque como porcentaje del producto interno bruto el *venture capital* es cinco veces mayor en las economías más avanzadas que en América Latina y el Caribe, se trata de una industria emergente en la región. Dicho esto, el mercado de *venture capital* en América Latina y el Caribe se ha desarrollado significativamente durante la última década, al pasar de menos de US\$1.000 millones en operaciones en 2014 a US\$4.500 millones en 2024. Del mismo modo, el número de nuevas empresas financiadas también se ha disparado, al aumentar de aproximadamente 250 a 750 (LAVCA, 2025). Hoy en día, las empresas respaldadas por *venture capital* representan una gran parte de las ofertas públicas de la región y se están volviendo dominantes en ciertos sectores, como los servicios financieros (a través de *fintech*) y las plataformas de mercado. Las empresas financiadas por rondas recientes o actuales de *venture capital* se han convertido en actores clave del mercado en los servicios de pago, crédito y otros servicios financieros, y se encuentran entre las empresas más innovadoras y de más rápido crecimiento de la región.

Además de sobresalir por sus sectores dominantes, el *venture capital* en América Latina y el Caribe se destaca por financiar cada vez más a empresas más jóvenes en nuevos sectores, como la agricultura, la salud, la movilidad, el clima y el medio ambiente. En salud, por ejemplo, el tercer sector más grande (detrás de las *fintech* y el comercio electrónico), las empresas están innovando en modelos de prestación de servicios, soluciones de financiamiento, servicios de diagnóstico y pruebas, servicios de prescripción y digitalización.

Aumentar el crecimiento de las empresas

El crecimiento de las empresas puede ser incluso más importante que la entrada en el mercado para impulsar la inversión, la productividad y el empleo. Mientras que Asturias et al. (2023) destacan la contribución de la entrada de nuevas empresas a la productividad durante el milagro económico de la República de Corea, un trabajo reciente de Choi et al. (2024) pone de relieve la enorme influencia de un pequeño número de grandes empresas de alto rendimiento. Estas empresas “superestrella” —las tres primeras por producción bruta dentro de cada sector manufacturero en República de Corea— crecieron rápidamente y captaron una proporción cada vez mayor del empleo,

la producción y el valor agregado. Entre 1972 y 2011, su participación en la producción manufacturera total pasó del 10,1% al 28,5%. Es importante señalar que esta expansión no se debió únicamente al poder de mercado, sino también a un rendimiento superior. En 1972, las empresas “superestrella” eran 2,6 veces más productivas que otras empresas; en 2011, eran 10,9 veces más productivas. Estos resultados sugieren que el crecimiento, especialmente entre las empresas más productivas, puede ser un potente motor de aumento de la productividad agregada y de acumulación de capital.

Esta doble naturaleza de la concentración de mercado tiene importantes implicaciones para interpretar la dinámica de las empresas y diseñar respuestas desde las políticas públicas. Por un lado, una alta concentración puede indicar un bajo dinamismo empresarial, especialmente cuando las empresas establecidas están protegidas de la competencia por barreras regulatorias, subvenciones o conexiones políticas. En tales entornos, las empresas dominantes pueden obtener rentas a pesar de su bajo rendimiento.¹² Esta forma de concentración refleja el poder de mercado, no la eficiencia, y puede obstaculizar la reasignación de recursos y el crecimiento de la productividad.

Por otro lado, la concentración de mercado también puede ser el resultado de que empresas excepcionalmente productivas e innovadoras ganen participación de mercado gracias a un rendimiento superior, una inversión sostenida y un liderazgo tecnológico.

Distinguir entre estas dos formas de concentración es cada vez más complejo. Las empresas excepcionalmente productivas pueden incurrir en prácticas anticompetitivas que afianzan su posición dominante, como fusiones horizontales, adquisiciones depredadoras (*killer acquisitions*) para neutralizar a futuros rivales o prácticas de *dumping* que expulsan a los competidores del mercado. Si no se controlan, estas estrategias pueden transformar una competencia sana en un poder de mercado consolidado, que frena la innovación y la rotación de las empresas (véase el capítulo 10).

Por lo tanto, comprender el origen de la concentración de mercado es esencial para formular políticas públicas acertadas. Si bien algunas formas de concentración sofocan la competencia, otras reflejan un mercado eficiente en el que se imponen las mejores empresas. Para mantener el equilibrio, los responsables de las políticas deben ir más allá de las métricas de concentración de mercado más destacadas y reforzar la investigación y la aplicación de las leyes antimonopolio; examinar rigurosamente las fusiones y adquisiciones, y actualizar los marcos regulatorios para garantizar la competitividad y la transparencia del mercado. Una política de competencia bien orientada

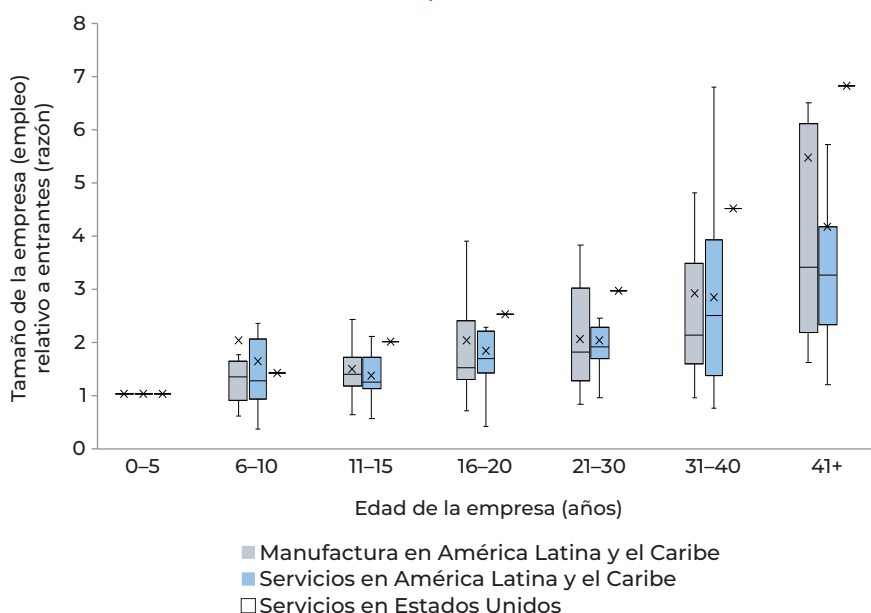
¹² La renta económica es una cantidad de ingresos que excede lo que es económica o socialmente necesario.

debe garantizar que la concentración sea el resultado del éxito competitivo, no de su supresión.

Dificultades para crecer

Las empresas de América Latina y el Caribe tienden a crecer más lentamente que sus homólogas de economías más avanzadas. Con base en datos de las World Bank Enterprise Surveys (WBES), el gráfico 6.4 compara la trayectoria de

Gráfico 6.4. Crecimiento de las empresas



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de las World Bank Enterprise Surveys (WBES) para América Latina y el Caribe y Hsieh y Klenow (2014) para Estados Unidos.

Notas: El gráfico muestra el tamaño promedio de las empresas, medido por el número de empleados según la antigüedad de la empresa en la región, en comparación con el de Estados Unidos. Para centrarse únicamente en el crecimiento y evitar incorporar diferencias en el tamaño de las empresas nuevas, las series se han normalizado y exhiben el tamaño de las empresas en relación con el de las recientemente creadas en cada categoría. Por ejemplo, alcanzar el 3 en el eje Y significa que el tamaño promedio de las empresas de este grupo de edad es tres veces superior al de las empresas recientemente creadas. Las estimaciones para Estados Unidos proceden de Hsieh y Klenow (2014). Para América Latina y el Caribe, la fuente son las WBES, y las estimaciones incluyen establecimientos no públicos que no forman parte de grandes empresas. Los países tienen al menos 30 empresas en cada grupo de edad, e incluyen Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay. La serie de servicios para la región incluye establecimientos de comercio minorista y otros servicios, mientras que la industria manufacturera comprende todos los establecimientos con códigos CIIU Rev. 4 entre 10 y 33. El tamaño de la empresa se winsoriza en un 10% en cada extremo dentro del país, la industria y el grupo de edad. Se utilizan las ponderaciones medianas de elegibilidad de las WBES para agregar a nivel de país. Los corchetes encima y debajo de cada barra indican los valores máximos y mínimos de la distribución en cada grupo de edad, y las barras representan el 50% central de las distribuciones. La línea horizontal dentro de cada barra indica la mediana de la distribución y la X, la media.

crecimiento de las empresas de la región con las de Estados Unidos. Se observa una pauta llamativa: mientras que las empresas manufactureras estadounidenses muestran un crecimiento constante y sustancial, sus homólogas de América Latina y el Caribe, tanto en el sector manufacturero como en el de servicios, se expanden mucho más lentamente. En particular, las empresas más antiguas (más de 41 años) del sector manufacturero estadounidense alcanzan un tamaño casi siete veces superior al de las empresas recientemente creadas. Por el contrario, las empresas manufactureras y de servicios de América Latina y el Caribe siguen siendo significativamente más pequeñas, y a menudo tienen dificultades para crecer más allá de un factor 3 o 4.

Un análisis más detallado de las empresas más jóvenes (de 6 a 20 años) revela que las de América Latina y el Caribe muestran inicialmente cierto crecimiento, pero a un ritmo mucho más lento que las de Estados Unidos. Además, acaban estancándose. Los patrones observados en la región coinciden con los documentados en la literatura existente, que utiliza fuentes de datos alternativas para Colombia (Eslava, Haltiwanger y Pinzón, 2022) y México (Hsieh y Klenow, 2014). La incapacidad de crecer sugiere, claramente, la existencia de barreras estructurales, como el escaso acceso a financiamiento, entornos regulatorios ineficientes e incentivos limitados para la innovación.

La trampa del crecimiento y la informalidad

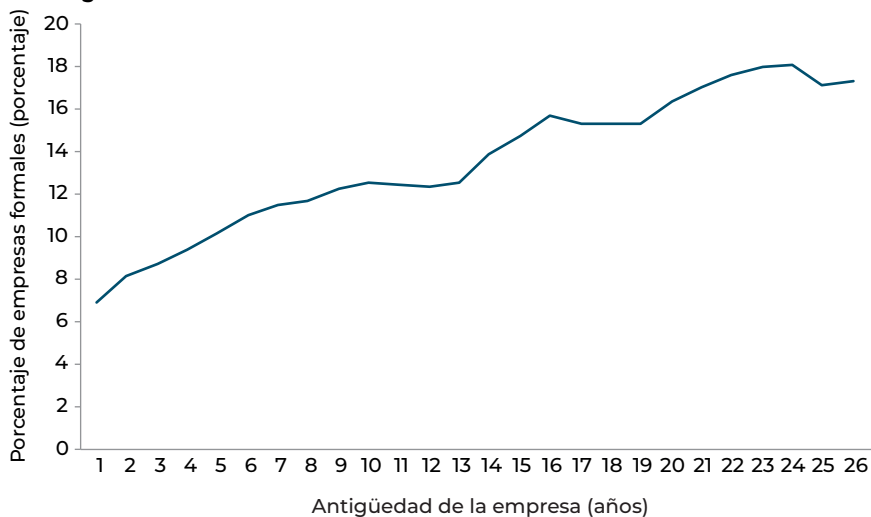
Como ya se ha mencionado, las empresas informales tienen un desincentivo para crecer, ya que aumentar su tamaño también puede aumentar sus posibilidades de ser auditadas. Si se formalizan, deben pagar los costos fijos y variables asociados (impuestos y contribuciones a la seguridad social). Sin embargo, la informalidad limita el acceso al crédito, reduce la protección de los trabajadores y desalienta la inversión en medidas de mejora de la productividad, como la adopción de tecnología y la formación de los trabajadores. Estos incentivos conducen a un círculo vicioso de bajo crecimiento e informalidad.

En México, más del 80% de las empresas es informal (véase el gráfico 6.5, panel A). El principal factor que explica esta elevada tasa de informalidad es la gran proporción de pequeñas empresas en todos los grupos de edad. Si estas pequeñas empresas informales crecieran y se formalizaran, cabría esperar que la formalidad aumente considerablemente con la edad de la empresa. Sin embargo, esto no ocurre. Si bien las empresas más antiguas son menos propensas a ser informales, la proporción de informalidad solo disminuye del 90%, en el caso de las empresas de nueva creación, a cerca del 80%, en el caso de las empresas establecidas hace más de 25 años.

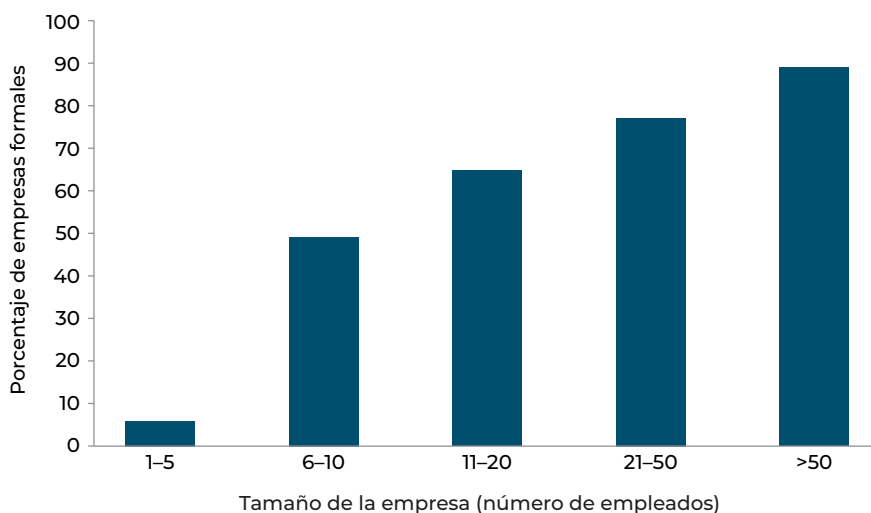
El estancamiento del crecimiento de las empresas es un factor clave que subyace a la informalidad persistente. En México, las tasas de informalidad

Gráfico 6.5. Tamaño, antigüedad y formalidad de las empresas en México

A. Antigüedad



B. Tamaño



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de los microdatos del Censo Económico de México de 2019.

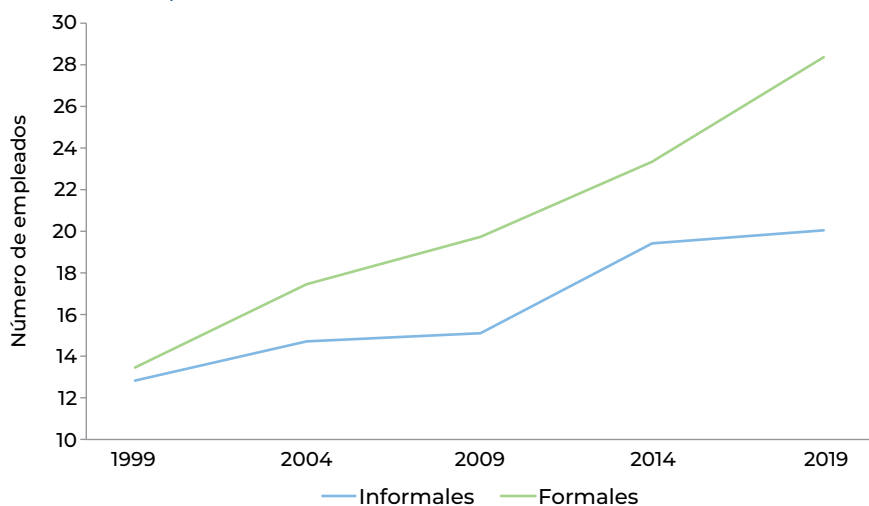
Notas: El gráfico muestra la proporción de empresas formales por antigüedad (panel A) y tamaño (panel B), según el Censo Económico de México de 2019. El panel A presenta el promedio móvil (grupo de edad actual, dos adelantos y dos atrasos) de la proporción de empresas formales. Se considera que una empresa es formal si ha tenido algún gasto en contribuciones a la seguridad social para 2018. Se accedió a los microdatos a través del laboratorio de microdatos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

disminuyen drásticamente a medida que las empresas crecen en tamaño. Como se muestra en el panel B del gráfico 6.5, la proporción de empresas informales se reduce del 95%, entre las que tienen hasta 5 empleados, a solo el 50%, en el caso de las empresas con 6 a 10 empleados. La disminución continúa de manera constante en función del tamaño de la empresa: para las empresas con más de 20 empleados, la tasa de informalidad cae por debajo del 25%, y entre las que tienen más de 50 trabajadores, se reduce a solo el 10%.

La informalidad no solo conduce a la entrada de empresas más pequeñas, sino que estas empresas crecen más lentamente. Si bien la entrada de empresas más pequeñas en el mercado no supone un problema en sí mismo, sí lo es si estas no crecen. El gráfico 6.6 muestra el crecimiento de las empresas en México que, en 1999, tenían menos de 5 años de antigüedad y entre 10 y 20 empleados. Las empresas formales duplicaron con creces su tamaño en 2019, mientras que las informales crecieron menos del 50%.

En última instancia, la formalización y el crecimiento deben ir juntos. Si no se abordan las barreras que mantienen a las empresas pequeñas e informales, el dinamismo empresarial en América Latina y el Caribe seguirá

Gráfico 6.6. Crecimiento de las empresas formales e informales en México, período 1999–2019



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de los microdatos del Censo Económico de México de 1999, 2004, 2009, 2014 y 2019.

Notas: El gráfico muestra el crecimiento de las empresas formales e informales en México. La muestra incluye todas las empresas formales e informales que tenían menos de 5 años de antigüedad en 1999 y entre 10 y 20 empleados. Se considera que una empresa es formal si tiene algún gasto en contribuciones a la seguridad social para 2018. Se accedió a los microdatos a través del laboratorio de microdatos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). La vinculación de las empresas se basa en los identificadores de empresas del INEGI y en los de Busso, Fentanes y Levy (2018).

estando limitado, lo que restringirá el potencial económico de la región y su capacidad para competir a nivel mundial. Por lo tanto, facilitar el crecimiento de las empresas es una estrategia clave para reducir la informalidad. Las políticas que aumentan los beneficios de la formalidad pueden ayudar a romper este ciclo.

Barreras al crecimiento

El crecimiento y la productividad de las empresas en América Latina y el Caribe se ven limitados por obstáculos persistentes que refuerzan la baja competencia y desalientan aún más la expansión. Estos obstáculos incluyen prácticas de gestión deficientes, bajas tasas de adopción de tecnología, acceso limitado al financiamiento, desajustes de competencias en los mercados laborales y acceso restringido al mercado. En conjunto, socavan la presión competitiva y obstaculizan el dinamismo empresarial. Si bien se han implementado muchas políticas públicas para superar estos retos, su eficacia ha variado considerablemente en función de su diseño, su aplicación y el contexto local. Los datos recientes subrayan la necesidad de comprender no solo qué intervenciones funcionan, sino también para quién funcionan y en qué condiciones.

Una explicación para el bajo rendimiento de las empresas es la débil capacidad de gestión. La evidencia de distintos países indica que las prácticas de gestión representan una parte significativa de las diferencias de productividad (Bloom y Van Reenen, 2010). Sin embargo, los programas destinados a mejorar las prácticas empresariales han dado resultados mixtos. Los efectos de la capacitación estándar para las pequeñas empresas en los beneficios y la productividad han sido limitados: entre el 5% y el 10%, en promedio (McKenzie, 2021). Los servicios de consultoría personalizados han tenido un impacto mucho mayor. Bloom et al. (2013) informan que las empresas textiles de la India que recibieron asesoramiento gratuito mejoraron su gestión y aumentaron sustancialmente sus beneficios. Además, nueve años después mantenían aproximadamente la mitad de las prácticas de gestión adquiridas (Bloom et al., 2020). La consultoría grupal en Colombia (Iacovone, Maloney y McKenzie, 2022) y los programas de aprendizaje entre pares en China (Cai y Szeidl, 2018) han demostrado que las alternativas más escalables también pueden mejorar el rendimiento.

Otra barrera es la falta de adopción de tecnología. A pesar de tener acceso a la innovación global, las empresas de los países en desarrollo a menudo no adoptan las tecnologías existentes. Atkin et al. (2017), por ejemplo, muestran que una desalineación de los incentivos dentro de las empresas hizo que los productores de balones de fútbol pakistaníes tardaran en adoptar una

tecnología de reducción de residuos. Además, la adopción de tecnología a menudo no es gratuita y puede verse obstaculizada por la falta de competencia en los mercados financieros, que puede dar lugar a una menor disponibilidad de crédito y tasas de interés más elevadas.

El acceso a mano de obra calificada es otro factor importante, pero a menudo subestimado, que determina el crecimiento de las empresas. Incluso cuando las empresas están dispuestas a mejorar sus prácticas de gestión o a adoptar nuevas tecnologías, la disponibilidad de trabajadores debidamente formados puede ser una limitación importante. En muchos países de América Latina y el Caribe, los sistemas educativos y los programas de formación profesional no se ajustan a las necesidades de las empresas productivas, lo que da lugar a desajustes entre las competencias disponibles y los requisitos de los puestos de trabajo. Las dificultades para contratar trabajadores con la combinación adecuada de competencias técnicas y blandas obstaculizan la capacidad de las empresas para ampliar sus operaciones o aplicar innovaciones que mejoren la productividad. Puede ser útil reforzar el vínculo entre los programas de desarrollo de la fuerza laboral y las demandas de las empresas, mediante programas de aprendizaje, alianzas con la industria o sistemas de certificación.

Las empresas también suelen operar en mercados reducidos o fragmentados y carecen de acceso oportuno a la información que les permitiría fijar precios competitivos o llegar a nuevos clientes. Jensen (2007) muestra que los pescadores de Kerala (India) que obtuvieron acceso a teléfonos móviles pudieron comprobar los precios en los mercados costeros y reducir la dispersión de precios, el desperdicio y la volatilidad de los ingresos. Jensen y Miller (2018), que también utilizan los teléfonos móviles como experimento natural en la industria de la construcción naval, encuentran que el acceso de los consumidores a la información sobre constructores navales no locales llevó a que los constructores de mayor calidad ganaran participación de mercado y crecieran, mientras que los productores de baja calidad fueron más propensos a salir del mercado. Las intervenciones que conectan a las empresas con los compradores, como la facilitación de las exportaciones (Atkin, Khandelwal y Osman, 2017), o la integración en una cadena de suministro multinacional (Alfaro-Ureña, Manelici y Vásquez, 2022), pueden generar ganancias de productividad.

Por último, algunas políticas eliminan los incentivos para el crecimiento de las empresas, como las políticas supeditadas al tamaño de la empresa, en virtud de las cuales las empresas más pequeñas reciben un trato preferencial. Azuara et al. (2019) estudian regímenes fiscales simplificados que reducen las tasas impositivas y los costos de cumplimiento para las pequeñas empresas en Brasil, México y Perú. En Brasil, la introducción de

un régimen especial para los trabajadores autónomos parece haber animado a más trabajadores a registrarse como empresarios. En México, la puesta en marcha en 2014 de un nuevo régimen simplificado coincidió con un aumento tanto de las contribuciones de los empleadores a la seguridad social como de las contribuciones voluntarias de los trabajadores autónomos. En Perú, las empresas tienden a agruparse justo por debajo de los umbrales de elegibilidad para los regímenes especiales, lo que sugiere que declaran datos erróneos o limitan intencionadamente su tamaño para conservar las ventajas. Zaroni et al. (2024) documentan que los contribuyentes por cuenta propia de Ecuador declaraban estratégicamente ingresos justo por debajo del umbral que los haría pasar de un régimen fiscal simple a uno complejo, que requiere un contador público.

En resumen, como el crecimiento de las empresas en América Latina y el Caribe se ve limitado por una serie de barreras interrelacionadas, ninguna intervención por sí sola es suficiente, y la evidencia respalda la eficacia de las estrategias multifacéticas. Entre ellas se incluyen el fomento de la competencia; la mejora de las capacidades de gestión mediante programas de consultoría y aprendizaje entre pares; la combinación de la adopción de tecnología con la formación y el acceso a financiamiento; la oferta de instrumentos de crédito más flexibles; la adaptación de la capacitación laboral a las necesidades específicas de las empresas, y la ampliación del acceso al mercado mediante una mejor información y conectividad digital.

Salida y renovación

La salida eficiente de las empresas es una piedra angular del dinamismo empresarial, ya que permite la reasignación de recursos de las empresas con bajo rendimiento a otras más productivas. Sin embargo, las distorsiones institucionales y políticas obstaculizan este proceso en muchas economías, incluso en las de América Latina y el Caribe. Las medidas gubernamentales proteccionistas pueden sostener artificialmente a las empresas de baja productividad al aislarlas de las presiones competitivas. Al mismo tiempo, una legislación de quiebras eficaz facilita una salida oportuna y ordenada, lo que permite que el capital y la mano de obra fluyan hacia empresas más dinámicas. Sin embargo, en muchos países de la región, los procedimientos de insolvencia son lentos o ineficaces, lo que retrasa la salida de empresas inviables y bloquea la reasignación de los recursos.

Hay varios factores que determinan las tasas de salida de las empresas. Uno de ellos es el ciclo de vida de la empresa: las empresas más nuevas y pequeñas suelen salir del mercado a un ritmo más elevado debido a sus recursos limitados y a la incertidumbre inherente a las operaciones en la

fase inicial. Con el tiempo, la selección del mercado favorece a las empresas más resistentes, lo que reduce las tasas de salida a medida que maduran.

Las condiciones macroeconómicas también contribuyen. Ayres y Raveendranathan (2023) muestran que las recesiones económicas suelen aumentar las tasas de salida, ya que la demanda se contrae y el crédito se restringe. Es importante señalar que las recesiones conducen a una salida menos selectiva, que incluye el cierre de empresas productivas. El resultado puede ser una reducción de la productividad agregada.

La ubicación geográfica también influye en la supervivencia de las empresas. Busso y Fentanes (2024) destacan que las tasas de salida son significativamente más bajas entre las empresas de zonas con mejores infraestructuras y servicios de apoyo empresarial locales más sólidos. Con base en datos de México, los autores concluyen que la mejora del acceso al transporte, la electricidad, la banda ancha y los servicios complementarios reduce la probabilidad de cierre de empresas.

Por último, las dinámicas de salida se ven afectadas por la estructura de propiedad y la experiencia gerencial. Las empresas familiares y aquellas dirigidas por directivos con experiencia suelen ser más resilientes, ya que se benefician de un mayor compromiso y una mejor toma de decisiones.¹³ Los costos de oportunidad también influyen en las decisiones de salida, especialmente entre las microempresas y las pequeñas empresas en los países en desarrollo. Cuando los propietarios de las empresas y sus familias carecen de acceso a buenas oportunidades de empleo alternativas, pueden seguir operando empresas de baja productividad simplemente porque ofrecen la mejor opción disponible. En tales casos, las empresas improductivas no persisten porque son competitivas, sino porque no hay mejores alternativas al alcance de sus propietarios.

Por qué la informalidad puede conducir a una salida ineficiente

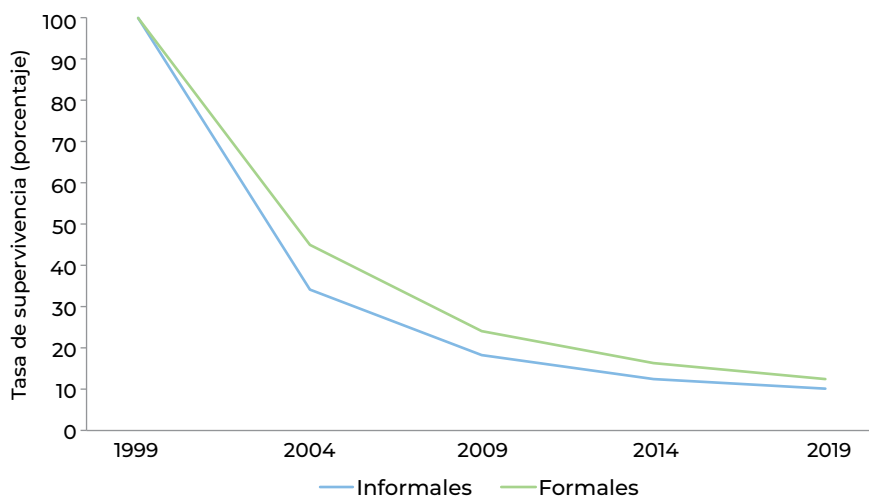
Además de las consecuencias mencionadas, la informalidad también afecta el proceso de salida. Al operar al margen de la supervisión legal y financiera, las empresas informales son difíciles de controlar, regular o cerrar mediante mecanismos formales. A menudo persisten en el mercado a pesar de su baja productividad y su mínima contribución a la innovación. En América Latina y el Caribe, la informalidad permite que las empresas ineficientes sobrevivan al eludir las obligaciones fiscales y regulatorias, lo que reduce efectivamente su desventaja en términos de costos. Esto crea un espacio para que las empresas “parásitas” —empresas de baja productividad que

¹³ Véase Shleifer y Vishny (1986).

probablemente saldrían del mercado si se les exigiera el cumplimiento de las normas formales— permanezcan y acaparen recursos escasos que podrían utilizarse de manera más eficiente en otros ámbitos (Ulyssea, 2018).

Como se ha señalado, la informalidad condiciona la entrada y el crecimiento de las empresas: las empresas informales tienden a empezar con un tamaño menor y a crecer más lentamente que las formales. Sin embargo, sorprendentemente, sus tasas de salida no son sistemáticamente más altas, a pesar de su menor productividad. El gráfico 6.7 ilustra este patrón en México, al comparar las probabilidades de supervivencia de las empresas formales e informales que comenzaron a operar entre 1995 y 1999. Para garantizar un tamaño promedio inicial similar en todos los grupos, solo se incluyen las empresas que tenían entre 10 y 20 empleados. Dos décadas más tarde, en 2019, las empresas informales tenían las mismas probabilidades de supervivencia que las formales, a pesar de que habían crecido solo la mitad. Esto apunta a una ineficiencia fundamental en el proceso de reasignación: las empresas informales no solo entran con bajos niveles de productividad y no crecen, sino que persisten en el mercado a pesar de este bajo rendimiento, lo que obstaculiza el dinamismo general del entorno empresarial.

Gráfico 6.7. La salida ineficiente limita la reasignación de recursos



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de los microdatos del Censo Económico de México de 1999, 2004, 2009, 2014 y 2019.

Notas: El gráfico muestra la tasa de supervivencia de las empresas formales e informales en México. La muestra incluye todas las empresas formales e informales que tenían menos de 5 años de antigüedad en 1999 y entre 10 y 20 empleados. Se considera que una empresa es formal si tiene algún gasto en contribuciones a la seguridad social en 2018. Se accedió a los microdatos a través del laboratorio de microdatos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). La vinculación de las empresas se basa en los identificadores de empresas del INEGI y en los de Busso, Fentanes y Levy (2018).

Pasar la página sobre las empresas improductivas

Fomentar la salida oportuna de las empresas improductivas es esencial para liberar recursos —capital, mano de obra y espacio de mercado— que pueden reasignarse a empresas más dinámicas y eficientes. Fortalecer la competencia en el mercado es una palanca importante en este proceso. Eslava et al. (2013), por ejemplo, muestran que la liberalización comercial en Colombia aumentó la probabilidad de que las empresas que salieran del mercado fueran las menos productivas, lo que demuestra cómo la exposición a la competencia puede optimizar la asignación de recursos. Los responsables de las políticas públicas pueden aprovechar esta situación reduciendo aún más las barreras a la entrada y eliminando gradualmente las medidas proteccionistas que protegen a las empresas ineficientes ya establecidas.

Sin embargo, muchas economías, especialmente en América Latina y el Caribe, se enfrentan al problema de la persistencia de las “empresas zombis”, es decir, empresas improductivas que siguen operando a pesar de sus malos resultados (véase Gouveia y Osterhold, 2018). Estas empresas suelen sobrevivir gracias a subsidios gubernamentales mal orientados, acceso preferencial al crédito o la informalidad, que les permite eludir impuestos y obligaciones regulatorias. Este problema puede abordarse con la reevaluación de los programas de subvenciones que apoyan a las empresas con un rendimiento persistentemente bajo. Del mismo modo, la aplicación de medidas para reducir las operaciones informales puede fomentar la competencia justa.

Si bien la salida de empresas es un componente necesario del dinamismo empresarial, también conlleva costos reales, como la pérdida de puestos de trabajo, la interrupción de los ingresos y el riesgo de efectos indirectos sistémicos. Por esta razón, es esencial contar con marcos eficaces en materia de quiebras e insolvencias. Corbae y D’Erasmus (2021) destacan que las leyes de quiebra bien diseñadas contribuyen a facilitar la salida ordenada de las empresas en quiebra, protegen los derechos de los acreedores y evitan la saturación de los mercados financieros con préstamos morosos. La racionalización de los procedimientos de insolvencia, la reducción de los retrasos judiciales y el fomento de los acuerdos extrajudiciales pueden permitir procesos de salida más rápidos y predecibles.

Desde el punto de vista del bienestar, la sustitución de las empresas de baja productividad por otras más eficientes suele aumentar la productividad agregada y el bienestar de los consumidores. Sin embargo, este proceso también puede generar efectos distributivos no deseados. Talamas Marcos (2025), por ejemplo, muestra que cuando las grandes cadenas minoristas desplazan a las tiendas de barrio, los hogares con ingresos altos se benefician de una mayor comodidad, mientras que los hogares con ingresos bajos —que dependen más de las relaciones personales y la proximidad

a los comercios— pueden verse afectados negativamente. Esto subraya la necesidad de políticas complementarias, como redes de seguridad social específicas, apoyo al emprendimiento local y subsidios al consumo adaptados, para mitigar los efectos adversos sobre las poblaciones vulnerables.

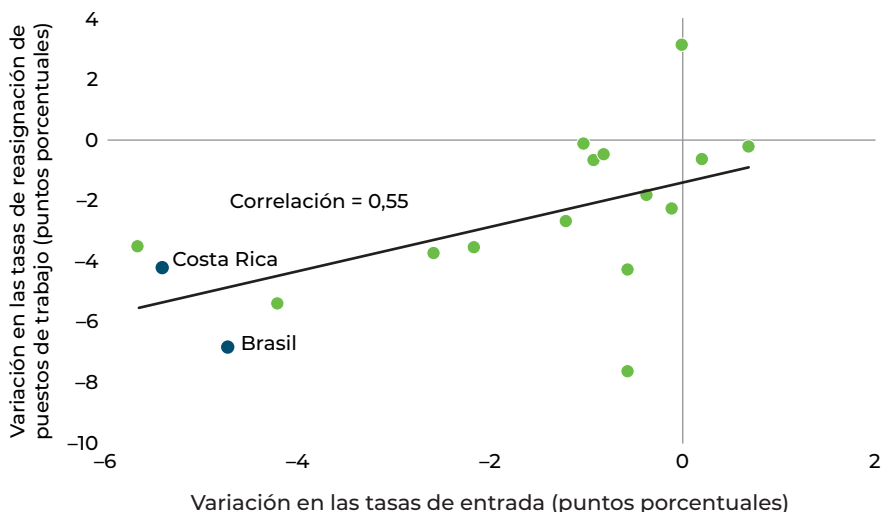
Fomentar un entorno de salida saludable es tan importante como promover la entrada y el crecimiento de las empresas. Entre las áreas de oportunidad se incluyen las reformas para fomentar la competencia, los regímenes de quiebra más eficaces y una mejor orientación del apoyo público para evitar el mantenimiento de empresas inviables. Las políticas complementarias, como los programas de capacitación profesional, la facilitación del empleo formal y el apoyo localizado a los empresarios desplazados, pueden garantizar que la rotación de empresas contribuya a la eficiencia económica y al desarrollo inclusivo y sostenible.

Del rezago al declive

Estudios recientes, como los de Decker et al. (2014) y Biondi et al. (2024), documentan un descenso generalizado del dinamismo empresarial en una amplia gama de economías. Esta tendencia mundial ha alarmado a los responsables de las políticas y ha dado lugar a nuevos esfuerzos para revitalizar la dinámica empresarial, en particular, mediante el fortalecimiento de la competencia en los mercados. En América Latina y el Caribe, el desafío es aún más apremiante. La región no solo sufre niveles históricamente bajos de dinamismo empresarial y un débil crecimiento de la productividad, sino que ahora se enfrenta al riesgo añadido de quedar aún más rezagada en medio del empeoramiento de las tendencias mundiales.

Aunque las primeras evidencias del declive de la dinámica de las empresas procedían de economías avanzadas como Estados Unidos, investigaciones más recientes encuentran una evolución similar en los mercados emergentes, incluso en los de América Latina y el Caribe. Calvino, Criscuolo y Verlhac (2020), por ejemplo, utilizan datos del proyecto DynEmp, de la OCDE, para mostrar que, entre 2000 y 2015, Brasil y Costa Rica experimentaron fuertes descensos en las tasas de entrada de empresas (de 4,7 puntos porcentuales y 5,4 puntos porcentuales, respectivamente), que fueron acompañados de caídas en las tasas de reasignación de puestos de trabajo (de 6,9 puntos porcentuales y 4,3 puntos porcentuales, respectivamente) (véase el gráfico 6.8).¹⁴ Estas pautas forman parte de una tendencia más

¹⁴ Las tasas de reasignación de puestos de trabajo se calculan, aproximadamente, como la suma de la creación y la destrucción brutas de puestos de trabajo en todos los establecimientos, dividida por el número total de empleados. Véase Calvino, Criscuolo y Verlhac (2020) para una descripción detallada del cálculo.

Gráfico 6.8. Desaceleración de las tasas de entrada de empresas y reasignación de puestos de trabajo

Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos de la OCDE y del proyecto DynEmp de la OCDE.

Notas: Los datos de los países que figuran en el gráfico corresponden a los siguientes períodos: Francia, 2000–12; Japón, Nueva Zelanda y Noruega, 2000–14; Austria, Bélgica, Brasil, Canadá, Finlandia y Hungría, 2000–15; Dinamarca e Italia, 2001–25; España, Portugal y Suecia, 2002–15; Costa Rica, 2006–15; Turquía, 2007–15.

amplia. La mayoría de las economías experimentó descensos tanto en la entrada al mercado como en la reasignación de empleos, y las caídas más pronunciadas en las tasas de entrada se asociaron normalmente con reducciones más acusadas en la reasignación. En conjunto, estos resultados indican un debilitamiento de algunas de las dinámicas empresariales más cruciales para el aumento de la productividad y el crecimiento económico a largo plazo.

Además, Akcigit y Ates (2021) muestran que la disminución del dinamismo empresarial ha coincidido con una serie de tendencias macroeconómicas preocupantes: un crecimiento más lento de la productividad, una mayor concentración de mercado, un aumento de los *markups* y de los *markdowns* salariales, una disminución de la participación laboral y un aumento de las diferencias de productividad entre las empresas. Estos acontecimientos han desencadenado un activo debate sobre sus causas fundamentales —especialmente, el creciente poder de mercado de las empresas dominantes— y las políticas necesarias para reactivar el crecimiento de la productividad y el dinamismo empresarial. Aunque se han propuesto varias explicaciones, los investigadores se inclinan cada vez más por aquellas que dan cuenta de varias tendencias a la vez. En el resto de esta sección se examinan algunas

de las hipótesis principales, con especial atención al papel del aumento del poder de mercado, aunque se reconoce que el panorama completo sigue siendo controvertido.

Un factor que ha surgido en los debates sobre el dinamismo empresarial es el cambio demográfico. Las investigaciones de Hopenhayn, Neira y Singhanian (2022) y de Karahan, Pugsley y Şahin (2024) sugieren que este podría explicar hasta el 60% de la disminución de la entrada de empresas en Estados Unidos desde la década de 1970, lo que subraya el posible impacto macroeconómico de la ralentización del crecimiento demográfico.

Cuando la población en edad de trabajar crece, la economía debe ampliar su capacidad productiva para dar cabida a la oferta adicional de mano de obra, ya sea mediante la creación de más empresas o permitiendo que las empresas existentes crezcan. Sin embargo, como el tamaño de las empresas depende de otros factores (las limitaciones tecnológicas, la carga regulatoria y la capacidad de gestión, entre otros), que no están directamente relacionados con el tamaño de la población activa, es más probable que los cambios en la oferta de mano de obra se reflejen en el número de empresas que operan en la economía. En otras palabras, cabría esperar una mayor variación en el margen extensivo (el número de empresas) que en el margen intensivo (el tamaño de las empresas).

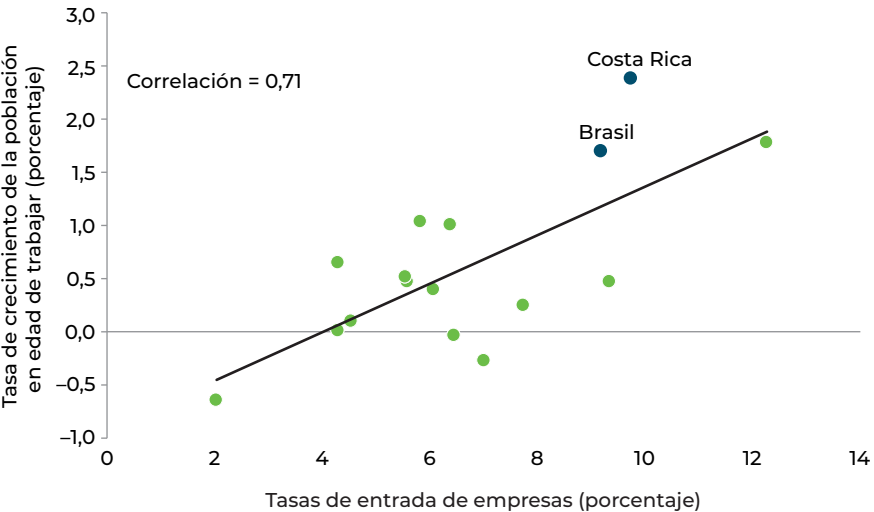
A su vez, los cambios en el número de empresas pueden ser el resultado de variaciones en las tasas de entrada o salida. El panel A del gráfico 6.9 muestra que las tasas de entrada de empresas están estrechamente correlacionadas con la tasa de crecimiento de la población en edad de trabajar en todos los países. Brasil y Costa Rica, por ejemplo, presentan un crecimiento relativamente alto de la población activa y algunas de las tasas de entrada de empresas más altas de la muestra: superan el 9%, según los datos del proyecto DynEmp de la OCDE (que excluyen a los trabajadores autónomos).

Esta conexión hace que la desaceleración global del crecimiento demográfico sea especialmente preocupante. El panel B del gráfico 6.9 ilustra esta tendencia, con descensos generalizados en el crecimiento de la población activa, tanto en las economías avanzadas como en las economías en desarrollo. En Brasil y Costa Rica, el crecimiento de la población en edad de trabajar ha descendido 0,7 puntos porcentuales y 0,9 puntos porcentuales, respectivamente. Sin embargo, la relación entre la demografía y la entrada de empresas no es mecánicamente uno a uno. Mientras en el panel A se destaca una fuerte asociación entre el crecimiento de la población y las tasas de entrada en todos los países, el panel B muestra que los cambios en el primero a lo largo del tiempo explican menos del 1% de la variación observada en el segundo en todos los países. Esto sugiere que otras fuerzas, como los marcos de políticas, la informalidad o las barreras

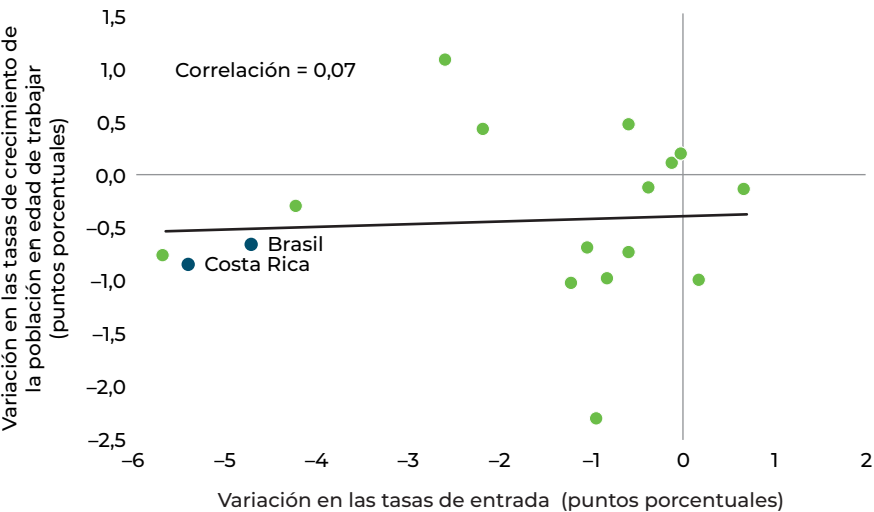
al crecimiento de las empresas, también desempeñan un papel fundamental en la configuración del dinamismo empresarial, más allá de las presiones demográficas.

Gráfico 6.9. Entrada de empresas y demografía

A. Tasas de entrada y tasas de crecimiento de la población en edad de trabajar



B. Cambios en las tasas de entrada de empresas y las tasas de crecimiento de la población en edad de trabajar



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos de la OCDE y del proyecto DynEmp de la OCDE.
Notas: Los datos de los países que figuran en el gráfico corresponden a los siguientes períodos: Francia, 2000-12; Japón, Nueva Zelandia y Noruega, 2000-14; Austria, Bélgica, Brasil, Canadá, Finlandia y Hungría, 2000-15; Dinamarca e Italia, 2001-15; España, Portugal y Suecia, 2002-15; Costa Rica, 2006-15; Turquía, 2007-15.

La reasignación de la actividad económica entre sectores y la naturaleza de los recientes avances tecnológicos también contribuyen de manera significativa a las tendencias recientes en el dinamismo empresarial. Según el análisis de Dent et al. (2016), la dinámica empresarial difiere entre sectores como resultado de las diferencias en las estructuras de mercado y las tecnologías, y muchas economías han experimentado transformaciones estructurales sustanciales en las últimas décadas, con un rápido auge del sector servicios. Si bien este cambio puede aumentar inicialmente el dinamismo empresarial, ya que una mayor actividad económica está vinculada a tasas de entrada más altas, puede contribuir a la disminución del dinamismo empresarial a medida que la transformación se ralentiza.

Sin embargo, Decker et al. (2020) proveen evidencia empírica del descenso del dinamismo empresarial incluso en sectores estrictamente definidos. Además, la desaceleración ha sido más pronunciada en sectores tradicionalmente dinámicos y de rápido crecimiento, como las industrias de alta tecnología y las que son intensivas en términos de activos intangibles, especialmente en Estados Unidos. Como sugiere De Ridder (2024), la adopción generalizada de tecnologías, como el *software*, puede explicar tanto el aumento de la concentración empresarial como la reducción del dinamismo, ya que permite a las empresas más grandes y productivas expandirse a expensas de las más pequeñas y menos productivas.

La globalización presenta otra posible explicación. A medida que disminuyen los costos de expansión en los mercados, ya sea a través de las exportaciones o de la inversión extranjera directa, las empresas más productivas tienen incentivos para expandirse, lo que puede empujar a las empresas más pequeñas y menos productivas fuera del mercado y reducir los incentivos para que las empresas más pequeñas entren en él. Sin embargo, la relación entre el dinamismo empresarial y la globalización es compleja. El aumento de la competencia mundial podría hacer que los mercados fueran más dinámicos, en función de la estructura de mercado y de la relación entre insumos y productos de las empresas internacionales. En este sentido, la reciente ralentización de las tendencias de globalización, debida, en parte, al aumento de los riesgos geopolíticos, también podría dar lugar a una disminución del dinamismo empresarial.

Akcigit y Ates (2023) relacionan la disminución de la difusión del conocimiento con una mayor concentración de mercado, el aumento de los *markups* y la reducción de la innovación y el dinamismo empresarial. Esta disminución suele deberse al aumento del poder de mercado. Los marcos regulatorios, por ejemplo, pueden tener un impacto significativo en la difusión del conocimiento. El debilitamiento de la aplicación de las leyes anti-monopolio ha permitido a las grandes empresas consolidar sus posiciones en

el mercado, lo que dificulta la competencia de las empresas más pequeñas. La concentración limita las oportunidades de las empresas más pequeñas para aprender de los líderes del sector, lo que reduce sus posibilidades de ponerse al día. Además, el *lobby* y la búsqueda de rentas políticas por parte de las grandes empresas han intensificado estos retos. Las regulaciones, como las licencias profesionales y las cláusulas de no competencia, también restringen la movilidad y la reasignación de puestos de trabajo, lo que impide el flujo eficiente de conocimientos en toda la economía. En última instancia, estas barreras obstaculizan tanto la difusión del conocimiento como la innovación.

Además, como señalan Schäfer y Sapi (2020), las empresas consolidadas, especialmente aquellas que controlan grandes cantidades de datos privados, pueden proteger sus procesos basados en datos, lo que dificulta que sus competidores los desafíen. Los efectos de red de datos permiten a las grandes empresas mejorar continuamente sus servicios, atraer a más clientes y generar aún más datos; de esta manera, crean un ciclo que consolida aún más su posición en el mercado. Este intercambio restringido de datos limita el flujo de conocimientos hacia las empresas más pequeñas o las nuevas, lo que frena la competencia.

Otro obstáculo para la difusión del conocimiento es el uso estratégico de la protección de patentes por parte de las grandes empresas, mediante la creación de mallas de patentes (*patent thickets*), las cuales son redes complejas de derechos de propiedad intelectual superpuestos, que se emplean con frecuencia como táctica defensiva para impedir que los competidores introduzcan nuevas tecnologías en el mercado. La evidencia presentada por Hall, von Graevenitz y Helmers (2021) indica que estas estrategias de patentes actúan como barreras a la entrada, especialmente en las industrias relacionadas con la tecnología. Además, las grandes empresas suelen comprar patentes a sus competidores antes de que se pueda aprovechar plenamente el conocimiento asociado, lo que limita aún más la difusión de la innovación.

Repensar el apoyo a las empresas

El declive del dinamismo empresarial en todas las economías es una cuestión compleja en la que influyen los cambios demográficos, los cambios estructurales, los avances tecnológicos, las tendencias del comercio internacional, la difusión del conocimiento y los marcos regulatorios. El impacto en el crecimiento de la productividad, la concentración de mercado y la competencia pone de relieve la necesidad de que los responsables de las políticas aborden estas tendencias de manera reflexiva. La aplicación de estrategias que fomenten la difusión del conocimiento, mejoren la competencia y se

adapten al cambiante panorama económico será esencial para revitalizar el dinamismo empresarial, especialmente en regiones como América Latina y el Caribe, donde el reto ya es considerable.

Un área clave de reforma es la eliminación de las políticas supeditadas al tamaño de la empresa, como las exenciones fiscales, las normas laborales o los programas de crédito que se aplican únicamente a las pequeñas empresas. Estas políticas, cuyo objetivo es apoyar el espíritu empresarial, crean umbrales que penalizan el crecimiento y, sin buscarlo, desalientan la expansión de las empresas. El resultado es un *"missing middle"* en América Latina y el Caribe: hay demasiadas empresas pequeñas y de baja productividad y muy pocas empresas medianas y dinámicas. Para abordar este desafío es necesario replantearse el diseño de las políticas que brindan apoyo a las empresas. Los gobiernos deben sustituir los umbrales basados en el tamaño por otras herramientas que fomenten la productividad, la innovación y el crecimiento gradual.

Al mismo tiempo, la eliminación de las políticas supeditadas al tamaño de la empresa puede dar lugar a una dinámica de salida de empresas que genere una tensión compleja. Por un lado, muchas empresas pequeñas e improductivas no persisten porque son competitivas, sino porque proporcionan medios de vida a sus propietarios ante la falta de mejores oportunidades. En ese sentido, desempeñan un papel social, aunque supongan un lastre para la productividad agregada. Por otro lado, el crecimiento sostenido de la productividad requiere que esas empresas acaben desapareciendo, especialmente a medida que otras más productivas entren al mercado. Para romper el círculo vicioso de baja productividad, empleo formal limitado y escasos incentivos para la inversión en capital humano, se necesitan políticas que vayan más allá de la simple competencia. Es esencial contar con un sistema de protección social bien diseñado para gestionar la transición y amortiguar el impacto sobre los trabajadores que pueden "quedarse en el camino" a medida que desaparecen las empresas con baja productividad.

La ventaja competitiva de la innovación

Para comprender por qué América Latina y el Caribe está rezagada con respecto a otras economías, es necesario examinar más de cerca uno de los principales motores de la productividad: la innovación.¹ Para las empresas, la decisión de innovar se basa en un análisis de costos y beneficios, ambos determinados por las fallas de mercado. La información asimétrica en los mercados financieros, por ejemplo, afecta el acceso al financiamiento para la innovación y aumenta los costos; y la falta de apropiabilidad —la capacidad de obtener ganancias de una innovación— reduce los incentivos para invertir en ella. La innovación también es riesgosa, y conlleva resultados muy inciertos. Estas fallas de mercado crean una brecha entre las tasas de rendimiento social y privado, lo que conduce a una inversión insuficiente en innovación. Mientras que en las economías avanzadas la tasa de rendimiento social mediana de las inversiones en investigación y desarrollo (I+D) es de alrededor del 56%, casi el doble de la tasa privada mediana (Hall, Mairesse y Pierre Mohnen, 2010), en América Latina y el Caribe se estima que es aún mayor, ya que alcanza aproximadamente el 60% en países como Chile y México, y el 100% en Nicaragua (Goñi y Maloney, 2017; Lederman y Maloney, 2003).

Las empresas se ven motivadas a innovar por la competencia del mercado. Una empresa puede obtener una ventaja sobre sus competidores mediante la implementación de nuevos procesos o técnicas que reduzcan los costos, o la introducción de nuevos productos o variedades diferentes a los ya existentes que abran nichos de mercado en los que pueda tener cierto grado de poder de mercado, al menos durante un tiempo. Sin embargo, la relación entre la competencia y la innovación es bidireccional, ya que la innovación puede influir, a su vez, en el nivel de competencia. Un caso extremo

¹ Existe una amplia literatura que examina los efectos de la innovación en la productividad. Véase, por ejemplo, Romer (1990); Griffith, Redding y Van Reenen (2004); Hall y Mairesse (2006); Griffith et al. (2006); Syverson (2011); Doraszelski y Jaumandreu (2013); Aghion et al. (2017); Akcigit, Grigsby y Nicholas (2017), y Bell et al. (2019).

se da cuando la innovación es tan radical que el innovador acapara todo el mercado y se convierte en un monopolio. Esta compleja relación entre la competencia y la innovación ha generado abundantes investigaciones empíricas, principalmente en las economías avanzadas (Aghion, Antonin y Bunel, 2021; Cohen, 2010).

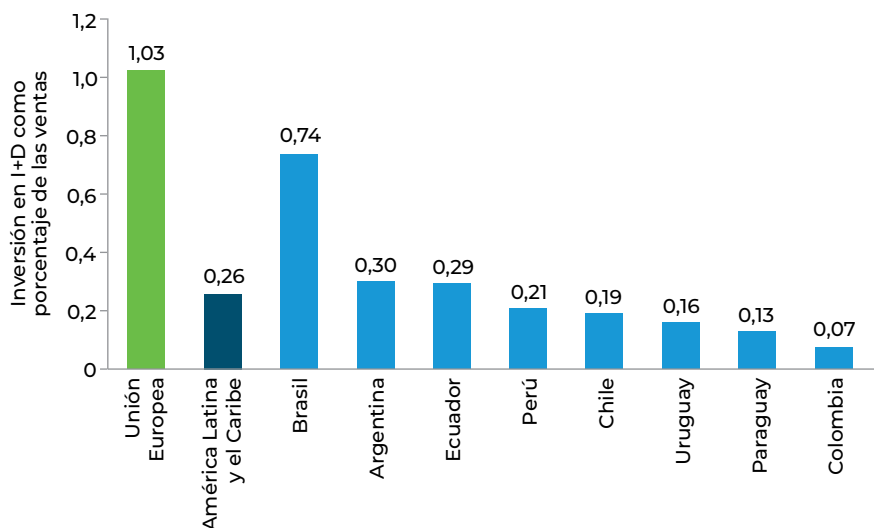
Este análisis destaca cómo la competencia en el mercado podría aumentar la innovación en América Latina y el Caribe, en particular entre las empresas cercanas a la frontera tecnológica. También ofrece información sobre la necesidad de tener en cuenta la competencia en el mercado a la hora de diseñar políticas de innovación.

Una región con bajo nivel de innovación y adopción de tecnología

La innovación puede adoptar diversas formas. Definida como un producto o proceso nuevo, o significativamente mejorado en relación con las ofertas o prácticas anteriores de una empresa (OECD/Eurostat, 2018), la innovación puede incluir la adopción de tecnologías o productos que ya se utilizan en otros lugares. Las innovaciones pueden transformar industrias o lograr cambios incrementales. Como resultado de esta variación, los efectos de la innovación en las empresas y los mercados también pueden variar sustancialmente. Las estrategias de innovación reflejan estas diferencias; mientras que algunas empresas llevan a cabo actividades de I+D internas, otras recurren a proveedores externos o adquieren tecnologías ya desarrolladas (Cassiman y Veugelers, 2006). El tipo de innovación que se persigue también determina los medios por los que las empresas protegen sus innovaciones, como la solicitud de patentes, la imposición de acuerdos de confidencialidad u otras prácticas similares.

El nivel de inversión en actividades de innovación —incluidos los gastos en I+D, licencias, formación, adquisición de maquinaria, transferencia de conocimientos, ingeniería, diseño e investigación de mercados— es menor en América Latina y el Caribe que en otras regiones. Mientras que la empresa promedio de una economía avanzada destina casi el 4% de sus ventas a actividades de innovación, la empresa típica de América Latina y el Caribe asigna alrededor del 2,5% (Crespi et al., 2014). El gráfico 7.1 pone de relieve la gran diferencia en la inversión en I+D entre la Unión Europea y los países de América Latina y el Caribe; para la empresa promedio de la Unión Europea, la inversión es del 1,03% de las ventas, mientras que en América Latina y el Caribe en su conjunto solo alcanza el 0,26%. Además, los tipos de actividades de innovación en la región difieren de los de las economías más avanzadas; la principal fuente de innovación no es la inversión en I+D, sino

Gráfico 7.1. Niveles comparativos de gasto en investigación y desarrollo (I+D), circa 2016



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de la base de datos LAIS y Eurostat.

Nota: Las barras representan el porcentaje de inversión en I+D en relación con las ventas. Para la Unión Europea, los datos son de 2018, y para los países de América Latina y el Caribe, son de la encuesta más reciente disponible en la base de datos (Argentina, 2017; Chile, 2017; Colombia, 2017; Ecuador, 2015; Paraguay, 2016; Perú, 2015, y Uruguay, 2016). El valor para la región se basa en los valores individuales de cada país.

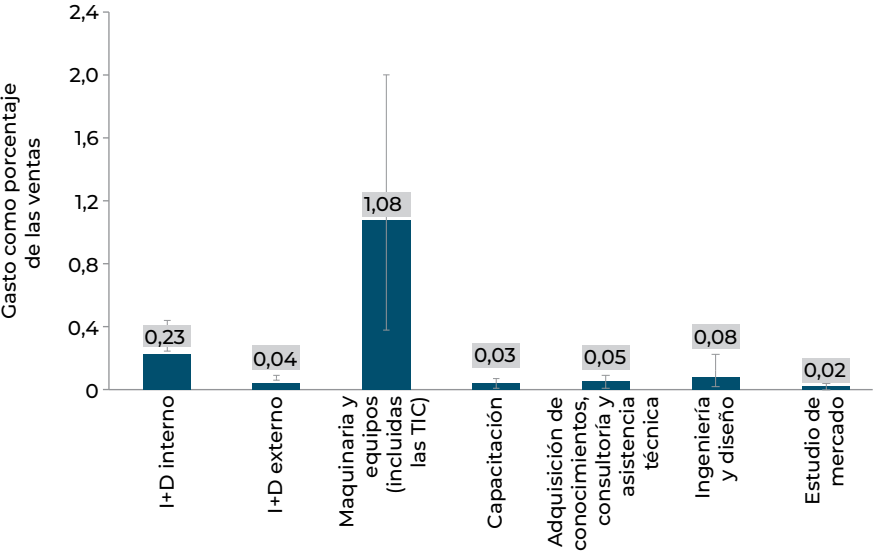
la adopción de tecnología, principalmente en forma de maquinaria importada (gráfico 7.2). La empresa promedio de la región solo destina el 20% de su inversión en innovación en I+D, en comparación con el 50% que se registra en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) que no pertenecen a la región.

Un análisis de las características de las empresas en los países del Caribe revela que la mayoría son pequeñas (57,6%) o medianas (32%), según una muestra de 1.979 empresas de 13 economías caribeñas (Beuermann et al., 2024). Los patrones de innovación en el Caribe reflejan, en gran medida, los observados en América Latina. En general, el 40,5% de las empresas del Caribe se clasifican como innovadoras. A nivel sectorial, el 41,6% de las empresas que pertenecen al sector servicios declaran dedicarse a la innovación, en comparación con el 34,5% de las del sector manufacturero. En cuanto al tamaño de las empresas, las grandes muestran la mayor propensión a innovar (79%), aunque una parte importante de las medianas también realizan actividades innovadoras (62,6%).

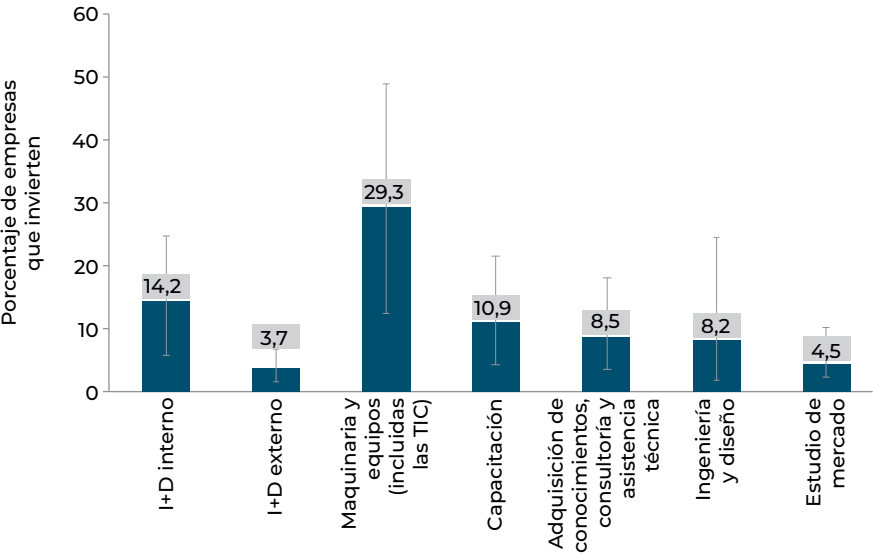
Los datos a nivel de empresa de la Harmonized Latin America Innovation Surveys Database (LAIS, circa 2016) del Banco Interamericano de Desarrollo

Gráfico 7.2. Inversión en innovación en América Latina y el Caribe, por tipo de innovación, circa 2016

A. Gastos como porcentaje de las ventas



B. Porcentaje de empresas que invierten en innovación



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de la base de datos LAIS.
Nota: Las barras del gráfico muestran el promedio, mientras que las líneas verticales entre paréntesis indican el rango general. El panel A presenta el rango de gastos en actividades de innovación, y el panel B, el rango de la proporción de innovadores en los distintos países. Los datos proceden de la encuesta más reciente disponible en la base de datos (Argentina, 2017; Chile, 2017; Colombia, 2017; Ecuador, 2015; Paraguay, 2016; Perú, 2015, y Uruguay, 2016). No se dispone de datos para Argentina en la categoría de estudios de mercado ni para Chile o Perú en la categoría de adquisición de conocimientos, consultoría y asistencia técnica.

(BID)² y de la Pesquisa de Inovação (PINTEC, 2017) también ponen de relieve el bajo nivel de inversión en innovación en la región, donde solo el 33% de las empresas invirtió en alguna actividad de este tipo. Los países difieren significativamente en este aspecto. Argentina registraba la mayor inversión empresarial en innovación, con un 61%, seguida de Perú, con un 58%, y Ecuador, con un 40%. En Paraguay y Uruguay, alrededor de un tercio de las empresas invirtió en innovación. En Brasil, solo el 29% lo hizo, mientras que, en Chile, el 26%. Colombia tenía la tasa más baja, con apenas un 16%.

¿Quiénes son los innovadores?

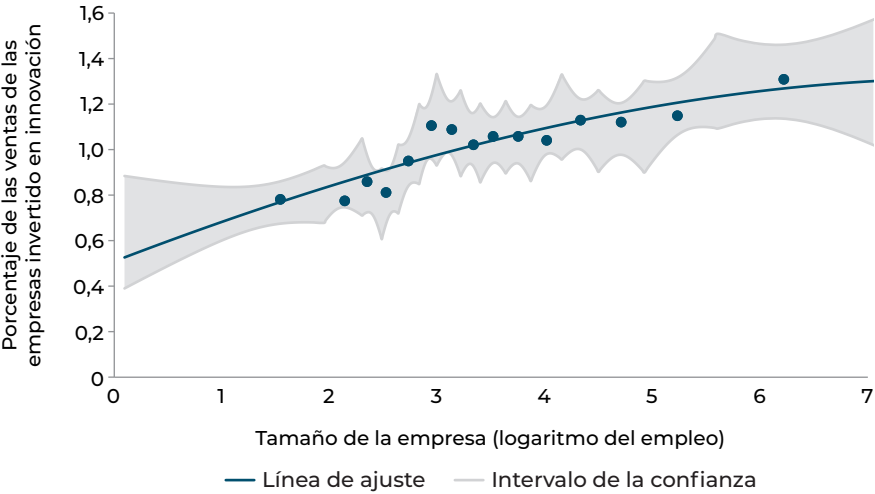
Las inversiones en innovación varían significativamente según el tamaño y la antigüedad de la empresa, y son más propensas a invertir las más grandes y maduras. En América Latina y el Caribe, el 63% de las grandes empresas invierten en actividades de innovación, en comparación con el 43% de las medianas, el 28% de las pequeñas y solo el 10% de las microempresas.³ Esto se observa claramente en el gráfico 7.3, que muestra la relación entre el tamaño de la empresa, medido como el logaritmo del empleo, y el esfuerzo de innovación, medido como el porcentaje de las ventas de la empresa que se invierte en innovación. El tipo de inversión en innovación también difiere según el tamaño de la empresa: las pequeñas empresas invierten principalmente en maquinaria de tecnología de la información y la comunicación (TIC), mientras que las grandes invierten más en actividades de I+D internas. Del mismo modo, la antigüedad y la inversión en innovación están relacionadas positivamente. Mientras que el 36% de las empresas jóvenes (5 años o menos) invierten en innovación, esta cifra asciende al 42% entre las empresas de más de 15 años.

En conjunto, la relación entre el tamaño, la antigüedad y la actividad innovadora muestra que la inversión en innovación está relacionada con el crecimiento de las empresas. Entre las grandes empresas de la región, el 66% de las que tienen más de 15 años invierten en innovación, en comparación con el 47% de las más jóvenes. Curiosamente, se observa lo contrario entre las pequeñas empresas: el 36% de las que son más jóvenes invierten en innovación, frente a solo el 28% de las de más edad. Además, el esfuerzo en innovación es mayor entre las pequeñas empresas jóvenes, que invierten un promedio del 2,2% de sus ventas.

² LAIS incluye datos a nivel de empresa de Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay del período 2009–16 para 24 industrias manufactureras, basados en CIIU Rev. 4.

³ Las empresas se clasifican por tamaño según el número de empleados. Las microempresas tienen menos de 10 empleados; las pequeñas empresas, entre 10 y 49; las medianas, entre 50 y 199, y las grandes, más de 200.

Gráfico 7.3. Tamaño de la empresa y esfuerzo en innovación, circa 2016



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de la base de datos LAIS.
Nota: El gráfico presenta un diagrama de dispersión por grupos que muestra la relación entre la proporción de la inversión en innovación (como porcentaje de las ventas) y el tamaño de la empresa, medido como el logaritmo del empleo. El análisis controla el estado de las exportaciones e incluye efectos fijos para el país, el año y el sector. La clasificación sectorial sigue el sistema CIIU Rev. 4, utilizando el nivel más detallado disponible (dos, tres o cuatro dígitos) para cada empresa. La metodología de agrupación se basa en Cattaneo et al. (2024; 2025). La línea ajustada representa una regresión polinómica estimada a partir de los datos agrupados, y las áreas sombreadas indican intervalos de confianza del 95%.

Una razón importante por la que las empresas grandes y maduras innovan más que las pequeñas y jóvenes es el acceso a la financiación. Para las empresas pequeñas, el acceso limitado al crédito es una barrera importante para la adopción de nuevas tecnologías. El capítulo 5 muestra cómo la competencia en el sector financiero afecta al acceso al crédito en la región. Las inversiones en innovación también varían considerablemente según el sector. El de los productos informáticos, electrónicos y ópticos es el que cuenta con mayor cantidad de empresas que invierten en innovación (53%), seguido por el de los productos químicos (46%), el de los vehículos de motor (45%) y el de los productos farmacéuticos (43%). En consonancia con los niveles de las economías avanzadas, las industrias que más invierten en innovación como proporción de sus ventas son las que elaboran productos informáticos, electrónicos y ópticos (1,9%), otros equipos de transporte y minerales no metálicos (1,6%) y productos farmacéuticos y metales básicos (1,5%). En cambio, las empresas de los sectores de la confección y el mobiliario son las menos propensas a innovar (18%), ya que destinan un promedio de entre el 0,4% y el 0,5% de las ventas en innovación, respectivamente.

Como se muestra en el cuadro 7.1, los exportadores de América Latina y el Caribe invierten mucho más en innovación, especialmente en I+D,

Cuadro 7.1. Insumos y resultados de la innovación, por condición de exportador, circa 2016

	Total de empresas (99.323)		Exportadoras (29.456)		Multinacionales (4.602)	
	Media	SD	Media	SD	Media	SD
1. Insumos de la innovación						
Gastos en innovación (proporción de las ventas)	0,01	0,03	0,02	0,03	0,02	0,05
Gastos en I+D (proporción de las ventas)	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00	0,02
Otros gastos en innovación (proporción de las ventas)	0,01	0,04	0,01	0,04	0,02	0,05
2. Resultados de la innovación						
Innovadores (proporción de empresas)	0,33	0,47	0,51	0,49	0,52	0,49
Patentes válidas (proporción de empresas)	0,04	0,18	0,06	0,23	0,16	0,37
Innovación de productos (proporción de empresas)	0,28	0,44	0,42	0,49	0,44	0,49
Innovación de procesos (proporción de empresas)	0,29	0,45	0,41	0,49	0,46	0,49
3. Características de las empresas						
Antigüedad	23,00	18,12	28,14	20,73	26,00	20,77
Pequeñas (proporción del total)	0,65	0,47	0,38	0,48	0,34	0,47
Medianas (proporción del total)	0,24	0,42	0,37	0,48	0,31	0,46
Grandes (proporción del total)	0,10	0,30	0,25	0,43	0,35	0,47
Empleados	99	313	212	519	346	813

Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de la base de datos LAIS.

Nota: LAIS incluye datos a nivel de empresa de Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay para el período 2009–16. Las multinacionales son aquellas empresas que tienen más del 10% de capital extranjero. "Patente válida" se refiere a si la empresa tiene, al menos, una patente válida en el momento de la encuesta. SD: desviación estándar.

que la empresa promedio de la región,⁴ y el 50,9% afirma haber introducido una innovación en un producto o en procesos. Es muy probable que la estrecha relación entre la innovación empresarial y las exportaciones sea

⁴ La empresa media en LAIS en los países analizados en este capítulo es más grande que la empresa media en América Latina y el Caribe. El número medio de empleados en esta muestra es de 98,9.

bidireccional, ya que la innovación hace que las empresas sean más productivas, y las empresas más productivas son más propensas a exportar (Melitz, 2003). Al mismo tiempo, los exportadores se enfrentan, en el mercado global, a una mayor competencia que la que tienen las empresas domésticas en el mercado local, especialmente si exportan productos diferenciados, una situación que los somete a una presión constante para innovar. La interacción con clientes, competidores o intermediarios extranjeros también hace que los exportadores sean más innovadores, ya que obtienen acceso a tecnologías y conocimientos de frontera que pueden no estar disponibles a nivel local (Akcigit y Melitz, 2022). Por lo tanto, la capacidad de incorporar estas tecnologías para seguir mejorando los procesos de producción es fundamental.

Las empresas multinacionales innovan aún más que las exportadoras. De hecho, el 52% de las empresas multinacionales de América Latina y el Caribe informan de una innovación en procesos o en un producto. Curiosamente, las multinacionales son mucho más propensas a utilizar patentes para proteger su propiedad intelectual (16%) que las exportadoras (5,6%) y las empresas de la muestra en general (3,6%). Las multinacionales también desempeñan un papel catalizador en los mercados locales al ayudar a propagar la innovación y mejorar el rendimiento de las empresas domésticas. Estos efectos indirectos pueden producirse a través de la difusión de procesos y tecnología, o de la rotación de mano de obra. Alfaro-Ureña, Manelici y Vásquez (2022), por ejemplo, concluyen que las empresas domésticas de Costa Rica experimentan ganancias sólidas y persistentes en su rendimiento tras abastecer a sus primeros compradores multinacionales. Luego de cuatro años de vender por primera vez a una multinacional, las empresas domésticas registran un 33% más de ventas, un 26% más de empleados, un 22% más de activos netos y un 23% más de costos totales de insumos. Además, el aumento de la productividad total de los factores oscila entre el 4% y el 9%. Esto se debe principalmente a que las empresas adoptan mejores prácticas de gestión y organización, desarrollan productos de mayor calidad y mejoran su reputación. En el siguiente capítulo se analiza más a fondo el papel de las multinacionales en la configuración de los mercados de productos de la región.

Innovación impulsada por la competencia

La competencia puede ser un potente motor de la innovación. En un entorno competitivo, las empresas se ven sometidas a una presión constante para mejorar sus productos, reducir los costos y adoptar tecnologías más eficientes para sobrevivir y crecer. Esta presión actúa como un estímulo para la innovación con el fin de “escapar de la competencia” (Aghion et al., 2005). Cuando las empresas están muy igualadas con sus rivales, la innovación

ofrece una forma de adelantarse, destacar y obtener mayores beneficios. Estos incentivos para innovar son especialmente fuertes entre las empresas con niveles de productividad similares.

Los incentivos también son más fuertes entre las empresas que operan en mercados competitivos, ya que el costo de oportunidad de introducir innovaciones es menor que en los no competitivos. Arrow (1967) describe un “efecto reemplazo”, por el cual las empresas monopolísticas se muestran menos inclinadas a innovar si los nuevos productos desplazan a los ya existentes y rentables. En los mercados competitivos, los beneficios son nulos y este costo de oportunidad es menor.

Asimismo, la competencia crea incentivos para reducir los costos mediante la innovación. Según Raith (2003), cuando la demanda es más sensible a las fluctuaciones de precios, las empresas pueden captar la participación de mercado buscando la manera de ser más eficientes. Las empresas más eficientes son las que más se benefician, lo que fomenta la innovación en tecnologías y prácticas organizativas. Aunque los competidores pueden responder bajando los precios (lo que podría reducir las ganancias), Raith considera que el incentivo positivo para reducir los costos tiende a predominar.

La competencia de los nuevos participantes y “disruptores” en el mercado proporciona un impulso adicional a la innovación, la productividad y el crecimiento económico (Acemoglu y Cao, 2015).⁵ Los nuevos participantes desafían a los ya establecidos introduciendo nuevos productos, tecnologías o modelos de negocio, a menudo con innovaciones radicales. Este proceso de “destrucción creativa” (analizado en profundidad en el capítulo 6) a veces obliga a las empresas consolidadas a salir del mercado, pero a menudo, como respuesta, las incentiva a innovar (Aghion et al., 2008).

Cada vez hay más evidencia empírica que documenta estos efectos. Criscuolo, Haskel y Martin (2004) concluyen que la competencia en el sector manufacturero de Reino Unido conduce a aumentos de la productividad a través de mejoras organizativas, mientras que Correa y Ornaghi (2014), y Hashmi (2013), afirman que aumenta la innovación en el sector manufacturero de Estados Unidos. Griffith, Harrison y Simpson (2010) muestran que las reformas procompetitivas del Programa del Mercado Único de la Unión Europea dieron lugar a una mayor inversión en I+D, y Qian (2008) expone cómo las empresas chinas mejoraron la calidad de sus productos tras la entrada de empresas que producían imitaciones.

A pesar de lo anterior, la competencia no siempre conduce a una mayor innovación entre las empresas establecidas. La relación entre competencia

⁵ Un disruptor del mercado es una empresa, normalmente nueva, que altera o se apodera de un mercado existente mediante la introducción de un nuevo producto o idea.

e innovación suele ser más sutil. La competencia puede reducir los beneficios esperados de la inversión en innovación y, por lo tanto, los incentivos para innovar (Schumpeter, 1943); esta posibilidad es el núcleo de las políticas de innovación (que se analizan en la siguiente sección). Aghion et al. (2005) proponen un modelo para reconciliar los efectos positivos y negativos de la competencia sobre los incentivos a la innovación. En él, la relación entre la competencia y la innovación no es lineal: en entornos menos competitivos, una mayor competencia impulsa la innovación, pero, más allá de cierto umbral, puede reducirla. Esto se debe a que la competencia afecta de manera diferente a los líderes y a los seguidores. En sectores en los que algunas empresas son mucho más productivas que otras, las rezagadas pueden carecer de incentivos para invertir en innovaciones costosas, ya que tienen pocas esperanzas de ponerse al día. Los líderes, al no enfrentarse a una amenaza real, también pueden reducir sus esfuerzos para innovar. El resultado es una curva en forma de U invertida: la innovación aumenta con la competencia hasta cierto punto, y luego disminuye.

Aunque la evidencia para América Latina y el Caribe es limitada, estudios recientes sugieren que la competencia en la región puede fomentar la innovación, especialmente entre las empresas de productividad media y alta. Ponce y Roldán (2015), a partir de datos de Uruguay para el período 2004–12, concluyen que una mayor competencia interna aumentó la probabilidad de que las empresas se embarcaran en actividades innovadoras. En esta misma línea, Benavente y Zúñiga (2022) observan que las reformas que mejoraron la ley de competencia y su aplicación impulsaron la inversión de las empresas en innovación en Chile. Crespi et al. (2017) encuentran una relación en forma de U invertida entre la competencia y la innovación en los países del Caribe. Sin embargo, también muestran que los niveles actuales de competencia en el Caribe siguen estando por debajo de este umbral y, por lo tanto, una mayor competencia puede aumentar la innovación. La evidencia indica que la competencia también puede desalentar la innovación, especialmente entre las empresas rezagadas. Cusolito, García-Marín y Maloney (2023) concluyen que el aumento de la competencia extranjera procedente de China redujo la innovación entre las empresas chilenas menos productivas, y solo el 10% de las empresas más productivas mantuvieron o aumentaron sus esfuerzos de innovación. Benavente y Zúñiga (2022) encuentran una relación en forma de U invertida entre la competencia y la innovación en Colombia, ya que la competencia fomenta la innovación principalmente entre las empresas con niveles de productividad medios. De Elejalde, Ponce y Roldán (2022) encuentran que la competencia extranjera se asocia con una menor inversión en innovación en Uruguay, en particular entre las empresas menos productivas.

Estos resultados aparentemente inconclusos sobre el efecto de la competencia en América Latina y el Caribe, consistentes con los hallazgos globales, se explican por la teoría (y la evidencia que la respalda) de que la competencia aumenta los incentivos para que los líderes innoven y disminuye los incentivos para las empresas alejadas de la frontera (Aghion, Antonin y Bunel, 2021). Esto podría explicar los resultados tanto de Cusolito, García-Marín y Maloney (2023) en Chile, como los de De Elejalde, Ponce y Roldán (2022) en Uruguay. Si las empresas se enfrentan a una fuerte competencia de las importaciones chinas, por ejemplo, y perciben que el aumento de la productividad necesario para competir es demasiado elevado, podrían decidir que no vale la pena invertir en innovación. Este tipo de resultados es habitual en la literatura sobre dinámica empresarial, donde solo las empresas más productivas sobreviven y crecen. Estos efectos también podrían amplificarse si las empresas tienen limitaciones financieras (Aghion, Fally y Scarpetta, 2007).

Evidencia de la liberalización comercial

Los episodios de liberalización comercial proporcionan pruebas importantes sobre los efectos de la competencia en la innovación. Estos episodios suelen ser algo exógenos a las decisiones de innovación de las empresas y, al mismo tiempo, tienden a ejercer presión competitiva sobre las empresas domésticas. Sin embargo, también crean oportunidades. Bernard, Redding y Schott (2007) muestran cómo una reducción exógena de los costos comerciales genera simultáneamente una expansión del empleo y mejoras de la productividad en los sectores en los que un país tiene una ventaja comparativa y una intensa rotación de empresas dentro de cada sector. Los autores concluyen que las empresas menos productivas salen del mercado, mientras que las más eficientes amplían su escala y su capacidad de exportación. Este mecanismo de “destrucción creativa” eleva el umbral de productividad necesario para la supervivencia y contribuye a las ganancias de eficiencia agregadas. De manera similar, Pavcnik (2002) encuentra evidencia empírica de este fenómeno en Chile, donde la liberalización comercial en la década de 1970 dio lugar a importantes ganancias de productividad a nivel de planta, especialmente en sectores expuestos a la competencia externa. Así, el aumento de la competencia internacional provocado por las políticas comerciales eleva los estándares de eficiencia necesarios para competir, lo que, a su vez, influye en las decisiones de las empresas de innovar.

La liberalización comercial también altera las condiciones tecnológicas y el acceso a materiales y otros insumos, transformando los incentivos de las empresas para adquirir nuevas tecnologías e introducir nuevos productos

en el mercado. Un canal central en esta relación es la disponibilidad de insumos intermedios importados, que puede afectar tanto los costos como las posibilidades tecnológicas de las empresas domésticas. En un estudio sobre India durante un proceso de liberalización comercial en la década de 1990, centrado en una fuerte reducción de los aranceles sobre los insumos intermedios, Goldberg et al. (2010) concluyen que los sectores más expuestos a la liberalización registraron una expansión significativa en la variedad de productos manufacturados, lo que sugiere una relación directa entre el acceso a los insumos y la creación de nuevos productos. Esta dinámica no solo se explica por la reducción de los precios de los insumos existentes, sino también por la incorporación de nuevos insumos que antes eran inaccesibles, lo que permitió a las empresas superar las restricciones tecnológicas y ampliar sus fronteras de producción. De hecho, se estima que el acceso a nuevas variedades de insumos importados redujo el índice de precios de los insumos un 4,7% adicional al año, en comparación con el efecto sobre los precios de los ya disponibles. Estos resultados indican que la apertura al comercio de insumos intermedios no solo mejora la eficiencia en términos estáticos, sino que funciona como un motor de crecimiento dinámico al facilitar la innovación de productos, especialmente en las economías en desarrollo con restricciones tecnológicas preexistentes.

Además de generar presiones competitivas, la liberalización comercial puede actuar como un detonante para la innovación dentro de las empresas al ampliar el espacio para la reorganización tecnológica y la redefinición estratégica de los productos que suministran. Esta innovación puede manifestarse de diferentes maneras, por ejemplo, mediante la adopción de tecnologías más intensivas en mano de obra calificada que modifican la estructura de la fuerza laboral, o una reasignación del esfuerzo productivo hacia productos más rentables y competitivos. En este sentido, Bustos (2011) muestra que la apertura regional inducida por el bloque comercial del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) llevó a las empresas manufactureras argentinas más productivas a adoptar tecnologías que requieren más habilidades de los trabajadores. Esto se tradujo en un aumento sostenido de la demanda de personal capacitado y en una reorganización de los procesos productivos con el fin de aprovechar los beneficios de la exportación. En este caso, la innovación adoptó la forma de una mejora de las competencias, impulsada por el cruce de un umbral de escala que permitió la incorporación de las nuevas tecnologías.

Bernard, Redding y Schott (2010) señalan que la reducción de los costos del comercio internacional también afecta la innovación y la oferta de productos. Cuando se enfrentan a costos fijos por cada variedad de producto exportado, las empresas ajustan sus carteras abandonando los productos

menos exitosos y concentrándose en aquellos que obtienen mejores resultados en los mercados internacionales. Así, el comercio fomenta un proceso de innovación selectiva, en el que la racionalización de la cartera implica no solo una reducción de la variedad de productos, sino también una mejora del promedio de la calidad de la oferta de exportación. En conjunto, ambos estudios muestran que la liberalización comercial permite el acceso a nuevos mercados e induce transformaciones internas que empujan a las empresas a innovar, ya sea mediante inversiones en capital humano o una reconfiguración estratégica de su producción. El capítulo 8 analiza más a fondo cómo el comercio internacional afecta la competencia en el mercado nacional.

El papel de las finanzas

Los bancos comerciales desempeñan un papel fundamental como intermediarios que asignan recursos a proyectos con potencial de innovación. Un sistema bancario más competitivo y desarrollado reduce los márgenes de intermediación, aumenta la disponibilidad de crédito y mejora la asignación de recursos. Esto es crucial para fomentar la innovación, especialmente en el caso de las pequeñas empresas que dependen en gran medida de la financiación externa.

Amore, Schneider y Žaldokas (2013) aprovechan un choque común —la desregulación escalonada de las actividades bancarias en Estados Unidos durante los años ochenta y noventa— y muestran que esta reforma permitió la expansión geográfica de los bancos y promovió la innovación entre las empresas manufactureras que cotizan en bolsa. Sostienen que una mayor diversificación geográfica redujo el riesgo agregado y fomentó la disposición de los bancos a asumir riesgos, ampliando el acceso al crédito y facilitando políticas de innovación más audaces. La desregulación sirvió para relajar las restricciones financieras de las empresas con proyectos arriesgados y ambiciosos.

De manera similar, Benfratello, Schiantarelli y Sembenelli (2008) muestran que el desarrollo del sistema bancario en Italia durante la década de 1990 tuvo un efecto positivo en las actividades innovadoras de las empresas. Concluyen que el desarrollo bancario influyó en la probabilidad de innovación de procesos, especialmente en las empresas de sectores de alta tecnología y en sectores más dependientes de la financiación externa, así como en las pequeñas empresas. También encuentran indicios de que el desarrollo bancario redujo la sensibilidad del flujo de caja del gasto en inversión fija, especialmente en las pequeñas empresas, y que aumentó la probabilidad de que estas empresas se dedicaran a la I+D. El capítulo 5 analiza más a fondo los efectos de la competencia en los mercados financieros.

Más allá de la estructura de los mercados financieros, la estructura de propiedad de las empresas puede afectar los resultados innovadores. El auge de la propiedad común —en la que los inversores institucionales poseen participaciones significativas en empresas competidoras— ha suscitado un interés creciente por sus implicaciones para la dinámica del mercado y la innovación. Si bien la mejora del acceso al crédito puede relajar las restricciones financieras y fomentar la innovación, como se ha demostrado anteriormente, la propiedad común puede influir en el comportamiento de las empresas a través de diferentes canales. Al internalizar los efectos de la competencia entre empresas, los propietarios comunes pueden diluir o reforzar los incentivos para innovar, dependiendo de la naturaleza de los efectos tecnológicos indirectos y la rivalidad en el mercado de productos. Estas complejas dinámicas se analizan con más detalle en el recuadro 7.1.

Recuadro 7.1. Propiedad común e innovación

El fenómeno de la propiedad común es el resultado de la creciente concentración de la propiedad de acciones corporativas en manos de grandes inversores institucionales, que ahora tienen participaciones significativas en empresas competidoras. Esta tendencia ha suscitado preocupación por la disminución de la competencia, ya que las empresas pueden moderar su comportamiento competitivo al internalizar el impacto de sus decisiones en los beneficios de sus competidores (Gilje, Gormley y Levit, 2020).

En un estudio, Ederer y Pellegrino (2024) modelan cómo esta concentración de propiedad común en Estados Unidos afecta al bienestar económico. En su análisis, las empresas están interconectadas a través de dos redes: una representa la superposición de la propiedad, y otra refleja la rivalidad en el mercado de productos. Concluyen que la propiedad común genera incentivos unilaterales para reducir la competencia, y que la magnitud de este efecto depende del grado en que coincidan ambas redes. Los resultados muestran que el costo del bienestar de la propiedad común se multiplicó casi por nueve entre 1995 y 2021.

Aunque este análisis se centra en un único mecanismo —la generación de incentivos para reducir la competencia—, la propiedad común podría tener implicaciones más amplias, como efectos sobre la innovación. La relación entre la propiedad común y la innovación es multifacética, y está determinada por los efectos indirectos de la tecnología y la competencia en el mercado de productos. Por un lado, la propiedad común puede mitigar el problema de la apropiabilidad, ya que los beneficios de la innovación se extienden a otras empresas del mismo conglomerado. Por otro lado, puede frenar los incentivos para innovar en mercados competitivos, donde las ganancias de un innovador

(continúa en la página siguiente)

Recuadro 7.1. Propiedad común e innovación *(continuación)*

al captar la participación de mercado se obtienen a expensas de los rivales que son propiedad de los mismos inversores. Estas fuerzas opuestas significan que los efectos de la propiedad común sobre la innovación dependen de la importancia relativa de las repercusiones tecnológicas y del mercado de productos.

En una investigación más detallada, Antón et al. (2025) profundizan en esta relación y revelan que, en las empresas con altos efectos tecnológicos indirectos, la propiedad común puede incentivar la innovación, ya que los propietarios se benefician no solo del éxito de una empresa, sino también de los efectos positivos que este tiene en la otra. Sin embargo, en los mercados en los que la competencia entre productos es elevada, el resultado puede ser el contrario, ya que disminuyen los incentivos para ganar participación de mercado. Además, estos efectos varían significativamente según el tipo de propiedad institucional y la estructura de mercado. En general, el estudio concluye que la propiedad común y la innovación empresarial están relacionadas positivamente cuando los efectos indirectos de la tecnología son importantes en relación con el efecto en el mercado de productos, y negativamente en caso contrario.

En resumen, aunque la propiedad común parece tener aspectos positivos y negativos para la innovación, es esencial seguir investigando para desenmarañar estos efectos y fundamentar las políticas destinadas a equilibrar la competencia y la innovación.

La competencia y la eficacia de las políticas de innovación

Muchos países de la región han establecido programas y políticas para promover la innovación por parte de las empresas, incluyendo la concesión de subsidios para I+D, subvenciones complementarias, incentivos fiscales para I+D y la protección de los derechos de propiedad intelectual. Estas políticas se justifican por la idea de que la innovación tiende a beneficiar no solamente al innovador. Dado que el conocimiento es un bien no rival y solo parcialmente excluible (Arrow, 1962; Nelson, 1959),⁶ un descubrimiento de una empresa puede abrir nuevas vías de investigación, inspirar nuevos proyectos de investigación, dar lugar a nuevas aplicaciones o, simplemente, ser imitado por otras empresas (Hall y Lerner, 2010). Estos efectos indirectos del conocimiento crean una brecha entre los rendimientos privados y sociales, y generan desincentivos para la inversión privada en innovación.

⁶ Es decir, “no rival” porque una empresa puede utilizar el conocimiento sin impedir que otras también lo utilicen, y “parcialmente excluible” porque es difícil impedir que otras se beneficien de él, incluso con mecanismos como las patentes.

Aunque existe abundante literatura sobre la eficacia de los programas que promueven la innovación,⁷ se sabe mucho menos sobre cómo la competencia puede afectarla. Dada la estrecha relación entre esta última y los incentivos para innovar, el grado de competencia en el mercado debería ser una consideración importante a la hora de utilizar los subsidios a la I+D como instrumento de política. Una empresa que no tiene rivales que se beneficien de sus inversiones en actividades de innovación no debería recibir subsidios. Por otra parte, las empresas que operan en mercados competitivos, y que estarían dispuestas a innovar para “escapar de la competencia”, pueden mostrarse reacias a hacerlo si les preocupa que otros se apropien de sus innovaciones. En estos casos, los subsidios a la innovación podrían corregir las fallas de mercado aumentando el rendimiento privado de la inversión en innovación. Además, una empresa que opera en un mercado sin rivales creíbles podría no estar dispuesta a invertir en innovación, incluso en ausencia de preocupaciones por la apropiabilidad, ya que no tiene competencia de la que escapar. En esta situación, la intervención política podría conducir a la sustitución completa de la inversión privada (es decir, podría producir un “efecto de *crowding-out*”).

Uno de los pocos estudios que explora esta cuestión es el de Aghion et al. (2015), quienes concluyen que las políticas industriales aplicadas en China —subsidios, préstamos, aranceles e incentivos fiscales— durante el período 1998–2007 solo fueron eficaces para promover el crecimiento de la productividad en las medianas y grandes empresas cuando los instrumentos de política se asignaban a sectores competitivos, y de manera que se mantuviera o aumentara la competencia (por ejemplo, distribuyendo los subsidios entre las empresas en lugar de concentrarlos en un “campeón” en particular, fomentando la entrada o centrándose en las nuevas empresas).

En América Latina y el Caribe, la evidencia también es escasa. Benavente y Zúñiga (2021) estudian el impacto de los subsidios a la innovación, en forma de subsidios complementarios,⁸ sobre la inversión en innovación a nivel de empresa en Chile y Perú, teniendo en cuenta el grado de competencia en los mercados de productos. El gráfico 7.4 resume sus resultados. Como muestra este gráfico, los subsidios tuvieron un impacto significativo en Chile en términos de inversión en innovación solo en las industrias altamente competitivas, según la medición del indicador de Boone.⁹ Del mismo modo,

⁷ Véanse, por ejemplo, Hall y Maffioli (2008), y Crespi et al. (2024).

⁸ Los subsidios complementarios son una forma de ayuda pública que requiere la cofinanciación de los beneficiarios. Este instrumento de política es una característica común de los programas de financiación gubernamental en todo el mundo (Hall y Maffioli, 2008).

⁹ El indicador Boone capta la intensidad de la competencia midiendo cómo cambian los beneficios como resultado de los cambios en el costo marginal.

Gráfico 7.4. Subsidios y competencia en Chile y Perú (efectos sobre el gasto en innovación)



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de Benavente y Zúñiga (2021).

Nota: La variable de resultado es la inversión en innovación neta de subsidios públicos por empleado (en logaritmo natural). La inversión en innovación sigue exactamente la definición del *Oslo Manual* (OECD/Eurostat, 2018) y abarca todas las formas de actividad empresarial dedicada a la innovación, incluidos todos los gastos relacionados con actividades de I+D internas y externas; la adquisición de tecnología (por ejemplo, el pago de regalías o derechos relacionados con la concesión de licencias tecnológicas y otras formas de adquisición de tecnología); el pago de regalías relacionadas con la concesión de licencias de propiedad intelectual o conocimientos técnicos; la adquisición de nueva maquinaria y equipo relacionado con actividades de I+D e innovación; la adquisición de *software* o *hardware* que apoye las actividades de I+D e innovación, y la formación relacionada con actividades de innovación o adopción de tecnología. Las variables explicativas utilizadas para estimar el *propensity score* son las características de la empresa y del sector antes del tratamiento. La estimación utiliza el emparejamiento por vecino más cercano con cinco vecinos y con el emparejamiento restringido a empresas del mismo sector y año. Los coeficientes para la alta competencia en Chile y Perú son estadísticamente significativos en un 5% y un 1%, respectivamente.

las empresas de Perú que recibieron subsidios aumentaron la inversión en innovación en las industrias altamente competitivas, sin efectos significativos para las menos competitivas.

Estos resultados ponen de relieve la importancia de examinar el contexto del mercado —que normalmente no tienen en cuenta los organismos de innovación de la región— en el diseño y la aplicación de las políticas de innovación. También señalan la necesidad de mejorar la relación entre las políticas de innovación y las de defensa de la competencia. Además, Aghion, Howitt y Prantl (2015) muestran que el efecto de las reformas procompetitivas inducidas por la Unión Europea en 1992 mejoró, en promedio, las inversiones en innovación en las industrias manufactureras solo en aquellos países con derechos de patente sólidos, y concluyen que la respuesta positiva a las reformas procompetitivas es más pronunciada en las industrias en las que los innovadores tienden a valorar más la protección de patentes que en otras industrias.

Cómo la innovación transforma los mercados

Hasta ahora, este capítulo ha tratado sobre las formas en que la competencia puede afectar a la innovación. En esta última sección se analiza cómo la innovación puede tanto fomentar como restringir la competencia. Para empezar, la innovación (y las políticas que la impulsan) puede aumentar la competencia, por ejemplo, reduciendo los costos de entrada de las empresas o mejorando su acceso a la información. La introducción de tecnologías que proporcionan a los productores un mejor acceso a la información puede reforzar la competencia y mejorar la eficiencia del mercado. En un análisis acerca de la adopción de la telefonía móvil en Kerala (India), Jensen (2007) muestra que el acceso en tiempo real a la información facilitado por las TIC redujo drásticamente la dispersión de precios, eliminó el desperdicio de productos y mejoró la eficiencia al potenciar la competencia. Este cambio no solo aumentó los beneficios de los productores en un 8% en promedio, sino que también redujo los precios al consumo y aumentó el excedente del consumidor. De manera similar, Goyal (2010) examina el impacto de la intervención tecnológica en los mercados de soja de Madhya Pradesh (India) mediante la instalación de quioscos rurales que proporcionan acceso a información sobre precios. Goyal concluye que esta innovación redujo el poder de mercado de los intermediarios, aumentó los precios que recibían los agricultores entre un 1% y un 3%, disminuyó la dispersión de precios entre los *mandis* (mercados regulados de productos agrícolas), y provocó un aumento significativo del 19% en la superficie cultivada con soja.

Sin embargo, el efecto de las políticas de innovación sobre la competencia no siempre es positivo. En algunos casos, las políticas de innovación mal diseñadas pueden reforzar el poder de mercado de las empresas ya establecidas. Si los subsidios a la innovación se concentran en las grandes empresas, por ejemplo, pueden limitar la entrada de nuevas empresas y reducir la innovación agregada. Este efecto negativo es más probable en el caso de los incentivos fiscales que en el de los subsidios directos, ya que los incentivos fiscales están condicionados a los beneficios de las empresas (Crespi et al., 2014).

Otra dimensión para tener en cuenta es el papel de los derechos de propiedad intelectual, que podrían restringir la competencia. El *tradeoff* es aún más claro que en el caso de los subsidios y los incentivos fiscales. Por su propia naturaleza, los derechos de propiedad intelectual estimulan la innovación al otorgar a una empresa el derecho a impedir por algún tiempo que otros utilicen comercialmente una nueva idea, de modo que el creador pueda obtener el rendimiento de su inversión en su desarrollo. A cambio, el propietario debe divulgar la invención para que cualquiera pueda mejorarla.

Sin embargo, los derechos de propiedad intelectual también pueden generar consecuencias no deseadas, ya que provocan una distorsión estática del mercado en forma de poder de monopolio para el creador y una difusión más lenta de la tecnología protegida a otros productores, quienes deben pagar un costo más elevado para acceder a ella. En otras palabras, los derechos de propiedad intelectual resuelven las fallas de mercado asociadas al carácter público de gran parte del conocimiento tecnológico, pero a costa de crear distorsiones en el mercado, que pueden o no compensar el aumento de los incentivos para innovar (Boldrin et al., 2011).

Estas consideraciones son válidas tanto para las economías avanzadas como para los países en desarrollo, y exigen una cuidadosa coordinación entre la protección de los derechos de propiedad intelectual y las políticas de la competencia. De hecho, las investigaciones realizadas en Estados Unidos sugieren que la reducción del dinamismo empresarial y del rendimiento de la innovación en la economía en los últimos años está estrechamente relacionada con las reformas que han dado lugar a la concentración de patentes en las empresas establecidas y al aumento de los litigios sobre patentes. Estos resultados han perjudicado la difusión de la tecnología desde las empresas punteras hacia las rezagadas, y han reducido los incentivos a la innovación para las *start-ups* (Akcigit y Ates, 2023). En un estudio relacionado, Argente et al. (2023) concluyen que las grandes empresas se centran en patentes que protegen sus posiciones actuales sin generar avances tecnológicos reales. Los autores descubren que estas “patentes estratégicas” representan el 61,6% de las solicitudes de patentes de las empresas promedio y el 83,5% de las más grandes, lo que conduce a un 2,5% menos de “destrucción creativa” en la economía, en comparación con un escenario sin ellas. De manera similar, Akcigit, Pearce y Prato (2025) muestran que las empresas con conexiones políticas suelen innovar menos, utilizando su influencia para bloquear a los competidores en lugar de desarrollar nuevos productos. Esto disuade la entrada de nuevos competidores y reduce la innovación y la productividad en todo el sector. En resumen, en algunos casos, las patentes no fomentan la innovación, sino que pueden obstaculizar la competencia y el crecimiento económico.

Del mismo modo que un sistema de derechos de propiedad intelectual sólido pero mal diseñado podría sofocar la competencia y la innovación, uno débil pero igualmente mal diseñado podría estrangularlas. En un estudio sobre las deficiencias del sistema de patentes en China y sus implicaciones para la innovación y el crecimiento económico, Branstetter, Hanley y Zhang (2023) concluyen que, aunque el país es el mayor generador de patentes del mundo, las débiles sanciones por infracción y la prevalencia de patentes incrementales desalientan la inversión en invenciones sustantivas.

Utilizando un modelo teórico de crecimiento endógeno, muestran que estas debilidades limitan el progreso tecnológico y el bienestar, favoreciendo un equilibrio en el que las empresas persiguen innovaciones más pequeñas, menos arriesgadas y transformadoras. En respuesta a estos problemas, los autores proponen varias reformas para mejorar el sistema de patentes, como aumentar las tasas de solicitud y renovación, mejorar la calidad de las evaluaciones de patentes, y crear un sistema de revisión posterior a la concesión para eliminar las patentes de baja calidad. Las implicaciones políticas de estas propuestas son de relevancia mundial, especialmente para las economías en desarrollo que enfrentan retos en sus sistemas de propiedad intelectual similares a los de China.

Una última fuente de preocupación se refiere a las “adquisiciones depredadoras”, en las que las empresas dominantes adquieren *start-ups* innovadoras solo para cerrarlas, eliminando así la competencia potencial. Esta estrategia ayuda a las empresas establecidas a preservar su poder de mercado, pero reduce la innovación futura (Cunningham, Ederer y Ma, 2021), lo que refleja el clásico desincentivo de los monopolistas para innovar. Si bien los riesgos de que esto ocurra deben tenerse en cuenta en el diseño de las políticas, prohibir por completo las adquisiciones también puede reducir los incentivos para las *start-ups*, ya que la adquisición suele servir como estrategia de salida. Letina, Schmutzler y Seibel (2024) sostienen que las políticas excesivamente restrictivas pueden reducir involuntariamente la innovación, en especial en los mercados en los que la adquisición es la vía principal para alcanzar la rentabilidad.

Aprovechar la competencia para la innovación

Los mercados más competitivos pueden desempeñar un papel fundamental en el fomento de la innovación en América Latina y el Caribe. Al presionar a las empresas para que mejoren su eficiencia, actualicen sus tecnologías e introduzcan nuevos productos, la competencia crea incentivos para innovar que son más fuertes que en entornos más protegidos. Las empresas más cercanas a la frontera tecnológica son las más propensas a responder, lo que impulsa el crecimiento de la productividad y, a su vez, un desarrollo económico más amplio. Por el contrario, los mercados con una competencia débil conllevan el riesgo de afianzar a las empresas ya establecidas, reducir los incentivos para innovar y ralentizar la difusión tecnológica.

Para las políticas, la implicación es clara: las estrategias de innovación no pueden diseñarse al margen de la estructura de mercado. Los subsidios, los incentivos fiscales y la protección de la propiedad intelectual solo pueden ser eficaces si se ajustan a un entorno competitivo. De lo contrario,

corren el riesgo de reforzar el poder de mercado de las empresas dominantes, desalentar la entrada de nuevas empresas y socavar el dinamismo. La integración de las políticas de competencia en el diseño de las políticas de innovación no solo aumentaría la eficacia del apoyo, sino que reduciría la probabilidad de crear distorsiones que limiten los beneficios de la innovación para la economía en general.

La conclusión es que las políticas para estimular la innovación deben estar explícitamente condicionadas y complementadas por esfuerzos para fortalecer la competencia. Esto requiere la coordinación entre las agencias de innovación y las agencias de defensa de la competencia, una atención cuidadosa a la concentración de mercado y mecanismos para garantizar que el apoyo llegue a las empresas que tienen tanto el incentivo como la capacidad para innovar. Solo mediante la integración de las políticas de innovación en un marco competitivo, la región podrá liberar su potencial de crecimiento de la productividad y garantizar que la innovación contribuya a un desarrollo más dinámico e inclusivo.

Integración regional y poder de mercado

El comercio transfronterizo y el alcance global de las empresas han cambiado quién compite con quién. Un refrigerador ensamblado en México puede utilizar acero de Brasil, compresores de Estados Unidos y componentes electrónicos de Costa Rica. Un automóvil fabricado en Argentina puede depender de asientos de cuero de Uruguay y servicios de diseño de Brasil. Estas conexiones vinculan los mercados nacionales con las redes de producción regionales y globales. Cuando los productos extranjeros entran más fácilmente, o cuando las empresas multinacionales extienden la producción más allá de las fronteras, la presión sobre las empresas domésticas cambia. Los precios pueden bajar, algunos productores pueden ganar terreno y otros posiblemente salgan del mercado. El hecho de que la competencia se intensifique —y quién se beneficia de ello— depende de cómo interactúen los mercados globales con los mercados locales. En este capítulo se analiza tal interacción: cómo afecta a la competencia la integración transfronteriza, cómo responden las empresas y qué representa todo esto para los precios, la productividad y el poder económico.

En los últimos años, el comercio mundial ha experimentado importantes transformaciones. Las cadenas de suministro se están reestructurando, las nuevas tecnologías están redefiniendo la forma en que compiten las empresas y las tensiones geopolíticas están empujando a los países a replantearse sus estrategias económicas. Para América Latina y el Caribe, estos cambios presentan tanto oportunidades como desafíos.

En el centro de estos cambios se encuentra un factor que a menudo se pasa por alto: el poder de mercado. A medida que las empresas se han hecho más grandes, más integradas y cada vez más dominantes, también ha aumentado su capacidad para fijar precios, configurar mercados e influir en las políticas. Esta preocupación va más allá de las economías avanzadas. Los altos niveles de poder de mercado ya configuran muchas industrias de la región, y el aumento del proteccionismo y las tensiones geopolíticas corren el riesgo de debilitar aún más la competencia. Hay mucho en juego sobre la mesa. Como se ha visto en capítulos anteriores, cuando las empresas tienen la posibilidad

de subir los precios por encima de los niveles competitivos, los consumidores pagan más, la innovación se ralentiza y la inversión disminuye. El resultado es un aumento de los precios, un crecimiento más débil, menos dinamismo y una mayor desigualdad. Estos efectos se magnifican en América Latina y el Caribe, donde muchos mercados ya están fragmentados, las instituciones son más débiles y el acceso al financiamiento y las infraestructuras es desigual.

Comprender cómo el comercio internacional y la inversión transfronteriza interactúan con el poder de mercado de productos es especialmente relevante para América Latina y el Caribe. En relación con esto, surgen varias preguntas: ¿en qué medida una mayor apertura ha influido en la concentración de mercado y la competencia en la región? ¿cómo impactan los cambios que ocurren en la presión competitiva sobre las decisiones de las empresas en materia de precios, inversión e innovación? Y, por último, ¿qué papel pueden desempeñar las políticas para garantizar que la integración favorezca el desarrollo de mercados más dinámicos e inclusivos?

El vínculo entre apertura y competencia no siempre es sencillo. Si bien el comercio y la inversión extranjera a menudo aumentan la presión competitiva, lo que alienta a las empresas a innovar y mejorar su eficiencia, estos efectos no están siempre garantizados. En mercados concentrados, o en aquellos en los que las cadenas de suministro mundiales están dominadas por grandes corporaciones multinacionales, la apertura a veces puede reforzar el poder de mercado existente. En lugar de nivelar el campo de juego, puede inclinarlo aún más a favor de los actores más fuertes. Datos recientes muestran que, cuando las economías de escala y los *markups* son grandes, la política comercial por sí sola puede no ser suficiente para corregir la mala asignación de los recursos o impulsar la productividad (Lashkaripour y Lugovskyy, 2023).

La evidencia suministrada por estudios recientes apunta a un panorama mixto sobre cómo la liberalización comercial afecta a la competencia y la productividad. En algunos contextos, las reducciones arancelarias y los acuerdos comerciales han contribuido a reducir los *markups* y aumentar la productividad (Crowley, Han y Prayer, 2024; Edmond, Midrigan y Xu, 2015). En otros casos, el aumento de la exposición internacional ha tendido a reforzar la posición de las empresas dominantes, con ganancias limitadas para los pequeños productores o consumidores (Amiti y Heise, 2025).¹ El panorama regional

¹ Estos estudios difieren en su enfoque y metodología. En un análisis de 11 países de ingresos bajos y medios, realizado entre 2000 y 2015, Crowley, Han y Prayer (2024) encuentran efectos procompetitivos en los acuerdos comerciales. Edmond, Midrigan y Xu (2015), por su parte, utilizan datos de la industria manufacturera taiwanesa de principios de la década de 2000 para modelar cómo el comercio puede generar ganancias de productividad cuando los *markup* son endógenos. Finalmente, Amiti y Heise (2025) estudian la industria manufacturera estadounidense entre 1992 y 2012,

muestra una combinación similar de resultados. En algunos países, los episodios de liberalización han coincidido con un aumento de los *markups* en sectores específicos, lo que refleja la débil competencia interna y la limitada transmisión de los ahorros comerciales a los precios al consumidor (Bracco et al., 2025; Córdoba Solano, Gómez-Trejos y Quesada 2025). Sin embargo, los datos a nivel de empresa también sugieren que las reformas comerciales pueden generar importantes ganancias de eficiencia. Estudios realizados en Chile (Pavcnik, 2002) y Colombia (Eslava et al., 2004) concluyen que las fuertes reducciones arancelarias dieron lugar a importantes mejoras de productividad a nivel de planta. La inversión extranjera directa se suma a esta complejidad, aportando nuevas capacidades pero también suscitando preocupaciones sobre los efectos indirectos limitados y el creciente dominio de las empresas globales (Amiti et al. 2024; Garetto et al. 2025).

Evidencia a nivel de empresa recopilada para este informe ayuda a esclarecer cómo el comercio y la inversión transfronteriza influyen en el poder de mercado en América Latina y el Caribe. Estos datos arrojan luz sobre cómo responden las empresas a la competencia extranjera, cómo evolucionan los *markups* y cómo estos cambios se relacionan con la productividad, la escala y el crecimiento, poniendo de relieve los mecanismos a través de los cuales la integración remodela la dinámica competitiva en la región.

A medida que la economía mundial se fragmenta, el riesgo de que se debilite la competencia aumenta, tanto dentro de los países como a través de las fronteras. Para América Latina y el Caribe, el reto consiste en garantizar que la integración regional actúe como una fuerza para disciplinar el poder de mercado, y no para concentrarlo. Eso requiere de algo más que apertura: exige políticas estratégicas, instituciones capaces y atención a cómo se estructuran y funcionan los mercados.

Cómo la integración regional remodela el poder de mercado

La competencia determina los precios, los márgenes y el rendimiento de las empresas. En las economías abiertas, el comercio influye en estos tres aspectos. Además, afecta a la forma en que las empresas fijan los precios, al poder de mercado que tienen y si ganan o pierden terreno en los mercados mundiales.

El comercio afecta el poder de mercado a través de dos canales principales. En primer lugar, la competencia extranjera puede erosionar los márgenes que las empresas aplican sobre los costos de producción, lo que debilita su poder de fijación de precios. La respuesta práctica de las empresas depende

y muestran que una mayor exposición internacional a menudo ha reforzado la posición de mercado de las empresas dominantes.

de su productividad, su posición en el mercado y el nivel de competencia interna. Las empresas más productivas tienden a absorber la presión, mientras que las menos productivas reducen su actividad o abandonan el mercado. Algunas, en cambio, escapan de la competencia mediante la innovación, mejorando sus productos y procesos para aumentar la calidad, atraer a los consumidores y reducir los costos.

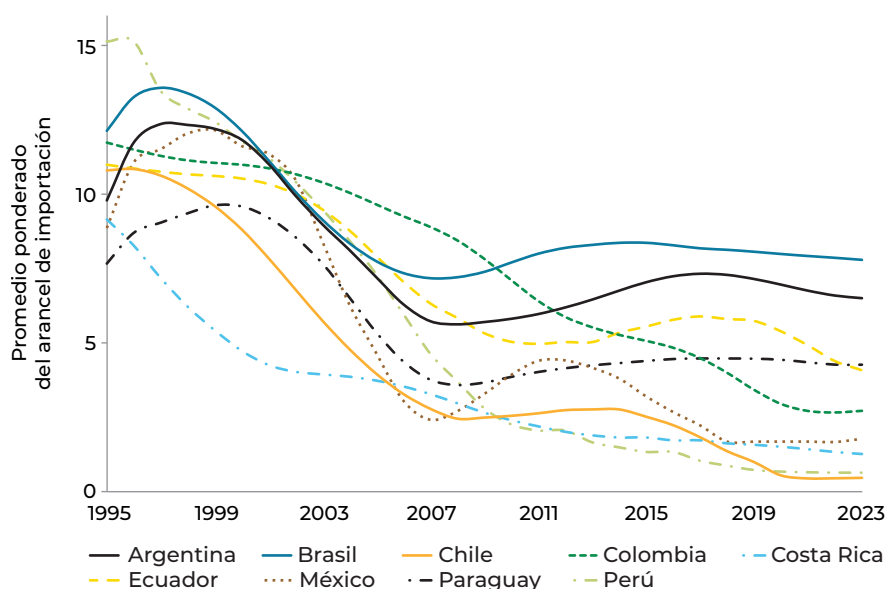
En segundo lugar, el comercio mejora el acceso a insumos más baratos y de mayor calidad. Esto puede reducir los costos de producción, no solo para las empresas que importan directamente, sino también para aquellas que dependen de productos intermedios importados a través de las cadenas de suministro nacionales. El ahorro de costos resultante puede impulsar la competitividad y ayudar a compensar la presión de los rivales extranjeros. A través de ambos mecanismos —la presión competitiva y la integración de la cadena de suministro—, el comercio internacional remodela la estructura de los mercados nacionales. Sin duda, estas dinámicas no son automáticas: los precios no siempre bajan y el poder no siempre cambia de manos. En última instancia, la estructura de exposición —y cómo responden las empresas a ella— determina quién sale ganando y quién se queda atrás.

Cuando el comercio reduce los costos, ¿los precios siguen la misma tendencia?

El comercio puede reformar los mercados al exponer a las empresas a una competencia más dura y darles acceso a insumos más baratos (y, a menudo, de mayor calidad). En esta sección se analiza cómo se desarrollan esas fuerzas en la práctica y qué revelan los datos sobre los precios, el poder de mercado y el papel de la competencia en toda la región.

La liberalización comercial: Un choque para el sistema

América Latina y el Caribe ha experimentado una importante ola de liberalización a partir de finales de la década de 1980 y principios de la de 1990, cuando muchos países abandonaron los regímenes de sustitución de importaciones y aplicaron amplias reducciones arancelarias, además de eliminar las licencias y cuotas de importación. Los aranceles promedio se redujeron drásticamente —a menudo del 40–50% a menos del 15% en una década— y estas reducciones se vieron reforzadas cuando varios países se adhirieron o profundizaron acuerdos regionales, como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR, 1991), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, 1994) y la Comunidad Andina (1996). El gráfico 8.1 destaca cómo, desde mediados de la década de 1990 hasta principios de la de

Gráfico 8.1. Promedio ponderado de los aranceles de importación por país

Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos de la World Integrated Trade Solution (WITS).

Nota: Los aranceles promedio ponderados aplicados se calculan utilizando las tasas efectivamente aplicadas, ponderadas por la participación de cada producto en las importaciones totales. Las líneas se suavizan utilizando un promedio móvil de tres años para reducir la volatilidad a corto plazo.

2000, la liberalización arancelaria no solo continuó, sino que se intensificó, y muchos países pasaron de recortes moderados a recortes drásticos. Los aranceles de México cayeron por debajo del 5%, Chile se liberalizó temprano y se mantuvo abierta, e incluso países como Brasil y Ecuador, que habían comenzado con aranceles mucho más altos, avanzaron de manera constante hacia una mayor apertura.²

La liberalización comercial se extendió por toda la región a través de una ola de reformas nacionales y acuerdos comerciales preferenciales que, aunque diseñados de forma independiente, avanzaron en una dirección común. Los efectos fueron sustanciales: los productos extranjeros entraron más fácilmente, los productores nacionales se enfrentaron a nuevos rivales y las empresas tuvieron que adaptarse rápidamente o perder terreno. La liberalización reconfiguró los incentivos, reescribió las condiciones del mercado

² El gráfico 8.1 comienza a mediados de la década de 1990, lo que refleja el hecho de que los datos comparables sobre aranceles a nivel de país, producto y año solo están disponibles de forma sistemática a partir de ese período en la base de datos World Integrated Trade Solution (WITS). Para la mayoría de las economías de América Latina y el Caribe, la cobertura fiable comienza en 1993.

y alteró el equilibrio de poder entre las empresas tradicionales y los nuevos participantes. Cuando bajaron los aranceles, los operadores tradicionales ampliaron sus exportaciones vendiendo más de lo que ya producían (el margen intensivo), mientras que los nuevos operadores comenzaron a exportar más lentamente o con más vacilación (el margen extensivo), lo que pone de relieve cómo la liberalización cambió los incentivos y reforzó la posición de las empresas establecidas (Morales, Pierola y Volpe Martincus, 2019).

¿Qué pasó con los precios? Evidencia de toda la región

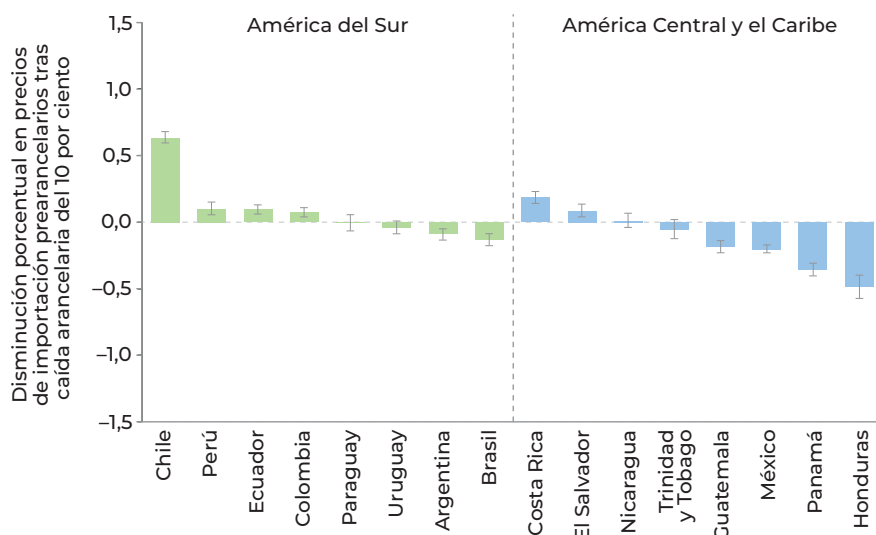
A medida que los aranceles bajaban en América Latina y el Caribe, la pregunta central pasó a ser: ¿bajaron también los precios?

En teoría, la reducción de las restricciones comerciales debería traer consigo importaciones más baratas y una mayor presión sobre las empresas domésticas. El grado en que se cumpla esa promesa depende de cómo respondan las empresas y de si la competencia es lo suficientemente fuerte como para forzar la disminución de los precios. Los insumos más baratos pueden reducir los costos de producción en todas las cadenas de suministro, pero que esos ahorros se trasladen a los consumidores depende de la estructura de mercado: sin una competencia fuerte, las empresas que se benefician de los insumos más baratos pueden quedarse con las ganancias mediante *markups* más altos, en lugar de trasladarlas bajo la forma de precios más bajos.

Una forma de medir el *pass-through* es hacer un seguimiento de los precios de las importaciones antes de que se apliquen los aranceles. Se trata de los precios de las importaciones a su llegada a la frontera, antes de que se añadan los derechos de aduana. El precio que pagan finalmente los consumidores es la suma del precio en frontera y el arancel. Por lo tanto, si el precio en frontera se mantiene sin cambios después de una reducción arancelaria, el precio al consumidor caerá exactamente en la misma cuantía que dicha reducción. Si los precios en frontera suben, las ganancias se reparten; parte del ahorro llega a los compradores y los exportadores retienen otra parte. Cuando los precios en frontera bajan, el ajuste de precios supera la reducción arancelaria, lo que se traduce en ganancias aún mayores para los compradores.

El gráfico 8.2 explica esto claramente: las reducciones arancelarias se transfieren a los consumidores casi en su totalidad. Es cierto que existen diferencias entre los países en cuanto a la forma en que se ajustan los precios en frontera, pero estos movimientos son más bien modestos. Una reducción arancelaria del 10% suele provocar una variación de los precios en frontera inferior al 0,6%, ya sea al alza o a la baja. En todos los casos, la mayor parte del beneficio recae en los compradores, lo que confirma que

Gráfico 8.2. *Pass-through* agregado estimado tras la liberalización arancelaria, 2000–19



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de la base de datos Comtrade de Naciones Unidas y World Integrated Trade Solution (WITS).

Nota: Cada barra muestra el coeficiente de una regresión específica de cada país del logaritmo de los precios de importación prearancelarios —medidos como valores unitarios (valor CIF dividido por el peso en kg)— sobre el logaritmo de $(1 + \text{arancel aplicado})$, donde el CIF, o costo, seguro y flete, es el valor de un bien entregado en la frontera del país importador —o de un servicio prestado a un residente— antes de aplicar los derechos de importación, los impuestos o los márgenes comerciales y de transporte nacionales. El análisis utiliza el país-producto-año como unidad de observación. Controla de forma aditiva por efectos fijos del producto, del país de destino y del año. Los efectos fijos del producto captan las diferencias persistentes entre los bienes (como los niveles promedio de protección o la comerciabilidad); los efectos fijos del destino absorben las características estructurales de los mercados importadores (como el tamaño o la apertura a largo plazo), y los efectos fijos del año reflejan las perturbaciones y tendencias mundiales que afectan a todos los países simultáneamente. Estos controles garantizan que los patrones estimados no estén determinados por la heterogeneidad cruzada de los productos, las diferencias estructurales entre los mercados o la dinámica mundial común. Se utilizan errores estándar robustos para corregir la heteroscedasticidad.

las reducciones arancelarias se reflejan claramente en una baja de los precios al consumidor.

La forma en que se reparte este ajuste varía ligeramente de un país a otro. En algunos casos, los precios de los proveedores se mantienen estables y el valor total de la reducción arancelaria se aplica como *pass-through* a los consumidores. Esto se observa en Nicaragua, Paraguay y Uruguay, donde los precios en frontera apenas varían tras la reducción de los aranceles.

En otros casos, los exportadores van más allá y reducen sus propios precios además de la reducción arancelaria, por lo que los compradores reciben más de lo que implicaría el cambio de política por sí solo. En Colombia, por ejemplo, una reducción arancelaria del 10% coincide con una disminución del 0,1% en los precios de los proveedores. Aunque de pequeña magnitud,

este comportamiento ilustra cómo los cambios arancelarios pueden servir como puntos de coordinación, momentos en los que las empresas aprovechan la oportunidad para ajustar precios que, de otro modo, permanecerían rígidos (Minton y Somale 2025). También hay casos en que los exportadores se quedan con una pequeña parte de la ganancia. Los precios en frontera suben ligeramente cuando bajan los aranceles, por lo que los consumidores siguen beneficiándose, pero la caída de los precios finales es marginalmente menor de lo que sugeriría la reducción arancelaria por sí sola.³

En general, las diferencias son modestas, pero reveladoras. Sugieren que el *pass-through* de los aranceles es prácticamente completo, pero las condiciones competitivas pueden determinar si los exportadores participan en las ganancias o si los consumidores obtienen más que el valor total de la reducción arancelaria.

Las reducciones arancelarias se enfrentan a la estructura de mercado: El papel de la concentración

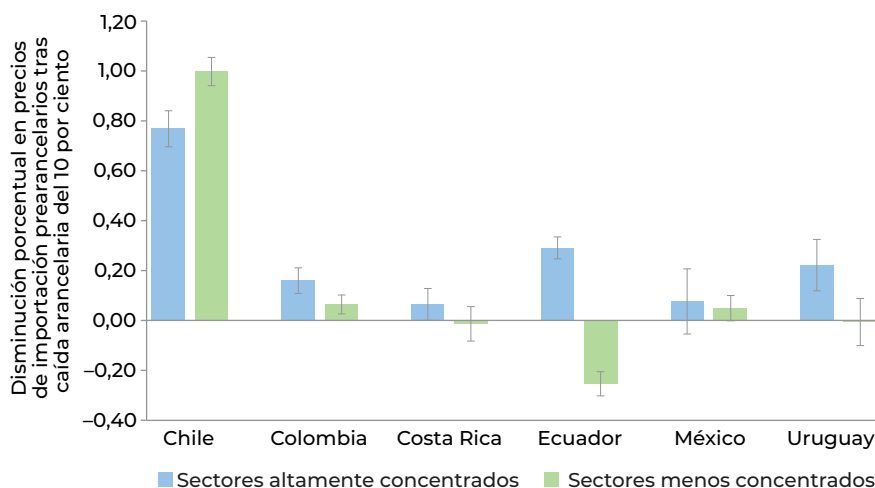
Hasta ahora, la evidencia sugiere que la mayor parte del ahorro derivado de las reducciones arancelarias se transfiere a los consumidores, con variaciones relativamente modestas entre los distintos países. Pero incluso cuando el *pass-through* es elevado, la estructura de mercado puede influir en la respuesta de los precios. El gráfico 8.3 analiza esta cuestión comparando sectores más y menos concentrados dentro de un mismo país.

Las industrias se clasifican utilizando el índice Herfindahl-Hirschman (HHI), una medida ampliamente utilizada para cuantificar la concentración de mercado. Siguiendo el umbral del Departamento de Justicia de los

³ Estos resultados concuerdan con las estimaciones de otros contextos. Cavallo et al. (2021), al analizar los precios de las importaciones estadounidenses durante los recientes aumentos arancelarios, concluyen que un arancel del 10% se asoció con una caída de solo el 0,6% en los precios de los proveedores, lo que implica que la mayor parte del costo se trasladó a los consumidores. Fajgelbaum et al. (2020) llegan a una conclusión similar, toda vez que afirman que la carga de los aumentos arancelarios de Estados Unidos recayó en gran medida sobre los compradores nacionales y no sobre los exportadores extranjeros. Aunque el contexto es diferente, el patrón de ajuste limitado de los precios de los proveedores se hace eco de lo que se observa en los países de América Latina y el Caribe.

⁴ El umbral se aplica de manera uniforme en todos los sectores, siguiendo las directrices del Departamento de Justicia de los Estados Unidos. Si bien algunos sectores pueden estar estructuralmente más concentrados que otros, el análisis incluye efectos fijos de los productos que absorben cualquier diferencia persistente entre sectores en cuanto a la concentración. Como resultado, la identificación utiliza la variación al interior de los productos, entre países, y a lo largo del tiempo, lo que hace que el uso de un umbral común sea adecuado para los fines de este análisis.

Gráfico 8.3. *Pass-through* estimado, por país y nivel de concentración de la industria manufacturera, período 2000–19



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de la base de datos Comtrade de Naciones Unidas, World Integrated Trade Solution (WITS) y el conjunto de datos CompeteLAC.

Nota: Cada barra muestra el coeficiente de una regresión específica de cada país del logaritmo de los precios de importación prearancelarios —medidos como valores unitarios (valor CIF dividido por el peso en kg)— sobre el logaritmo de $(1 + \text{arancel aplicado})$, interactuado con una variable binaria igual a 1 si el producto pertenecía a una industria altamente concentrada, con un índice Herfindahl-Hirschman (HHI) superior a 1.800. El análisis se limita a las industrias manufactureras y controla por los efectos fijos del producto, del país de destino y del año, para captar las tendencias globales que afectan a todos los mercados. Los errores estándar robustos corrigen la heteroscedasticidad. Los períodos de muestra para cada país son los siguientes: Chile (2000–12), Colombia (2000–19), Costa Rica (2005–19), Ecuador (2001–19), México (2009–19) y Uruguay (2007–19).

Estados Unidos, los sectores con un HHI superior a 1.800 se consideran altamente concentrados.⁴ Los resultados muestran un patrón constante: en varios países —incluidos Chile, Ecuador y México— las reducciones arancelarias dan lugar a mayores reducciones de los precios prearancelarios en los sectores concentrados que en los menos concentrados. Para Uruguay, las estimaciones del gráfico 8.2 son cercanas a cero y no son estadísticamente significativas, mientras que el gráfico 8.3 revela un efecto pequeño pero medible en las industrias altamente concentradas.

Esto no contradice la conclusión anterior de un amplio *pass-through*. En ambos tipos de sectores, la mayor parte del ahorro arancelario llega a los compradores. Pero los sectores concentrados pueden dar a las empresas más margen para ajustar los precios, tal vez porque parten de *markups* más elevados o porque la presión de la nueva competencia se siente más directamente cuando solo unas pocas empresas dominan el mercado.

En resumen, la política comercial interactúa con la estructura de mercado. La forma en que las reducciones arancelarias afectan a los precios

depende de quién detenta el poder en una industria determinada y de la presión a la que se ven sometidas las empresas para ajustarse.

Cuando la liberalización es profunda

Algunas reformas comerciales se desarrollan gradualmente, lo que dificulta aislar sus efectos. Sin embargo, en Colombia y Perú, la liberalización se produjo como un cambio brusco y bien definido en la política. Las reformas fueron audaces y de gran alcance, lo que supuso una clara ruptura en la forma en que ambas economías se conectaban con el mundo. Ese momento permite un tipo de análisis diferente al de las secciones anteriores. En lugar de relacionar los cambios de precios con los cambios arancelarios en todos los productos, este ejercicio compara las empresas cuyos productos se vieron afectados por la reforma con otras empresas similares que no lo fueron. La estructura del episodio ofrece una visión más clara de cómo los cambios en la política comercial afectan al comportamiento de las empresas.

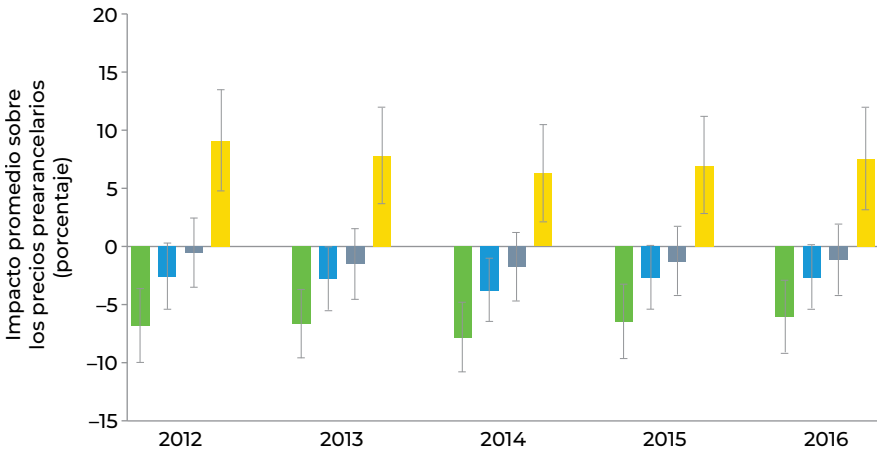
En Colombia, la liberalización se produjo en dos oleadas, muy próximas en el tiempo y conjuntamente transformadoras. La primera llegó en 2011, con una revisión estructural del sistema arancelario. Más de 4.000 líneas arancelarias —aproximadamente el 40% de las importaciones— vieron reducidas sus tasas, especialmente los bienes de capital y las materias primas vitales para la producción nacional. Solo un año después, en 2012, Colombia implementó un acuerdo comercial con Estados Unidos. Más del 80% de los bienes industriales y de consumo estadounidenses pasaron a estar libres de aranceles de la noche a la mañana, y el resto se sometió a un rápido proceso de eliminación gradual. En la práctica, estas reformas afectaron a la economía como un único y potente choque.⁵

El panel A del gráfico 8.4 ilustra que la empresa promedio solo experimentó una disminución pequeña y estadísticamente no significativa de los precios en frontera, lo que sugiere que los consumidores captaron la mayor parte de las ganancias derivadas de la reducción de aranceles implementada con la liberalización comercial. Sin embargo, el efecto varió

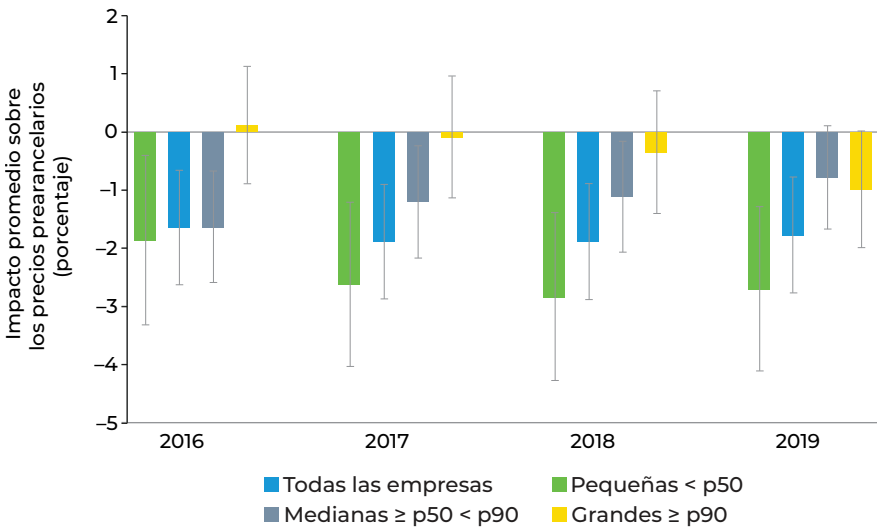
⁵ En 2012, Colombia implementó el Tratado de Promoción Comercial entre Estados Unidos y Colombia, en el que la mayor parte del resto de los aranceles se eliminaría gradualmente en el plazo de una década. El acuerdo también redujo drásticamente los aranceles sobre las principales importaciones agrícolas y abrió los mercados de servicios. Como resultado, el arancel promedio de Colombia sobre los productos estadounidenses se redujo del 5,9% al 3,9%, con lo que Estados Unidos pasó a representar una cuarta parte del total de las importaciones de Colombia. Dada su magnitud y alcance, esta reforma representa un sólido estudio de caso para evaluar cómo los acuerdos comerciales afectan a los precios de las importaciones, las decisiones de abastecimiento y la dinámica del mercado.

Gráfico 8.4. Efectos de la liberalización comercial en los precios de importación prearancelarios

A. Colombia



B. Perú



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos del conocimiento de embarque y World Integrated Trade Solution (WITS).

Nota: El gráfico muestra el cambio porcentual acumulado estimado en los precios de importación antes de los aranceles —medidos como valores unitarios (valor CIF dividido por el peso en kg)— debido a las reducciones arancelarias. El panel A corresponde a la liberalización de Colombia en 2011–12; el panel B refleja la reforma arancelaria de Perú en 2015–17. Las estimaciones se basan en $\log(\text{precio}_{\text{hct}}) = \alpha + \beta[\log(1 + \text{arancel}_{\text{hct}}^{\text{post}}) - \log(1 + \text{arancel}_{\text{hct}}^{\text{pre}})] \cdot t + \text{controles}_{\text{hct}} + \epsilon_{\text{hct},t}$ donde i es la empresa importadora, h el producto (HS6), c el país de origen y t el año. El análisis controla por tamaño de la empresa, efectos fijos del producto y características invariables en el tiempo de los socios comerciales, e incluye efectos fijos del año para captar las tendencias mundiales que afectan a todos los mercados. Los errores estándar son tipo *cluster* a nivel de producto. Las barras muestran los efectos estimados por tamaño de la empresa, definido por la posición de cada empresa en la distribución del valor de las importaciones antes de la liberalización: pequeña (por debajo de la mediana), mediana (mediana al percentil 75), grande (del percentil 75 al 90) y muy grande (por encima del percentil 90).

considerablemente según el tamaño de la empresa. Las empresas pequeñas y medianas (por debajo del percentil 50) experimentaron fuertes reducciones de precios, a menudo en torno al 6%. En estos casos, el *pass-through* fue más que completo; los consumidores pagaron precios incluso más bajos que la reducción arancelaria, lo que sugiere que estas empresas absorbieron presiones de costos adicionales o se enfrentaron a fuerzas competitivas más fuertes.

Los importadores más grandes tuvieron descensos más moderados y, en el caso de las empresas más grandes, los precios al productor fueron en realidad más altos que antes de la liberalización, entre un 6% y un 9%. Esto sugiere que estas empresas retuvieron una parte más grande de las reducciones arancelarias, probablemente debido a un mayor poder de mercado o a cadenas de suministro más resistentes. Los consumidores continuaron pagando precios más bajos, pero el *pass-through* fue incompleto, y los productores capturaron la diferencia en forma de márgenes más altos. El choque de la liberalización se filtró a través del sistema, pero el grado en que llegó a las empresas dependió del tamaño, la posición en el mercado y la flexibilidad de cada una.

Perú siguió un camino similar, aunque con su propio conjunto de herramientas. Entre 2015 y 2017, el promedio arancelario del país se redujo del 1,8% al 0,8%, una disminución impulsada por una combinación de reformas nacionales y acuerdos comerciales. Se acotaron los aranceles específicos sobre las importaciones de alimentos clave. Se redujeron los aranceles sobre cientos de productos manufacturados, como piezas de automóviles, electrodomésticos y herramientas. El acuerdo de la Alianza del Pacífico eliminó los aranceles sobre más del 90% del comercio regional. Mientras tanto, el acuerdo comercial entre Estados Unidos y Perú completó su etapa final, con lo que prácticamente todos los bienes de consumo e industriales estadounidenses quedaron libres de aranceles.

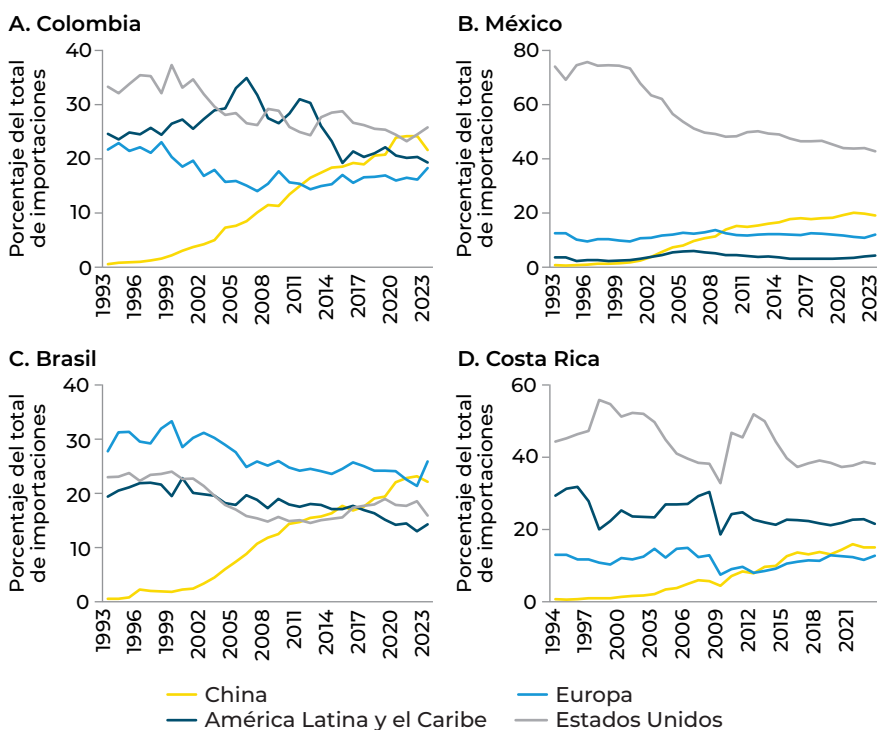
Estas reformas tuvieron efectos visibles. Como se muestra en el panel B del gráfico 8.4, las grandes empresas de Perú mantuvieron sin cambios los precios al productor, ya que trasladaron todo el beneficio de las reducciones arancelarias a los consumidores finales. En el caso de las pequeñas y medianas empresas, los precios al productor disminuyeron de manera constante, lo que se tradujo en una caída de los precios al consumidor que superó las propias reducciones arancelarias.

En conjunto, las experiencias de Colombia y Perú ilustran el poder de una liberalización decisiva. Cuando los aranceles se reducen de forma rápida y transparente, las empresas responden: reevalúan el abastecimiento, ajustan los precios y se reposicionan en mercados más competitivos. La liberalización, a su vez, remodela la naturaleza de la competencia.

El canal de los *markups*: exposición comercial y disciplina de mercado

El comercio puede disciplinar a las empresas o protegerlas. Que una mayor apertura reduzca el poder de mercado depende de la intensidad de la competencia y de cómo respondan las empresas. A principios de la década de 2000 se produjo un fenómeno llamativo, cuando los patrones del comercio mundial cambiaron de manera significativa tras la adhesión de una economía importante —China— a la Organización Mundial del Comercio, en 2001. La consiguiente expansión de las exportaciones manufactureras de Asia introdujo una nueva y poderosa fuente de competencia en los mercados mundiales. En algunos países de América Latina y el Caribe, este cambio tuvo un impacto visible: el gráfico 8.5 muestra la evolución durante las últimas tres décadas del porcentaje de importaciones para Brasil, Colombia, Costa Rica y México,

Gráfico 8.5. Porcentaje de las importaciones totales por región, países seleccionados



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de la base de datos Comtrade de Naciones Unidas.

Nota: Cada panel del gráfico muestra el porcentaje del total de importaciones a lo largo del tiempo, por región de origen. Los acuerdos comerciales específicos de cada país y los cambios estructurales pueden afectar las tendencias, y no se muestran en los gráficos. Hay otras regiones cuyas importaciones fueron incluidas en el total, pero no han sido identificadas por separado.

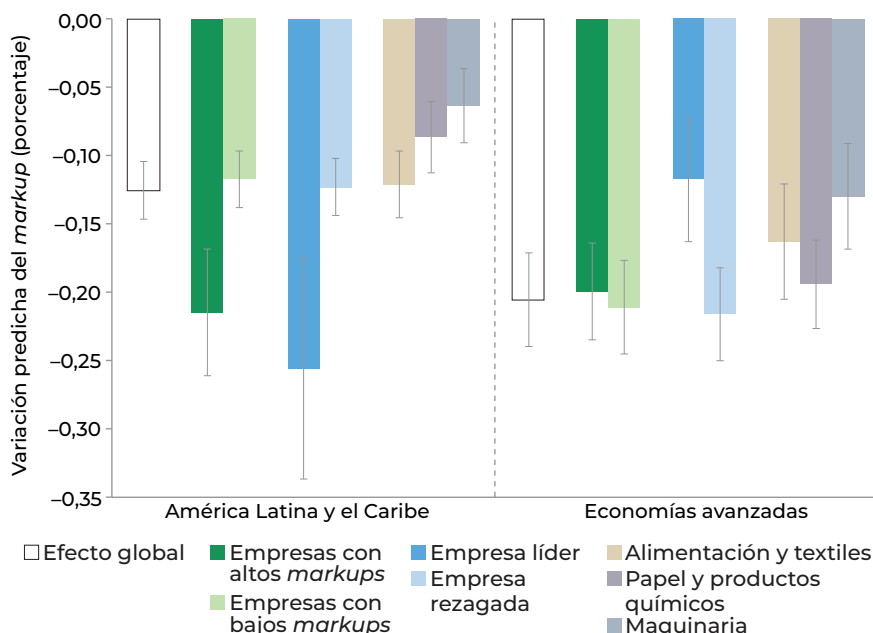
según la región de origen. En todos los casos, las importaciones procedentes de Asia —en particular de China— aumentaron de forma constante y, en 2023, alcanzaron alrededor del 20% del total de las importaciones a nivel global. Esta transformación introdujo un nuevo punto de referencia mundial en cuanto a costo y escala, lo que plantea algunas preguntas incisivas: cuando las empresas domésticas se enfrentan a competidores más ágiles y eficientes, ¿pierden poder de fijación de precios? ¿pueden adaptarse los actores dominantes? Y, finalmente, ¿tales efectos son distintos en los mercados emergentes, donde las industrias nacionales suelen ser más pequeñas y estar más concentradas?

El precio de la presión: efectos de la competencia de las importaciones

Junto con productos más baratos, el comercio mundial trae consigo rivales más fuertes. En las últimas dos décadas, el aumento de la competencia de las importaciones, impulsado en gran medida por la rápida expansión de las exportaciones manufactureras de Asia, ha transformado los mercados mundiales. En el gráfico 8.6 se compara cómo, entre 2001 y 2015, las empresas de la muestra de países de América Latina y el Caribe considerada en este análisis respondieron a una mayor competencia de las importaciones, en relación con sus homólogas de las economías avanzadas. En ambos grupos, el aumento de la exposición se asoció con un descenso general de los *markups*. Sin embargo, el patrón de distribución presenta variaciones. En las economías avanzadas, las mayores reducciones tendieron a producirse entre las empresas con *markup* más bajo y las líderes en productividad, lo que sugiere que incluso los productores eficientes se vieron sometidos a presión. En cambio, en el grupo seleccionado de países de América Latina y el Caribe de la muestra, las mayores caídas se observaron entre las empresas de alta productividad, mientras que las más rezagadas se vieron menos afectadas. Este patrón apunta a una presión significativa en la parte superior del mercado interno, donde las empresas disfrutaban de un mayor poder de fijación de precios.⁶

⁶ Holmes y Stevens (2014) proponen una perspectiva diferente sobre los efectos de la competencia de las importaciones chinas, al concluir que el aumento de las importaciones afecta de manera desproporcionada a las grandes plantas que producen productos estandarizados (“segmento primario”), en lugar de a las empresas más pequeñas. Las conclusiones del presente análisis no están necesariamente en contradicción con las de estos autores. En este caso, las empresas se clasifican en función de los niveles de *markup*, la productividad total de los factores y el sector, y no por el tamaño de la empresa (medido, por ejemplo, por la producción o el empleo). No se da por sentado que unos *markups* más elevados impliquen empresas más grandes. En cambio, este análisis se centra en cómo la competencia de las importaciones afecta a empresas con diferentes niveles de poder de fijación de precios y eficiencia.

Gráfico 8.6. Efectos estimados de la competencia de las importaciones sobre los *markups*



Fuente: Alvarez y Morales (de próxima publicación).

Nota: Los *markups* a nivel de empresa se estiman con datos de 2001–15, utilizando una función de producción translog de segundo orden con dos insumos: capital y costos de los productos vendidos. El “efecto global” muestra el cambio predicho en los *markups* para la muestra completa de empresas; las “empresas con *markups* altos” son aquellas cuyo promedio de *markup* se situaba por encima de la mediana interempresarial antes de 2000, y las “empresas líderes” son el decil superior de empresas por productividad total de los factores antes de 2000. Por último, las leyendas de los sectores identifican grandes grupos industriales: “alimentación y textiles” abarca las empresas de procesamiento de alimentos y fabricación de textiles; “maquinaria” hace lo propio con los productores de maquinaria y equipos industriales, y “papel y productos químicos” comprende las empresas de fabricación de celulosa y papel, y de productos químicos básicos. Las economías avanzadas incluyen Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República Checa y Suecia. Los países latinoamericanos incluyen Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

El desglose sectorial pone de relieve diferencias importantes. En el grupo de países de América Latina y el Caribe examinado, las mayores reducciones de los *markups* se concentran en los sectores alimenticios y textiles, muy expuestos a la competencia de las importaciones. En las economías avanzadas, las mayores caídas se producen en los segmentos del papel y los productos químicos. Estos patrones reflejan, en lugar de una respuesta uniforme a la presión comercial, una variación de la estructura industrial y la exposición de las distintas regiones.

En pocas palabras, el comercio es un dispositivo disciplinario. Pero la forma en que se aplica esa disciplina —quién se ajusta, quién gana y quién se ve afectado— depende de la profundidad de las capacidades nacionales.

El mismo choque que recorta el exceso en los mercados de las economías avanzadas puede afectar más profundamente a América Latina y el Caribe.

Competencia de las importaciones y concentración de mercado: Datos de CompeteLAC

El aumento de las importaciones chinas en los mercados mundiales ha provocado profundos cambios en la competencia, pero la forma en que se manifiesta esa presión depende en gran medida de la estructura y la capacidad de respuesta de los mercados locales.⁷ En determinados países de América Latina y el Caribe, los efectos de este choque son visibles y desiguales. A partir del nuevo conjunto de datos CompeteLAC,⁸ que abarca siete países a un nivel sectorial detallado, el análisis a continuación examina cómo el aumento de la exposición a las importaciones chinas ha alterado el comportamiento de las empresas. Las conclusiones abarcan tres dimensiones: poder de fijación de precios, estructura de mercado y dinámica laboral.

A medida que las importaciones chinas aumentaban, los *markups* de los siete países fueron, en promedio, disminuyendo. Como muestra el panel A del gráfico 8.7, los sectores más expuestos a la competencia de las importaciones chinas experimentaron una reducción apreciable de los *markups* promedio. En todos los países de la región analizados, el efecto fue negativo, con un aumento de 10 puntos porcentuales en la penetración china, asociado a una caída del 0,18% de los *markups* promedio a nivel sectorial. Esto es una prueba directa de que la competencia extranjera frenó la capacidad de las empresas para cobrar por encima del costo. No obstante, detrás de este promedio de los países analizados se esconde una historia de divergencias. Como consecuencia de esta importante presión competitiva, en países como Costa Rica y México el efecto fue especialmente fuerte, y las empresas expuestas experimentaron graves descensos en sus *markups*.

Por el contrario, la respuesta en países como Ecuador fue moderada, o incluso inversa. Allí, el aumento de las importaciones procedentes de China coincidió con un aumento de los *markups*, lo que posiblemente refleje una competencia interna limitada, la segmentación de las cadenas de suministro o la capacidad de las empresas líderes para aislarse de la presión. Lo que aquí ocurrió presenta una asimetría sorprendente, ya que la competencia

⁷ Los efectos de las importaciones chinas en los mercados mundiales han sido objeto de intensos estudios. Varios artículos analizan estos efectos en las economías locales. Véanse, por ejemplo, los estudios de Autor, Dorn y Hanson (2013); Pierce y Schott (2016); Autor, Dorn, Hanson y Majlesi (2020); Autor, Dorn, Katz, et al. (2020), y Aghion et. al. (2024).

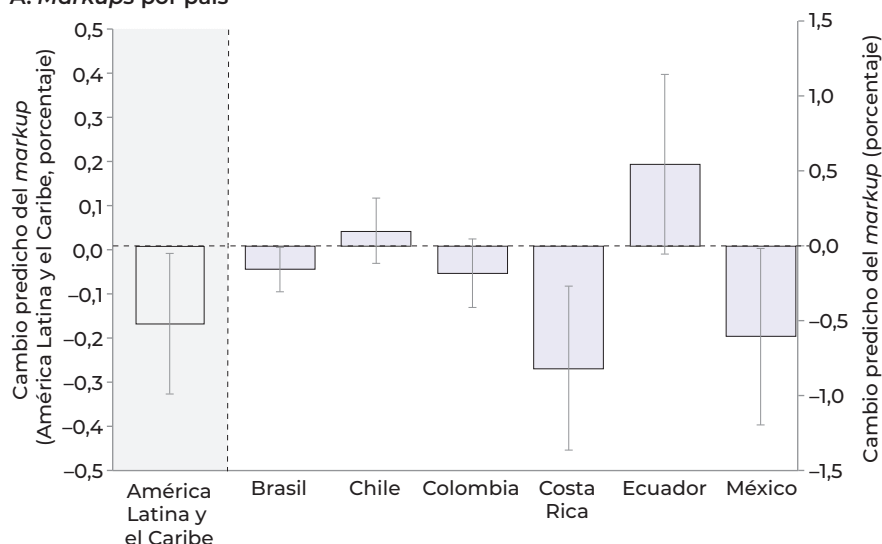
⁸ En el capítulo 2 se proporcionan detalles sobre la construcción y el alcance de este conjunto de datos.

extranjera disciplinó a los mercados locales que eran más disputables, pero tuvo poco efecto en los casos en que las condiciones internas protegían a las empresas establecidas.⁹

Al mismo tiempo que las empresas dominantes perdían terreno, las medidas de concentración también disminuyeron. Como se muestra claramente en el panel B del gráfico 8.7, el aumento de la competencia de las importaciones no solo comprimió los *markups*, sino que erosionó el dominio del mercado. El índice CR4 —la participación de las ventas de las cuatro principales empresas de un sector— disminuyó notablemente, lo que sugiere que la competencia generó que incluso las empresas líderes cedieran terreno. El CR10 también disminuyó, aunque de forma mucho más modesta, lo que implica que, si bien las empresas más importantes perdieron terreno, la mayor parte del poder de mercado permaneció dentro del grupo líder más amplio. Este patrón contrasta con la hipótesis de las empresas “superestrella” (Autor et al. 2020), según la cual una competencia más dura a menudo da lugar a que unas pocas grandes empresas se adelanten aún más. En América Latina y el Caribe, al menos en este caso, la presión rompió con el dominio de estas empresas, en lugar de reforzarlo.

Gráfico 8.7. Efectos estimados de la competencia de las importaciones sobre los *markups* y la concentración de mercado

A. *Markups* por país

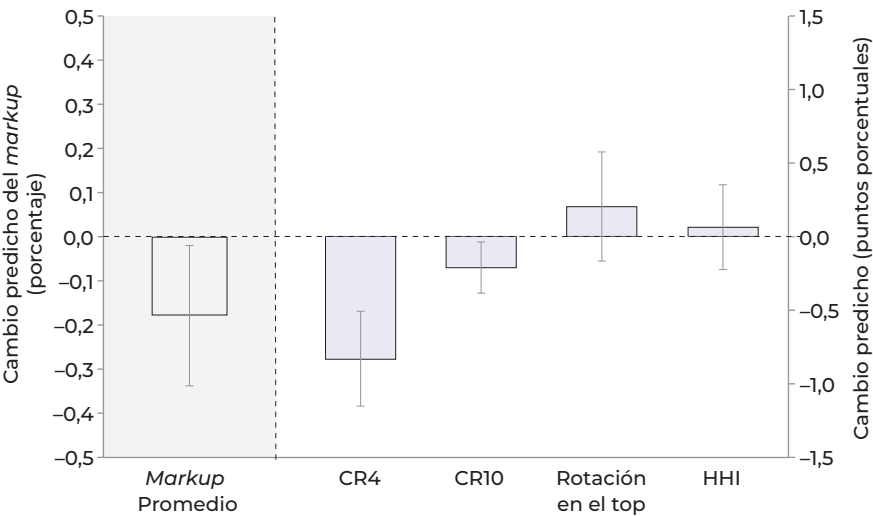


(continúa en la página siguiente)

⁹ Estos resultados coinciden con los de Bracco et al. (2025) y Cusolito, García-Marín y Maloney (2023), que estudian los casos de Colombia y Chile, respectivamente.

Gráfico 8.7. Efectos estimados de la competencia de las importaciones sobre los *markups* y la concentración de mercado (continuación)

B. Efectos de concentración

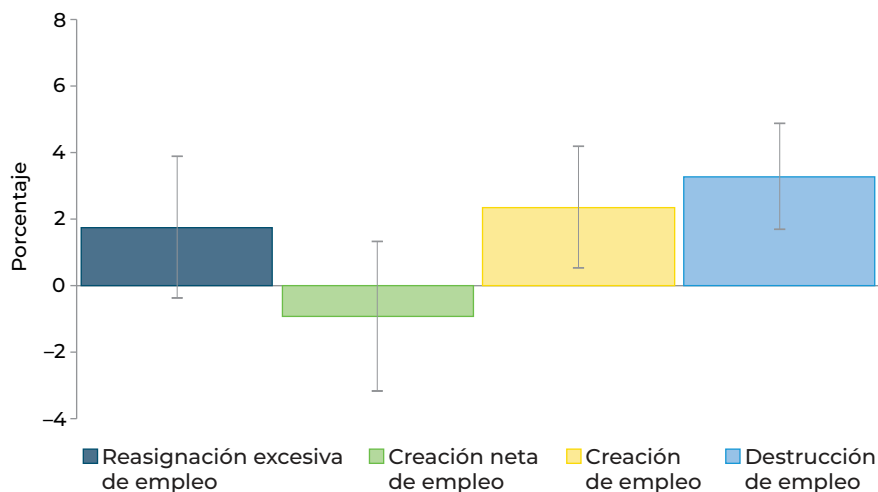


Fuente: Alvarez y Morales (de próxima publicación).
Nota: Los *markups* a nivel de empresa se estiman con datos de 2001-15 mediante una función de producción translog de segundo orden, con el capital y el costo de los productos vendidos como insumos. Las estimaciones se agregan con ponderaciones de la producción bruta (CompeteLAC). La penetración de las importaciones se calcula dividiendo el monto total de las importaciones chinas por el monto de las importaciones totales en 1994, por país, sector y año, y se instrumenta utilizando el porcentaje de participación de las importaciones chinas de los países de Autor et al. (2013). El panel A muestra los efectos promedio de los *markups* por grupo de países, con regresiones que incluyen interacciones entre países, controles de las exportaciones y efectos fijos por sector y año. El panel B muestra los cambios en la concentración de mercado de las 4 y las 10 principales empresas, el volumen de negocios de las principales empresas y el índice Herfindahl-Hirschman (HHI) como variable dependiente, con efectos fijos por país, sector y año. Los *markups* se muestran en el eje vertical izquierdo; todas las demás variables se miden en el eje vertical derecho. Las regresiones utilizan errores estándar robustos.

Ni siquiera las empresas líderes fueron inmunes a esta presión. De hecho, se produjo un ligero aumento de la rotación entre las empresas más grandes. El conjunto de empresas líderes se volvió más fluido, ya que nuevos participantes o competidores desplazaron a muchos de los ya establecidos. La competencia mundial redujo los precios y reordenó la jerarquía, y en este proceso los mercados quedaron ligeramente menos concentrados.

La presión competitiva afectó no solo a los precios y la concentración, sino también al empleo. Como muestra el gráfico 8.8, las ganancias netas de empleo fueron modestas, pero el movimiento bajo la superficie distó mucho de ser suave: tanto la destrucción como la creación de empleo aumentaron. Las empresas fueron reestructuradas y los trabajadores reasignados. La presión comercial desencadenó una reacción en cadena, que cambió los incentivos, reorganizó la producción y puso a prueba la

Gráfico 8.8. Efectos estimados de la competencia de las importaciones en la creación de empleo



Fuente: Cálculos del equipo del BID, realizados con base en datos sectoriales de siete países latinoamericanos, a partir del conjunto de datos de CompeteLAC.

Nota: Cada barra muestra el efecto estimado de un aumento de 1 punto porcentual en la penetración de las importaciones chinas sobre los indicadores clave del mercado laboral: creación de empleo, destrucción de empleo, cambio neto del empleo (creación menos destrucción) y reasignación laboral total (creación más destrucción). La medida de “reasignación excesiva” capta la rotación más allá de lo que cabría esperar de las variaciones netas del empleo, lo que pone de relieve cómo la competencia desencadena cambios internos en el mercado laboral. Todas las regresiones incluyen efectos fijos por país, sector y año, y los errores estándar son robustos a la heteroscedasticidad. Los coeficientes se interpretan como cambios en puntos porcentuales en cada resultado.

rapidez con que las economías podían adaptarse. Cuando las empresas cambian de rumbo y los trabajadores se desplazan, la promesa de apertura depende de la fluidez y la rapidez con la que los recursos puedan seguirlas.

Exportaciones e importaciones: El vínculo entre el comercio y los *markups*

Para complementar el análisis de la liberalización comercial y su *pass-through*, en esta sección se exploran las características de las empresas que participan en el comercio internacional y cómo estas se relacionan con el poder de fijación de precios. Estas ideas descriptivas proporcionan un contexto fundamental para comprender cómo la integración global puede reforzar o erosionar el poder de mercado.

Con base en datos aduaneros detallados de países en diferentes etapas de desarrollo, Fernandes, Freund y Pierola (2016) documentan un alto grado de rotación tanto en las exportaciones como en las importaciones.

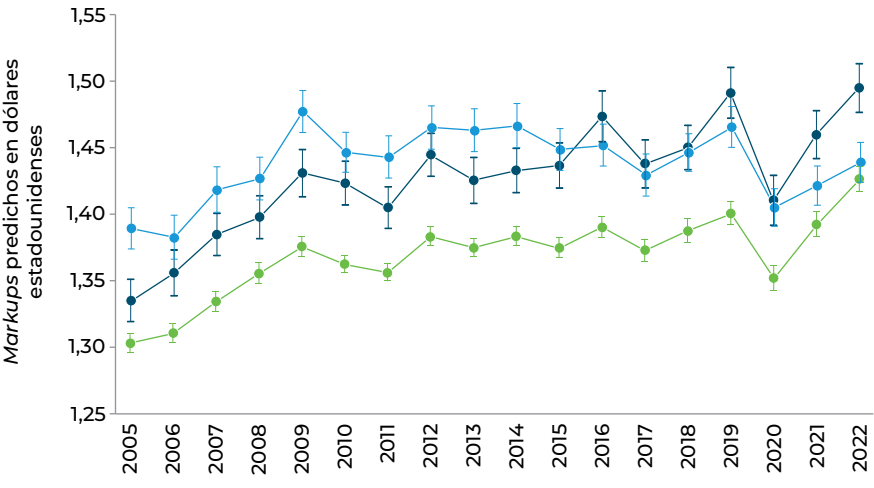
Muchas empresas entran y salen de los mercados internacionales, pero solo un pequeño número perdura. Las tasas de supervivencia de un año de los exportadores, por ejemplo, oscilan entre el 19% y el 38%, mientras que los importadores muestran una persistencia ligeramente superior. A pesar de este dinamismo, unas pocas grandes empresas dominan el comercio. Las métricas de concentración de mercado revelan que el 5% superior suele representar la mayor parte del volumen comercial, lo que sugiere que el poder de mercado se concentra en un grupo relativamente pequeño de actores consolidados.

Además, los exportadores difieren sistemáticamente de los no exportadores: suelen ser más grandes, más productivos e intensivos en capital que las empresas domésticas. Estos patrones ponen de relieve la doble naturaleza de la concentración del comercio —tanto entre las empresas de los sectores exportadores como entre las empresas exportadoras y no exportadoras de la economía en general— y se hacen eco de las tendencias mundiales, en las que un pequeño grupo de empresas “superestrella” condiciona cada vez más los flujos comerciales internacionales.

Los datos a nivel de empresa proporcionan información sobre cómo evolucionan los *markups* entre los exportadores, los importadores, ambos o ninguno en Chile y Colombia, donde las empresas pueden clasificarse según su situación comercial. El gráfico 8.9 muestra la evolución de los *markups* promedio de las empresas domésticas, las exportadoras y las empresas que exportan e importan, utilizando datos a nivel de empresa de Colombia (panel A)

Gráfico 8.9. Estatus exportador y markup en Colombia y Chile

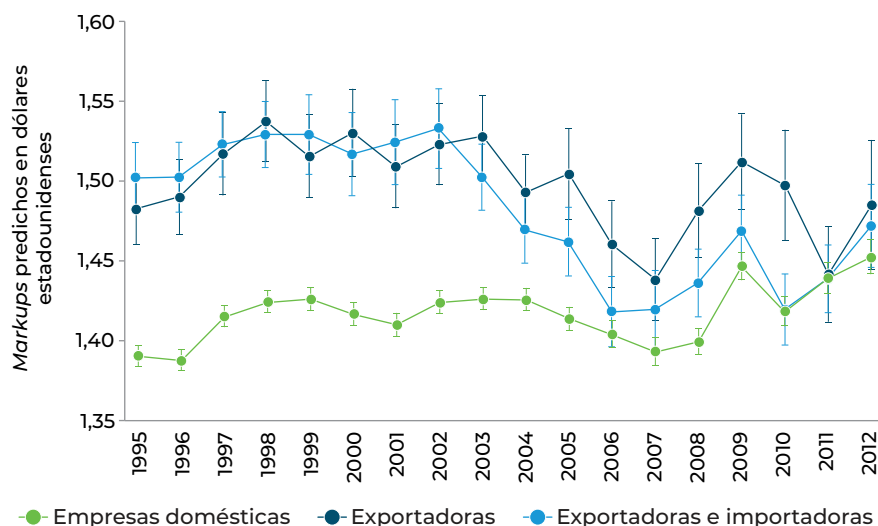
A. Colombia



(continúa en la página siguiente)

Gráfico 8.9. Estatus exportador y *markup* en Colombia y Chile (continuación)

B. Chile



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos a nivel de empresa de la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) de Colombia y la Encuesta Nacional Industrial Anual (ENIA) de Chile.

Nota: Los *markups* a nivel de empresa se calculan con una función de producción translog de segundo orden con tres insumos: capital, mano de obra e insumos intermedios. Todas las regresiones incluyen efectos fijos de dos dígitos del sector del Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU). El gráfico muestra el *markup* promedio predicho para tres grupos mutuamente excluyentes: empresas domésticas, empresas exportadoras y empresas que exportan e importan. Las empresas domésticas son aquellas que no se dedican ni a la exportación ni a la importación, mientras que las exportadoras son aquellas que venden en el extranjero, pero no se abastecen de insumos en el exterior.

y Chile (panel B). En Colombia, los exportadores —especialmente los que también importan— presentan sistemáticamente un *markup* más alto que las empresas estrictamente domésticas. Este patrón sugiere que las empresas integradas en los mercados mundiales pueden tener acceso a ventajas como la escala, mejores insumos o productos diferenciados, que respalden un mayor poder de fijación de precios.¹⁰ En Chile, el patrón es menos consistente, ya que, si bien los exportadores suelen mostrar un *markup* más alto, la diferencia con respecto a las empresas domésticas es menor y fluctúa con el tiempo. En algunos años, las empresas domésticas podrían incluso reducir la brecha. Estos patrones contrastantes sugieren que, si bien la participación en las exportaciones suele estar asociada con un *markup* más alto, la fuerza y la estabilidad de esta relación pueden variar significativamente entre países y a lo largo del tiempo (Amiti et al. 2024).

¹⁰ De manera similar, Hong y Luparello (2025) concluyen que la exposición a los mercados extranjeros fue el factor que impulsó las ganancias de productividad de las empresas exportadoras en Colombia.

Esta heterogeneidad es crucial para interpretar los resultados anteriores sobre *pass-through* y liberalización comercial. Si las empresas que ganan participación de mercado con la liberalización son aquellas con *markups* intrínsecamente más altos, los *markups* promedio pueden aumentar, aun cuando aumente la presión competitiva. Este patrón, que ha sido documentado en la literatura sobre los efectos de reasignación y selección, sugiere que el aumento de los *markups* no es necesariamente un signo de menor competencia, sino que puede reflejar cambios en la composición de las empresas (De Loecker y Van Biesebroeck, 2018). Un trabajo reciente de Arkolakis et al. (2019) demuestra que, cuando las empresas difieren en su poder de fijación de precios —como suele ocurrir en los mercados reales—, la liberalización comercial no necesariamente conduce a *markups* más bajos, incluso en condiciones de mayor competencia. Reconocer esta complejidad ayuda a explicar por qué la integración no reduce de manera uniforme el poder de mercado y la razón por la cual la heterogeneidad empresarial es importante a la hora de diseñar políticas comerciales y de competencia.

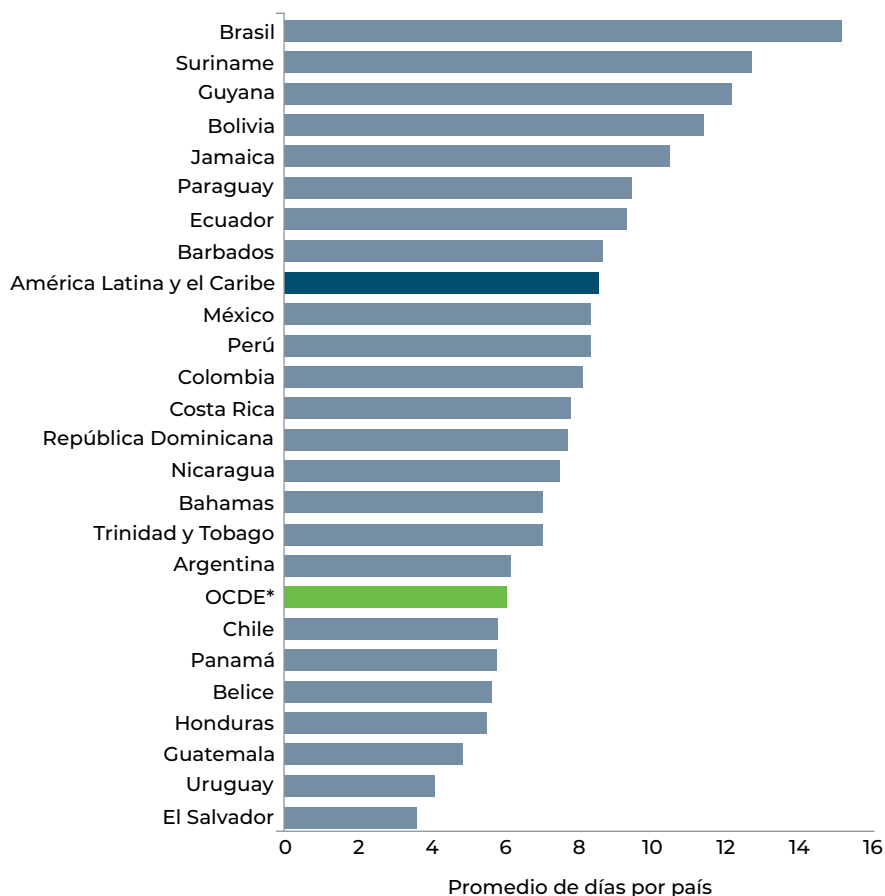
Por qué la agilización en las fronteras es importante para el comercio y la competencia

Además de los aranceles, las barreras no arancelarias, como los retrasos aduaneros, pueden afectar significativamente a la competitividad comercial, influyendo en última instancia en la dinámica del mercado, el comportamiento de los precios y los *markups* de las empresas. El gráfico 8.10 muestra el número promedio de días necesarios para que las exportaciones directas pasen por la aduana luego de llegar al punto de salida, a partir de datos de América Latina y el Caribe para el período 2006–23. Este indicador refleja los retrasos procedimentales y la eficiencia administrativa de la tramitación de las exportaciones. Los tiempos de despacho más extensos pueden actuar como barreras no arancelarias al comercio, al aumentar los costos, alterar los plazos de entrega y reducir la competitividad, especialmente en el caso de los productos sensibles al factor “tiempo”.

Mientras que países como El Salvador, Guatemala y Uruguay despachan las exportaciones en menos de cinco días, otros, como Brasil, Guyana y Suriname, sufren retrasos que superan los 10 días. Estas fricciones logísticas persistentes aumentan el costo de las exportaciones, sobre todo para las empresas más pequeñas y menos conectadas, y pueden proteger eficazmente a los productores nacionales de la competencia internacional. Este aislamiento debilita la presión competitiva, mantiene los precios más altos y permite a las empresas mantener *markups* elevados, incluso en entornos en los que se han liberalizado los aranceles.

Por el contrario, la simplificación de los procedimientos fronterizos —como las ventanillas únicas, las inspecciones basadas en el riesgo y los acuerdos de tránsito acelerado— puede reducir los tiempos de envío

Gráfico 8.10. Días promedio requeridos para el despacho en aduana de las exportaciones directas



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de todas las oleadas disponibles de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial (WBES, 2006–2023) y PROTEqIN (Productivity, Technology, and Innovation in the Caribbean, 2014) de Compete Caribbean.

Nota: Este gráfico presenta los promedios a nivel de país para los países de América Latina y el Caribe, y las economías comparables de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), con al menos 20 observaciones de manufactura. En el caso de las WBES, solo se incluyen las empresas manufactureras. En el caso de PROTEqIN, se incluye tanto a la industria manufacturera como a los servicios, debido al menor tamaño de la muestra. El promedio de América Latina y el Caribe incluye todos los países que aparecen en el gráfico. El promedio de la OCDE (excluyendo América Latina y el Caribe) abarca los siguientes países: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Israel, Italia, Letonia, Lituania, Nueva Zelandia, Países Bajos, Polonia, Portugal, República Checa, República Eslovaca, Suecia y Turquía. El gráfico muestra el número promedio de días calendario que tarda un envío, una vez que llega al punto final de salida nacional (por ejemplo, puerto, aeropuerto o paso fronterizo), en pasar por la aduana y quedar listo para su envío internacional.

* Excluyendo a los países de América Latina y el Caribe.

y reforzar los efectos procompetitivos de la apertura comercial. Como muestra Volpe Martincus (2016), las iniciativas de facilitación del comercio aplicadas en toda la región han ampliado de forma apreciable los flujos comerciales, principalmente al aumentar la frecuencia de los envíos. Estas medidas contribuyen a que las fronteras pasen de ser cuellos de botella costosos a constituir eficientes puertas de entrada, una situación con importantes implicaciones no solo para el crecimiento de las exportaciones, sino también para el grado de disciplina de precios al que se enfrentan las empresas. Por lo tanto, la reducción de las barreras procedimentales no es solo una cuestión de eficiencia, sino que es fundamental para fomentar mercados dinámicos y disputables en toda la región.

El costo oculto del transporte de mercancías

Hasta ahora, en este capítulo se ha demostrado que el comercio internacional puede promover la competencia y reducir el poder de mercado, pero también es cierto que los costos asociados con los flujos comerciales de América Latina y el Caribe son más elevados que los de otras regiones. Si bien la logística nacional y las estructuras de costos internos también influyen en los resultados comerciales, esta sección se centra en un componente clave de los costos del comercio exterior: el transporte internacional. El objetivo es examinar en qué medida los costos de transporte internacional asociados a los flujos comerciales de los países de América Latina y el Caribe son elevados en comparación con los de otras regiones, y analizar qué papel desempeña la competencia en relación con estas diferencias en el sector del transporte marítimo internacional.

Un desvío costoso: Por qué América Latina y el Caribe paga más para transportar mercancías

En esta sección se comparan los promedios de las tasas por fletes, expresados como porcentaje del valor de las mercancías transportadas (*ad valorem*), entre los países de América Latina y el Caribe y los de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), excluida la propia región. Los datos proceden de dos fuentes: *i*) la OCDE, cuya base de datos ITIC (International Transport and Insurance Cost of Merchandise Trade) sobre costos internacionales de transporte y seguro del comercio de mercancías abarca los costos de transporte bilateral para más de 180 países, y *ii*) la Oficina del Censo de los Estados Unidos, que proporciona las tarifas de flete marítimo asociadas a las importaciones estadounidenses procedentes de

más de 80 países.¹¹ Estos datos permiten comparar los costos de transporte asociados a las importaciones de América Latina y el Caribe con los de las importaciones de la OCDE, y los costos de transporte de las exportaciones de América Latina y el Caribe a Estados Unidos con los de las exportaciones de la OCDE para el mismo país.

La columna 1 del cuadro 8.1 muestra la tarifa de flete *ad valorem* promedio asociada a las importaciones de países de América Latina y el Caribe, junto con la de los países de la OCDE. Para enriquecer la comparación, también se incluyen tres países individuales de la OCDE. En promedio, los costos de transporte asociados a las importaciones de países de América Latina y el Caribe son un 17,8% más elevados que los de la OCDE (véase la columna 2). Las diferencias con respecto a los países de la OCDE varían, y la que existe entre América Latina y el Caribe y Estados Unidos es una de las más importantes.

Sin embargo, los costos de transporte de la región pueden ser más elevados como resultado, por ejemplo, de diferencias en la composición de las canastas de productos. Las diferencias en las distancias entre los países también pueden influir. Para tener en cuenta estos factores, el análisis incluye estimaciones que controlan las diferencias en la distancia y las características de los productos.¹² Incluso después de controlar estas características, las disparidades que presentan los costos de transporte entre América Latina y el Caribe y la OCDE no desaparecen por completo. Las tarifas de flete *ad valorem* de la primera, por ejemplo, siguen siendo en promedio un 10% más altas que las de la segunda (véase la columna 3

¹¹ La base de datos ITIC de la OCDE combina datos expresamente comunicados por algunos países sobre los costos de transporte y seguros, basados en los márgenes CIF-FOB asociados a sus importaciones, con estimaciones para los países que no comunican esos datos (véase Miao y Wegner 2022). Los datos de la Oficina del Censo de los Estados Unidos recogen los costos de transporte asociados a las importaciones marítimas de los Estados Unidos, con base en la información disponible sobre costos de flete y seguros. En ambos casos se utilizan datos para el período, 2018–20.

¹² El modelo econométrico se basa en una regresión en la que la variable dependiente es el logaritmo natural de la tasa de flete *ad valorem* entre el país importador y el exportador a nivel de producto, y las variables explicativas son el logaritmo natural de la distancia bilateral y los efectos fijos a nivel de producto y año. También se incluyen indicadores binarios para cada región, en particular para América Latina y el Caribe; la OCDE (excluidos los países de América Latina y el Caribe); Asia Oriental y el Pacífico; Asia Central y Meridional; Oriente Medio y África, y otros. En la comparación con la OCDE, la región omitida es justamente la OCDE. En la comparación con cada país de la OCDE de manera individual, se añade el indicador binario de la OCDE, pero el valor de este indicador se sustituye por cero para el país de la OCDE específico seleccionado como comparador.

Cuadro 8.1. Costos de transporte asociados a los flujos comerciales, regiones seleccionadas

	Importaciones		Exportaciones a Estados Unidos					
	Diferencia con respecto a América Latina y el Caribe (porcentaje)		Diferencia con respecto a América Latina y el Caribe, con controles (porcentaje)		Diferencia con respecto a América Latina y el Caribe, con controles (porcentaje)			
	Tasa ad valorem (porcentaje)	(1)	(2)	(3)	Tasa ad valorem (porcentaje)	(4)	(5)	(6)
América Latina y el Caribe	7,3	—	—	—	7,9	—	—	—
OECD (excluyendo América Latina y el Caribe)	6,2	17,8	10	—	5,8	36,3	18,4	—
Australia	6,4	14,7	34	—	6,7	18,4	2,8	—
Países Bajos	6	22,8	9,4	—	6,4	23,4	12,7	—
Estados Unidos	5,2	40,8	63	—	—	—	—	—

Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de información comercial de la base de datos ITIC de la OCDE y el Censo de los Estados Unidos para 2018-20. Nota: "tasa ad valorem" se refiere a las tasas de flete ad valorem, es decir, los costos de transporte como porcentaje del valor del envío. Las columnas marcadas con *con controles" tienen en cuenta las diferencias entre los países socios y la combinación de productos. Los países de América Latina y el Caribe incluidos en la comparación de las columnas 1 a 3, y sus respectivos promedios de flete ad valorem para las importaciones son: Argentina (5,8%), Bahamas (6,8%), Belice (7,4%), Bolivia (8,0%), Brasil (5,8%), Chile (7,6%), Colombia (6,5%), Costa Rica (7,4%), Ecuador (6,4%), El Salvador (7,8%), Guatemala (7,8%), Guyana (7,8%), Honduras (6,3%), Jamaica (7,6%), México (7,8%), Nicaragua (10,0%), Panamá (7,3%), Paraguay (7,9%), Perú (6,4%), República Dominicana (8,6%), Suriname (7,8%), Trinidad y Tobago (7,1%), Uruguay (6,8%) y Venezuela (8,2%). Los países de América Latina y el Caribe incluidos en la comparación de las columnas 4 a 6, y sus respectivas tarifas ad valorem promedio para las exportaciones a los Estados Unidos son: Argentina (7,9%), Bahamas (13,4%), Barbados (11,4%), Belice (11,3%), Bolivia (6,7%), Brasil (7,3%), Chile (7,9%), Colombia (7,1%), Costa Rica (8,3%), Ecuador (7,9%), El Salvador (7,0%), Guatemala (9,4%), Guyana (9,9%), Haití (7,7%), Honduras (8,9%), Jamaica (10,2%), México (7,1%), Nicaragua (7,9%), Panamá (9,3%), Paraguay (8,9%), Perú (6,7%), República Dominicana (8,1%), Suriname (5,8%), Trinidad y Tobago (10,3%), Uruguay (7,3%) y Venezuela (11,9%).

del cuadro).¹³ Las tres últimas columnas del cuadro 8.1 comparan las tarifas de flete de las exportaciones a Estados Unidos procedentes de América Latina y el Caribe con las de los países de la OCDE. Como antes, los costos de transporte de las exportaciones de América Latina y el Caribe son sistemáticamente más elevados que los observados en otras regiones. El promedio de flete del 7,9% para las exportaciones de América Latina y el Caribe a Estados Unidos, por ejemplo, es un 36% más alto que el 5,8% de las exportaciones de la OCDE para el mismo país (véase la columna 5). Al igual que en el caso de las importaciones, el control de las diferencias en las distancias entre los socios y las canastas de productos reduce, pero no elimina, las disparidades de los costos de transporte entre ambos (véase la columna 6).

El transporte marítimo no es una mercancía, es un mercado con poder

Las diferencias en los precios del transporte marítimo pueden reflejar los distintos grados de poder de mercado que ejercen las empresas navieras. En virtud de que las tarifas de flete asociadas al comercio de América Latina y el Caribe tienden a ser elevadas en comparación con las de otras regiones, cabe preguntarse en qué medida estas disparidades son el resultado de diferencias en los niveles de competencia en el sector del transporte marítimo. Hummels, Lugovskyy y Skiba (2009) ofrecen un análisis interesante de este contexto. Los autores examinan los costos de transporte de las importaciones de Estados Unidos y los de ocho países de América Latina y el Caribe.¹⁴ En particular, el análisis explora qué factores determinan la variación en los costos de transporte *ad valorem*. Para ello, tiene en cuenta factores como el peso del producto, los aranceles de importación, la elasticidad de la demanda de importaciones y la distancia entre los socios comerciales. El análisis también incluye una medida de la competencia en el sector del transporte marítimo, basada en el número de transportistas marítimos que operan entre los países importadores y exportadores.¹⁵

¹³ El control de las características de los socios y los productos puede reducir o ampliar las diferencias de los costos de transporte entre América Latina y el Caribe y otras regiones. Si, por ejemplo, las distancias a los socios y la composición de las canastas de productos de las importaciones estadounidenses fueran las mismas que las de las importaciones de América Latina y el Caribe, en promedio, las diferencias en los costos de transporte entre América Latina y el Caribe y Estados Unidos serían aún mayores (véase la columna 3 del cuadro 8.1).

¹⁴ Los países de América Latina y el Caribe son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay.

¹⁵ El peso del producto se incluye como la relación entre el peso y el valor del producto. Manteniendo constante el valor, los precios de envío *ad valorem* suelen ser más altos

A partir de las estimaciones resultantes, estos autores calculan en qué medida cada una de estas variables contribuye a configurar las diferencias en los costos de transporte entre Estados Unidos y América Latina y el Caribe, y concluyen que el 29% de los mayores costos de transporte de la región se debe al menor número de transportistas que operan en sus rutas. Por consiguiente, la falta de competencia en el sector del transporte marítimo explica en parte por qué los costos de transporte de la región son elevados en comparación con los de Estados Unidos. Los autores también sostienen que el 44% de la diferencia en los costos de transporte entre Estados Unidos y los países de América Latina y Caribe se debe a la imposición en estos últimos de aranceles de importación más elevados. Las empresas navieras suelen aplicar *markups* proporcionales al valor de las mercancías transportadas, por lo que, cuando los aranceles elevan los precios de los productos, los costos de transporte también aumentan. Esta conclusión pone de relieve un importante canal indirecto a través del cual la protección comercial aumenta el costo de las importaciones, es decir, no solo a través del propio arancel, sino también al amplificar los costos de transporte.

Para complementar el análisis de Hummels, Lugovskyy y Skiba (2009), aquí se realiza un ejercicio similar, pero con los datos empleados en las tres últimas columnas del cuadro 8.1. Esto permite examinar el papel de los

para los productos más pesados. En consecuencia, se espera una relación positiva entre las relaciones peso/valor y las tarifas de flete *ad valorem*. Otro factor determinante es la elasticidad de la demanda de importaciones. Los precios que cobran los transportistas por encima del costo marginal del envío pueden ser mayores en el caso de los productos cuya demanda de importación no es muy sensible a los cambios de precio. En otras palabras, se esperan *markups* más elevados para los productos con una demanda de importación relativamente inelástica. Por lo tanto, cuanto menor sea la elasticidad de la demanda de importación, mayor será la tarifa de flete esperada. Según los autores, la razón para incluir la tasa arancelaria es que el *markup* óptimo cobrado por una empresa de transporte probablemente aumente con los precios de los productos. En esencia, cuanto mayor es el precio de un producto, menor será el efecto de un determinado *markup* sobre su precio de entrega. Esto se debe a que, en la medida en que el precio del bien es más alto, la proporción del costo de envío en el precio de entrega será menor. En consecuencia, cualquier cosa que eleve el precio de un bien, como un arancel, reduce el impacto porcentual de su costo de transporte determinado en el precio de entrega y, por lo tanto, aumenta el *markup* óptimo del envío. De esto se deduce que, si las demás variables permanecen constantes, cabe esperar que los costos de envío sean más elevados en el caso de los bienes con tasas arancelarias más altas. La geografía es otro factor determinante de los costos de transporte. En particular, se espera que los gastos de transporte aumenten con la distancia entre dos mercados. Por último, cuanto mayor sea el grado de competencia en el sector del transporte, menor será el precio de envío que puede esperarse.

determinantes de los costos de transporte a la hora de explicar las diferencias en las tarifas *ad valorem* de flete entre los países de América Latina y el Caribe y los países de la OCDE cuando exportan a Estados Unidos. También se utiliza un conjunto similar de variables explicativas, entre las que se incluyen el tipo arancelario en Estados Unidos, la elasticidad de la demanda de importaciones, la distancia entre Estados Unidos y el país exportador, el número de transportistas marítimos entre Estados Unidos y el país exportador, y el peso del producto en relación con su valor. El objetivo de la última variable es cuantificar otro de los factores determinantes de los costos de transporte: la transportabilidad del bien.¹⁶

El factor principal que explica la mencionada disparidad en los costos de transporte radica en las diferencias de sus canastas de exportación, en particular en la relación entre el peso y el valor de los productos. Como se ha señalado anteriormente, para un valor dado, los productos más pesados suelen incurrir en costos de envío *ad valorem* más elevados. Las exportaciones de América Latina y el Caribe a Estados Unidos tienden a ser, en promedio, significativamente más pesadas que las de los países de la OCDE, lo que contribuye a que las tarifas de flete sean más elevadas. La competencia limitada entre los transportistas marítimos también influye. Como se explicó anteriormente, el número de líneas navieras que operan en las rutas de la región es menor, lo que representa aproximadamente el 6% de la desventaja de costos de la región. Curiosamente, otros factores estructurales juegan a favor de la región. Los aranceles sobre las importaciones estadounidenses suelen ser más bajos como resultado del mayor número de acuerdos de libre comercio entre Estados Unidos y los países de América Latina y el Caribe, en comparación con los socios de la OCDE. Además, los envíos desde la región tienden a cubrir distancias más cortas, en promedio, que los de los países de la OCDE. Estos factores compensan parcialmente la diferencia de costos globales, aunque no la eliminan.

¹⁶ Los datos sobre el peso y los valores de importación a nivel de producto proceden de la base de datos de la Oficina del Censo de los Estados Unidos. Esta base de datos también incluye información sobre los derechos de importación. En consecuencia, las tasas arancelarias *ad valorem* se calculan como la relación entre los derechos de importación y los valores de importación. Para la elasticidad de la demanda de importaciones, se utilizan las estimaciones de Broda y Weinstein (2006). Los datos sobre las distancias bilaterales proceden de la base de datos CEPII Gravity (Conte, Cotterlaz y Mayer, 2022). Por último, las cifras de transportistas marítimos que operan entre puertos estadounidenses y puertos de todo el mundo proceden de BlueWater Reporting. Estos datos de puerto a puerto se agregan a nivel nacional (lo que da como resultado el número de transportistas marítimos entre cada país exportador y Estados Unidos) para que coincidan con el nivel de agregación de los costos de transporte de la base de datos de la Oficina del Censo de los Estados Unidos.

Los resultados de este análisis sobre la contribución de la competencia en el sector del transporte marítimo son similares a los encontrados por Mesquita Moreira, Volpe Martincus y Blyde (2008) en una investigación de los costos de transporte de las exportaciones de América Latina y el Caribe a Estados Unidos en comparación con los de Países Bajos. Este análisis concluye que el menor número de transportistas marítimos en las rutas de la región explica alrededor del 5% del aumento de los costos de flete de sus exportaciones en comparación con el país europeo.

Cuando el flete distorsiona la señal de los precios

Otra consideración importante se refiere a cómo los gastos de transporte afectan a la interpretación del *pass-through* de los aranceles. Los valores unitarios comerciales a menudo incluyen no solo el precio de las mercancías, sino también gastos como el del flete, el seguro y la manipulación, especialmente cuando se declaran sobre la base del costo, el seguro y el flete (CIF). Estos componentes son importantes por dos motivos. En primer lugar, pueden confundir la medición del *pass-through* de los aranceles: los costos de envío pueden ajustarse tras una subida repentina de los aranceles debido a cambios en las rutas comerciales, el tamaño de los envíos o las estrategias de precios de los proveedores de servicios logísticos. Como resultado, los cambios observados en los valores unitarios pueden reflejar tanto los precios de los productores como los márgenes de transporte, un aspecto que complejiza los esfuerzos por aislar los efectos de los aranceles.

En segundo lugar, y aún más importante, los gastos de transporte también representan un canal independiente a través del cual opera la dinámica del mercado. Los servicios de transporte y logística están sujetos a presiones competitivas, limitaciones de capacidad y un potencial poder de mercado, todo lo cual influye en la formación de los precios de los bienes comercializados. Esto significa que los márgenes de transporte no solo distorsionan la señal de los precios, sino que forman parte de ella. Por lo tanto, comprender cómo responden estos márgenes a las crisis y cómo estructuran los costos comerciales es fundamental para analizar el *pass-through* y la dinámica más amplia de los precios comerciales.

En general, la falta de competencia en el sector del transporte marítimo internacional explica en parte los elevados costos de transporte de América Latina y el Caribe en comparación con los de otras regiones. La evidencia es particularmente relevante en términos de flujos de importación, pero también hay indicios de que una débil competencia contribuye a los mayores costos de flete asociados con las exportaciones de la región. Por último,

cabe destacar la conclusión de Hummels, Lugovskyy y Skiba (2009) sobre la relación positiva entre los precios del transporte marítimo y las tasas arancelarias. Esto sugiere que una mayor reducción arancelaria en la región tendría un doble impacto en los costos de importación: uno directo, al reducir los impuestos sobre las importaciones, y otro indirecto, al inducir una bajada de los precios del transporte marítimo.

Las empresas multinacionales y la reasignación de la presión competitiva

Lejos de limitarse a cruzar fronteras, las empresas multinacionales reestructuran la competencia en las economías en las que operan. Su entrada cambia la geografía de la presión del mercado, reasignando quién compite, qué sectores se adaptan y dónde se obtienen las ganancias de productividad. Si bien gran parte de la literatura se centra en los efectos indirectos y la integración, esta perspectiva subestima el papel estratégico de las multinacionales en la configuración de la dinámica del mercado interno. En muchos casos, no entran donde las empresas domésticas son más fuertes, sino donde son débiles, y no para amplificar la ventaja comparativa, sino para suprimir la desventaja comparativa (Alviarez, 2019). El resultado es una mayor productividad junto con una reorganización del poder de mercado y la supervivencia.

Producción estratégica, no comercio pasivo

En la economía global actual, las decisiones de producción reflejan algo más que los costos o las dotaciones; cada vez más, están impulsadas por estrategias de empresa que responden a perturbaciones geopolíticas, logísticas y políticas. Datos recientes muestran cómo estas perturbaciones están remodelando los patrones comerciales. Alfaro y Chor (2023) documentan cómo alteraron los patrones de abastecimiento entre 2017 y 2022, cuando las empresas estadounidenses redujeron las importaciones directas de China y redirigieron los flujos hacia países como México y Vietnam. Al mismo tiempo, las importaciones se hicieron más ascendentes, lo que refleja cambios más amplios en la organización geográfica de la producción. Alviarez y Blyde (2025) muestran que el aumento de los aranceles y los costos de transporte han transformado las redes comerciales entre empresas, cambiando la forma en que se establecen y mantienen las relaciones entre compradores y vendedores. A los exportadores de América Latina y el Caribe les ha resultado más difícil reposicionarse dentro de estas cadenas de suministro mundiales en constante cambio, probablemente debido a las desventajas persistentes en los costos comerciales y la conectividad,

una situación que ha limitado su participación en las redes comerciales emergentes.

La reestructuración del comercio mundial se ha extendido a las decisiones de inversión. Durante las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China, las filiales chinas ampliaron sus operaciones en América Latina y el Caribe, especialmente en sectores directamente afectados por los aranceles (Graziano, Sztajerowska y Volpe Martincus, 2024). No se trataba de los sectores más dinámicos, pero estaban estratégicamente posicionados para absorber la producción redirigida. Al mismo tiempo, los anuncios de inversión en China se redujeron drásticamente, mientras que países como México registraron grandes aumentos. El cambio no fue solo un reequilibrio de los flujos comerciales, sino una reasignación deliberada de la producción mundial que modificó el destino de la presión competitiva y la respuesta de las empresas y los mercados (Utar, Zurita y Torres, 2025). A medida que se desplazaba la producción, también lo hacía la estructura de la competencia, y muchas veces hacia lugares que no estaban preparados para la intensidad que esta traía consigo.

Además, las reubicaciones de inversiones pueden tener efectos más allá de los sectores directamente afectados. Los efectos indirectos locales, en particular a través de la relación insumo-producto, pueden influir en la estructura de mercado y la dinámica competitiva de las industrias relacionadas, tanto en las fases iniciales como en las finales, y amplificar el impacto de los cambios globales en la producción.

Cuando la entrada reescribe las reglas

Los gobiernos de todo el mundo, incluidos los de América Latina y el Caribe, buscan activamente la inversión extranjera directa a través de agencias de promoción de inversiones, con el objetivo de atraer a empresas multinacionales mediante la reducción de las fricciones informativas y la divulgación de las oportunidades nacionales (Volve et al. 2021). Estos esfuerzos suelen justificarse por la expectativa de que se produzcan efectos indirectos que mejoren la productividad, como el aumento de los estándares, la difusión de tecnología y la mejora de la cadena de suministro. No obstante, y si bien es cierto que estos efectos muchas veces se producen, no son los principales impulsores del aumento de la productividad. Como muestran Alfaro y Chen (2018), la mayor parte del aumento de la productividad derivado de la entrada de multinacionales no proviene de mejoras dentro de las empresas, sino de la reasignación entre ellas: las empresas más productivas se expanden, mientras que las menos eficientes se reducen o desaparecen.

Esta reasignación reconfigura la estructura de mercado. Los ingresos y el empleo se concentran entre las empresas con mejores resultados, lo que reduce el espacio para que otras puedan sobrevivir. Como resultado, la competencia nacional se intensifica y el margen de supervivencia se reduce.

El lugar donde recae esta presión no es aleatorio. Alviarez (2019) muestra que las multinacionales suelen entrar en sectores en que los productores nacionales se enfrentan a una desventaja comparativa, con empresas domésticas más pequeñas, menos productivas o con costos más elevados. Las filiales extranjeras aportan capacidades que compensan eficazmente esas desventajas, elevando el rendimiento promedio a través de la competencia directa. La ventaja comparativa se vuelve menos determinista, no porque las empresas domésticas mejoren orgánicamente, sino porque se eleva el nivel de participación.

Las empresas multinacionales pueden aportar capital, escala y acceso a los mercados mundiales, pero su presencia no garantiza mayores beneficios. Mucho depende de cómo interactúen con las empresas domésticas y del alcance de esas conexiones. En Costa Rica, Alfaro-Urena, Manelici y Vásquez (2022) observan que las ganancias de productividad y la mejora se concentran entre los proveedores directos de las multinacionales, con efectos limitados más allá de ese primer nivel. Méndez y Van Patten (2022) observan además que la mayor parte del valor permanece dentro de las propias multinacionales, con una débil difusión a las empresas o los mercados laborales circundantes. Datos recientes de Uruguay (Carballo, de Artiñano y Volpe Martincus, 2019) muestran que el suministro a las multinacionales aumenta la probabilidad de que las empresas domésticas comiencen a exportar, lo que subraya el vínculo entre el comercio y la inversión a través de las conexiones entre empresas. Estos patrones ilustran cómo las empresas globales configuran la estructura de la competencia dentro de las economías nacionales.

Consolidación a raíz de la competencia

Con el tiempo, la entrada de empresas multinacionales y la salida de actores más pequeños y menos competitivos pueden reconfigurar la estructura de mercado de formas que conllevan riesgos a largo plazo, especialmente en ausencia de políticas complementarias. Si bien la entrada inicial puede impulsar la eficiencia, especialmente a través de la selección y la escala, también puede conducir a la consolidación. Las empresas que sobreviven crecen, mientras que otras desaparecen. Esta coexistencia de precios más bajos y mayor concentración pone de manifiesto cómo la presión competitiva puede aumentar la eficiencia, pero también reducir el espacio para los actores más pequeños. Las fusiones refuerzan este patrón. Levonyan y

Mengano (2025) muestran que los recientes aumentos de *markups* globales se deben en gran medida a las fusiones y adquisiciones, y no al crecimiento orgánico. Las fusiones horizontales, en particular, han concentrado el poder de mercado en sectores de alto riesgo. En América Latina y el Caribe, la industria de las bebidas ilustra claramente esta dinámica. Alviarez, Head y Mayer (2025) encuentran que las empresas multinacionales del sector absorbieron las marcas locales de la competencia y consolidaron el control sobre los mercados nacionales. Sus simulaciones sugieren que, si los organismos reguladores de la región hubieran aplicado controles de fusiones al estilo de los utilizados en Estados Unidos o la Unión Europea, los precios podrían haber sido entre un 8% y un 9% más bajos.

En los mercados mundiales, no solo importan los ingresos, sino quién se queda con las rentas. Ding, Lashkaripour y Lugovskyy (2024) concluyen que las rentas de monopolio transfronterizas funcionan como un arancel oculto para las economías en desarrollo. Los países de América Latina y el Caribe, especializados en exportaciones con bajos *markups*, suelen importar productos con altos *markups* que son controlados por empresas extranjeras. El resultado es un flujo unidireccional de beneficios. Los autores estiman que esta carga implícita puede alcanzar el 8,2%, una cifra superior a lo que muchos países obtienen de las preferencias comerciales.

Esta redistribución del valor no es incidental, sino que refleja las estructuras de propiedad de las empresas que dominan el comercio mundial. Garantizar que la apertura genere beneficios nacionales depende del entorno político general. Lo que determina los resultados no es solo la integración, sino quién controla la producción, establece las condiciones de la competencia y se queda con las ganancias.

Más allá de la atracción: Competir en términos estratégicos

Para beneficiarse de la actividad multinacional, los países deben ir más allá de la simple atracción de inversiones. Deben moldearlas. Eso significa combinar la apertura con una política de competencia rigurosa, especialmente en lo que respecta a las fusiones y el dominio, y fortalecer las instituciones que pueden supervisar, regular y canalizar la presión competitiva de manera que se fomente la mejora nacional en lugar de la consolidación extranjera.

También requiere reconocer que la desventaja comparativa no es un destino inevitable. Las empresas multinacionales han demostrado que están dispuestas a entrar en sectores en los que las empresas domésticas son menos competitivas y hacer que esos sectores sean productivos. La cuestión es si las empresas domésticas pueden crecer en el espacio creado o si, al final, las multinacionales son las que se quedan con los beneficios.

Prioridades de las políticas: Convertir la apertura en oportunidad

Si bien en este capítulo se ha hecho hincapié en cómo una mayor integración configura el poder de mercado a través de la apertura comercial y la producción transfronteriza, el contexto político e institucional más amplio de América Latina y el Caribe es crucial para determinar los resultados. Las brechas estructurales en la integración regional y la conectividad a menudo limitan la capacidad de la región para convertir una mayor apertura en una competencia más fuerte y en ganancias de productividad.

Uno de los retos persistentes de la región es su bajo nivel de comercio intrarregional. A diferencia de Asia o la Unión Europea, donde el comercio regional representa una gran parte del comercio total, las economías de América Latina y el Caribe siguen estando relativamente desconectadas entre sí. A pesar de los numerosos acuerdos comerciales, el comercio intrarregional se ha estancado en las últimas dos décadas.¹⁷ Esta fragmentación reduce el alcance de la especialización regional, limita las economías de escala y mantiene estructuras de mercado concentradas.

El aumento del comercio intrarregional podría incrementar la presión competitiva al ampliar el número de empresas que operan a través de las fronteras, especialmente en las economías más pequeñas. También ofrecería una vía para un crecimiento más equilibrado, al dar acceso a las empresas productivas a nuevos mercados e insumos sin tener que depender únicamente de socios globales lejanos. Sin embargo, como subrayan Mesquita Moreira y Stein (2019), para impulsar el comercio intrarregional y acceder a nuevos mercados es necesario abordar las persistentes barreras no arancelarias, entre las que se destacan las ineficiencias aduaneras, la incoherencia de las reglamentaciones técnicas y la falta de coordinación regulatoria.

La infraestructura sigue siendo uno de los principales obstáculos para el comercio en América Latina y el Caribe (Mesquita Moreira y Stein, 2019; Mesquita Moreira et al., 2013). La región se encuentra por debajo de los niveles mundiales en materia de transporte, energía y conectividad digital. Esto no solo aumenta los costos comerciales, sino que refuerza el poder de mercado al desalentar la entrada y limitar el crecimiento de las empresas. Un estudio de Mesquita Moreira, Volpe Martincus y Blyde (2008) muestra que la mejora de la infraestructura, en particular en lo que respecta a la logística y los procesos fronterizos, puede generar un comercio sustancial y ganancias en el

¹⁷ Aunque estos acuerdos inicialmente impulsaron el comercio en torno a un 60%, con el paso del tiempo se fragmentaron en una maraña de pequeños acuerdos que impidieron que el comercio siguiera creciendo (Mesquita Moreira et al., 2013; Mesquita Moreira, 2018).

producto interno bruto, con efectos especialmente importantes en el Caribe, donde los costos de transporte se encuentran entre los más altos del mundo.

La digitalización también está influyendo en la dinámica del comercio y la competencia. Los consumidores compran cada vez más directamente a proveedores extranjeros, sin pasar por los intermediarios tradicionales (Volpe Martincus, Sztajerowska y Santi, 2024). Al mismo tiempo, los procedimientos comerciales digitales —como las aduanas electrónicas y las ventanillas únicas— pueden reducir las barreras a la entrada, especialmente para las empresas más pequeñas, y tener un impacto en la concentración de mercado. Estos cambios interactúan con cambios más amplios en la producción multinacional, lo que puede alterar la forma en que las empresas compiten y se conectan a través de las fronteras.

Una mejor conectividad, tanto física como digital, puede desbloquear la competencia al abrir nuevos mercados, reducir la dependencia de los proveedores logísticos dominantes y permitir la expansión de las empresas. Cuando se combinan con una mayor integración regional y armonización regulatoria, las reformas en estas áreas pueden reducir los *markups*, aumentar el dinamismo de las empresas y hacer que los beneficios del comercio y la inversión extranjera directa sean más inclusivos.

En resumen, la política comercial no debe agotarse en una reforma arancelaria, sino que debe ir aún más lejos. Profundizar la integración regional, abordar las medidas no arancelarias e invertir en infraestructura son pasos esenciales para construir una arquitectura comercial más competitiva, resiliente y equitativa para América Latina y el Caribe.

El dilema de la regulación

¿Por qué la competencia en América Latina y el Caribe es débil? Tres sospechas se relacionan con la geografía, la infraestructura deficiente y las barreras comerciales, que reducen los mercados y los vuelven más susceptibles al dominio de una o dos empresas. También inciden las imperfecciones del mercado financiero, que limitan el acceso al crédito a los potenciales competidores, lo que permite a las empresas tradicionales aumentar sus precios. Sin embargo, este capítulo se centra en un aspecto particular: las barreras a la competencia introducidas por el sector público a través de sus decisiones regulatorias.

En la búsqueda de objetivos loables, la regulación puede imponer altos costos económicos a la sociedad; por ejemplo, al suprimir la competencia. Numerosas investigaciones demuestran que la regulación supone una carga excepcional para las empresas de América Latina y el Caribe. No solo aumenta los costos, sino que, especialmente en el sector de los servicios, incrementa las barreras a la entrada. Al igual que factores como la geografía, la infraestructura deficiente, las barreras comerciales y las imperfecciones de los mercados financieros, las barreras regulatorias a la entrada permiten a las empresas establecidas cobrar precios significativamente superiores a los que prevalecerían en mercados más competitivos.

Las sociedades modernas utilizan la regulación para resolver problemas complejos, entre ellos las fallas de mercado. Los individuos de la sociedad participan en miles de millones de interacciones sociales y económicas. Cuando los mercados funcionan bien, estas interacciones benefician a todos los participantes. Sin embargo, los mercados a veces fallan: las empresas y los individuos, por ejemplo, pueden no tener en cuenta los costos sociales de la contaminación que emiten y contaminar en exceso; los bancos pueden restar importancia a las consecuencias de sus propios préstamos y comprometer la estabilidad de todo el sistema financiero al asumir riesgos excesivos; las empresas pueden vender productos de baja calidad a precios elevados cuando los consumidores no están informados sobre las diferencias de calidad, o bien omitir compensar a sus empleados por riesgos laborales cuando

ellos no son conscientes de estos. En ese contexto, las regulaciones pueden corregir ese tipo de fallas de mercado y aumentar el bienestar social.

Los motivos redistributivos y el deseo de igualar las condiciones también impulsan a las sociedades a regular. Es el caso del salario mínimo y de las licencias de paternidad garantizadas, las cuales tienen por objeto proporcionar prestaciones a los empleados que los empleadores (presumiblemente más prósperos) no ofrecerían de otro modo. Estas regulaciones también responden a situaciones en las que los empleados tienen menos poder de negociación que los empleadores. Las exenciones reglamentarias para las pequeñas empresas reflejan motivos similares.¹

Para alcanzar sus objetivos, las regulaciones aumentan necesariamente los costos de las empresas. Por ejemplo, para disuadir a las empresas de contaminar en exceso, las regulaciones les obligan a internalizar los costos sociales de esa contaminación. Las empresas elevan sus precios para compensar estos aumentos de costos, de modo que los hogares también deben internalizar los costos sociales de sus decisiones de consumo, pagando más y consumiendo menos los productos del sector regulado. En el caso de las regulaciones destinadas a la redistribución, el objetivo explícito es aumentar los costos o reducir los ingresos de algunos grupos para financiar transferencias hacia otros grupos (los costos de las empresas se elevan para pagar salarios mínimos más altos a los trabajadores; los propietarios reciben alquileres más bajos).

Una cuestión central es si los organismos reguladores garantizan que los beneficios sociales de las regulaciones que promulgan superen sus costos sociales. Es posible que no sea así. En algunos casos, las regulaciones pueden crear barreras a la entrada lo suficientemente altas como para dar a las empresas reguladas un poder de mercado significativo. Si los requisitos de capital reglamentarios excluyen del mercado a los competidores, las empresas establecidas pueden subir los precios por encima del nivel necesario para compensar sus mayores costos de capital. Un ejemplo de esto

¹ Un tercer objetivo regulatorio es enfrentar el poder de mercado en sí mismo, tema que se aborda en el siguiente capítulo. El poder de mercado se refleja en la capacidad de una empresa para aumentar el precio de sus productos por encima de su costo marginal. La política de competencia, en este contexto, surge como la respuesta de las sociedades frente al comportamiento anticompetitivo de las empresas que buscan incrementar sus *markups*. El aumento de los rendimientos a escala también genera poder de mercado, como ocurre en sectores como la electricidad o el agua. En estos casos, el incremento de los rendimientos impide la competencia entre múltiples empresas, puesto que cada una debería enfrentar costos más elevados que una sola gran empresa, mientras que los organismos reguladores procurarían llevar los precios a su nivel competitivo. Sin embargo, la regulación de los servicios públicos queda fuera del alcance de este libro.

son los controles a la renta de alquileres, que disminuyen la oferta de viviendas, aumentan el poder de mercado de los propietarios y su capacidad para reducir los costos (por ejemplo, descuidando el mantenimiento de sus unidades de alquiler), lo que compensa con creces el costo de los alquileres más bajos.

Todas las regulaciones pueden crear barreras a la entrada. Cualquier regulación que aumente los costos de las empresas puede expulsar del mercado a las empresas menos productivas, reduciendo así la amenaza competitiva para las empresas más productivas. Los requisitos de capital impuestos a los bancos protegen a las entidades que pueden cumplirlos frente a la competencia de otros bancos más pequeños; las cualificaciones mínimas exigidas a abogados u optómetras limitan la competencia de aquellos que no pueden permitirse conseguirlas o desean ofrecer servicios de menor calidad a precios más bajos; los requisitos de zonificación para los hoteles excluyen explícitamente a los competidores; las normas de seguridad para los restaurantes limitan la entrada de restaurantes más económicos, ya que los costos que suponen obligan a subir los precios de sus comidas en mayor proporción que los más caros. Los posibles nuevos participantes en una industria pueden encontrar que el cumplimiento de la regulación aumenta sus costos de capital, o les impide desplegar tecnologías innovadoras que reduzcan los costos de producción u ofrecer nuevos productos que compitan con los de las empresas establecidas. Cuanto más altos son los costos de entrada, menor es la presión competitiva a la que se enfrentan las empresas establecidas, lo que les permite subir los precios por encima del aumento de los costos de producción que supone la regulación.

Los países de América Latina y el Caribe luchan por equilibrar los efectos positivos de la regulación con sus efectos negativos sobre la competencia y los costos que soportan las empresas y los particulares. Investigaciones realizadas en todo el mundo demuestran que estos efectos negativos pueden llegar a ser considerables. Este capítulo también presenta evidencia de que las instituciones reguladoras de la región son menos propensas que las de otras partes del mundo a la hora incorporar los efectos económicos de sus políticas. En general, las regulaciones en América Latina y el Caribe son más restrictivas, los organismos reguladores suelen ser más débiles y permiten una toma de decisiones más arbitraria, mientras que los directivos de empresas dedican más tiempo a lidiar con la regulación. El análisis de los datos a nivel de empresa de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), y de América Latina y el Caribe, apunta a marcadas diferencias entre ambas regiones en cuanto a las consecuencias que tiene la interacción con los organismos reguladores para el rendimiento económico de las empresas.

Consecuencias económicas de la regulación

Existe numerosa evidencia que indica que los efectos de la regulación sobre los costos, los precios, la productividad y la competencia de las empresas pueden ser considerables y no deben ignorarse a la hora de diseñar normas regulatorias para enfrentar las fallas de mercado o alcanzar objetivos redistributivos. Un indicio de que la regulación ralentiza la entrada en el mercado proviene de datos de Estados Unidos y de la OCDE, los cuales abarcan una amplia muestra de empresas europeas. Estos datos indican que las industrias reguladas experimentan un menor surgimiento de empresas y un crecimiento más lento del empleo (Bailey y Thomas, 2017; Klapper, Laeven y Rajan, 2006). En un análisis realizado en 18 países de la OCDE, Nicoletti y Scarpetta (2003) concluyen que las reformas regulatorias que favorecen la competencia aumentan la productividad. Dichas reformas en Europa y Reino Unido han impulsado la entrada de nuevas empresas extranjeras en este último, lo que ha provocado un aumento de la productividad y de las patentes entre las empresas ya establecidas (Aghion et al., 2009). Basándose en su revisión de la literatura, Loayza y Servén (2010) concluyen que la regulación reduce tanto la entrada como la rotación de empresas, lo que hace que la economía sea menos eficiente y frena el crecimiento de la producción per cápita.²

Singla (2023) utiliza el *machine learning* (o “aprendizaje de máquinas”) para examinar la evolución de los costos de la totalidad de las regulaciones federales de Estados Unidos entre 1970 y 2018. Estima que, durante ese período, los costos regulatorios aumentaron en US\$1 billón. Estos aumentos de costos habrían generado naturalmente una presión al alza sobre los precios. Sin embargo, Singla demuestra además que el aumento de la regulación representó alrededor del 35% del crecimiento del poder de mercado en Estados Unidos durante ese tiempo, ya que permitió a las empresas más grandes aplicar *markups* más elevados, es decir, precios de venta más altos en relación con sus costos marginales (que en mercados competitivos, deberían coincidir). Mientras tanto, los *markups* de las empresas más pequeñas disminuyeron.

Trebbi, Zhang y Simkovic (2023) analizan los costos regulatorios de las empresas procurando, por el contrario, cuantificar los costos laborales asociados al cumplimiento normativo. Estos autores utilizan microdatos

² Técnicamente, concluyen que la regulación reduce la productividad total de los factores, es decir, la cantidad de producción que las economías generan a partir de sus insumos (capital, mano de obra, etc.). Una literatura más amplia y antigua se centra en los efectos de la regulación sobre la productividad, sin investigar en qué medida estos efectos operan a través de la competencia. Por ejemplo, Christainsen y Haveman (1981), Gray (1987), Link (1982), Guasch y Hahn (1999), y Égert (2016) encuentran efectos negativos de la regulación sobre la productividad o la innovación.

ocupacionales detallados a nivel de establecimiento que les permiten clasificar a los empleados según si están asignados o no al cumplimiento normativo. Estiman que los costos regulatorios representan entre el 1,34% y el 3,33% de la masa salarial de las empresas. Las empresas medianas soportan, por lejos, los mayores costos, un 40% más altos que los de las pequeñas o las grandes empresas. Esto se debe a que no se benefician ni de las exenciones reglamentarias de las pequeñas empresas ni de las economías de escala en el cumplimiento normativo que favorecen a las grandes empresas.

Más de 500 estudios han examinado los efectos de la regulación y la desregulación sobre los precios en los países de la OCDE entre 1932 y 2011. Ennis y Thanacoody (2024) realizan una revisión rigurosa de estos datos para examinar los efectos de las reformas regulatorias en los precios, y concluyen que la desregulación destinada explícitamente a eliminar los obstáculos a la competencia, como las restricciones a la entrada de empresas en determinados mercados, redujo los precios en un 24% en promedio. Por su parte, las reformas que relajaron los requisitos regulatorios dirigidos a las fallas de mercado o la redistribución los redujeron en un 20%.

La evidencia procedente de industrias y regulaciones individuales también apunta a las importantes consecuencias que tiene la regulación para la competencia. Ryan (2012) muestra que los costos fijos que conlleva cumplir los requisitos de la Ley del Aire Limpio ("Clean Air Act", en inglés) en la industria del cemento tuvieron efectos anticompetitivos que provocaron pérdidas para los consumidores de entre US\$1.000 y US\$3.000 millones. Estos costos económicos pueden incluso haber superado los importantes beneficios para la salud derivados de la regulación. List et al. (2003) también analizan la Ley del Aire Limpio y concluyen que, en todos los sectores con alto grado de contaminación, su aprobación redujo el número de aperturas de plantas entre 0,7 y 1,3 plantas por condado en los condados que no cumplían con la ley, en comparación con aquellos que sí la cumplían. Esto se debe a que las empresas de los condados que no cumplían con la ley tuvieron que cambiar su comportamiento para cumplirla, mientras que las empresas de los condados que ya la cumplían no tuvieron que hacerlo.³

Una preocupación regulatoria cada vez mayor para los gobiernos es la privacidad digital. Para limitar el posible uso indebido de datos, los gobiernos

³ Greenstone, List y Syverson (2012) realizan un ejercicio similar, esta vez centrado en la productividad. Utilizando 1,2 millones de observaciones de plantas del período 1972-1993, comparan la evolución de la productividad total de los factores entre los condados de Estados Unidos que cumplían las normas sobre calidad del aire y los que no lo hacían. La aplicación de las normas de calidad del aire en los condados que no las cumplían redujo la productividad total de los factores en al menos un 2,6% y hasta un 4,8% en comparación con los condados que las cumplían.

suelen exigir a las empresas que obtengan el consentimiento de los clientes antes de utilizar sus datos. Sin embargo, a pesar del atractivo que parece ofrecer la regulación basada en el consentimiento, esta puede suponer un alto costo para los clientes. Dichos requisitos benefician a las empresas que ofrecen una mayor variedad de servicios a expensas de las pequeñas y nuevas empresas, lo que tiene efectos negativos sobre la competencia (Campbell, Goldfarb y Tucker, 2015).

Muchos de los efectos económicos adversos de las regulaciones medio-ambientales y de privacidad se deben a las barreras a la entrada impuestas a las empresas más pequeñas en beneficio de las grandes empresas ya establecidas. Por el contrario, las regulaciones de zonificación generalizadas suelen crear barreras a la entrada para las grandes empresas en beneficio de aquellas más pequeñas y ya establecidas. En Francia, el empleo en el sector minorista habría sido un 10% mayor si no existieran las regulaciones que exigen que las juntas regionales de zonificación aprueben la creación o ampliación de cualquier gran superficie comercial (Bertrand y Kramarz, 2002). En Italia, las restricciones a la entrada de grandes superficies comerciales aumentaron los precios al consumo y los beneficios de las empresas establecidas, al tiempo que redujeron su productividad. Tras su liberalización, se observó un aumento de la inversión en tecnología de la información y las comunicaciones, así como del empleo (Schivardi y Viviano, 2011). En Japón, el número de puntos de venta minorista habría aumentado entre un 12 y un 17% si no hubieran existido normas de zonificación que prohibían los establecimientos comerciales en determinadas zonas residenciales e industriales, y exigían el permiso de los gobiernos locales para desarrollarlos en zonas específicas (Nishida, 2014). En Reino Unido, las políticas de Town Centre First (el centro de la ciudad primero) redujeron la producción al obligar a las tiendas a ubicarse en lugares menos productivos. Ciudades donde las autoridades locales aplicaron estas políticas de forma más estricta tuvieron menos tiendas, y las cadenas de tiendas de sus zonas registraron menores ventas. Además, un aumento de una desviación estándar en las restricciones incrementó las distancias de desplazamiento de los hogares en un 6,1% (Cheshire, Hilber y Kaplanis, 2015).

En Estados Unidos, los datos también muestran los importantes efectos negativos de las regulaciones sobre el uso del suelo en la productividad de la construcción residencial. La creciente rigurosidad de las regulaciones ha provocado un descenso persistente tanto del tamaño de los proyectos como de la cantidad de empresas de construcción residencial encargadas de realizarlos. D'Amico et al. (2024) muestran que, si se hubieran flexibilizado las regulaciones, la industria de la construcción residencial habría sido hasta un 60% más productiva.

Las consecuencias competitivas de la regulación también se extienden a los trabajadores. Las reformas regulatorias que aumentaron la competencia en el mercado de productos en Europa en los años ochenta y noventa elevaron los salarios y redujeron el desempleo (Griffith, Harrison y Macartney, 2007). Los retornos a las habilidades también aumentan con la competencia, según estudios realizados por Guadalupe (2007), basado en datos de trabajadores de Reino Unido, y Fernandes, Ferreira y Winters (2014), basado en datos de Portugal.⁴ Bassanini y Brunello (2011) concluyen que la competencia inducida por la desregulación también aumenta los incentivos de las empresas para capacitar a los trabajadores.⁵ Al igual que Fernandes, Ferreira y Winters (2014), Cooke, Fernandes y Ferreira (2021) aprovechan el episodio de desregulación en Portugal para examinar si la desigualdad salarial aumenta como resultado de los mayores retornos a las habilidades impulsados por la competencia inducida por la desregulación. No obstante, los autores encuentran que la competencia aplanan las jerarquías de las empresas y reduce significativamente la desigualdad salarial dentro de estas.

Los países en desarrollo presentan una regulación mucho más restrictiva de los mercados laborales y del mercado de productos que las economías avanzadas (Loayza y Servén, 2010). Esto sugiere que la desregulación en los países en desarrollo debería tener importantes efectos económicos. De hecho, en México, la simplificación de la regulación sobre la entrada de empresas aumentó el número de empresas registradas en un 5% y el empleo asalariado en un 2,2%, mientras que la competencia de los nuevos operadores redujo los ingresos de las empresas ya establecidas en un 3% (Bruhn, 2011).⁶ En Perú, la desregulación de las barreras municipales a la entrada aumentó significativamente la productividad (Schiffbauer, Sampi y Coronado, 2025).⁷ Fuera de América Latina, Arnold et al. (2016) estiman el impacto de

⁴ Fernandes et al. (2014) pueden descartar otras explicaciones distintas de la competencia para el aumento de los retornos a las habilidades, incluidos los cambios en la composición del empleo, los cambios técnicos basados en las habilidades y los trabajadores que cambian de nivel de educación tras la desregulación.

⁵ En principio, la competencia inducida por la desregulación tiene efectos ambiguos sobre la capacitación. Por un lado, puede reducir los beneficios de las empresas por trabajador capacitado, lo que reduce los incentivos. Por otro, puede potenciar la productividad de las empresas y el valor de los trabajadores capacitados, lo que aumenta los incentivos para capacitarlos. Los autores demuestran que predomina el segundo efecto.

⁶ Kaplan, Piedra y Seira (2011) también observan aumentos significativos del 5% mensual en el registro de empresas, pero concluyen que el efecto fue temporal.

⁷ Schiffbauer, Sampi y Coronado (2025) utilizan datos de 1.800 municipios peruanos para analizar los efectos de las decisiones de Indecopi —la agencia de defensa de la competencia peruana— de revocar las regulaciones municipales anticompetitivas. La productividad de los ingresos (ventas divididas por insumos) aumentó en los establecimientos que operaban en municipios y sectores reformados en comparación

la regulación del sector de los servicios en la India sobre el rendimiento de sus clientes, las empresas manufactureras. Los autores desarrollan un índice que mide el alcance de las reformas que fomentaron la entrada del sector privado y la competencia en la banca, las telecomunicaciones, los seguros y el transporte. De acuerdo con sus resultados, un aumento de una desviación estándar en el índice se asocia con un aumento de la productividad de las empresas manufactureras de más del 9%.

Mayores obstáculos en América Latina y el Caribe

Si los *markups* más elevados en América Latina y el Caribe pueden atribuirse en parte a los obstáculos regulatorios a la competencia, esos obstáculos deberían ser mayores en la región que en los países con *markups* más bajos. De hecho, datos de varias fuentes confirman que los países de la región imponen una carga regulatoria más pesada a las empresas. El indicador de regulación de la encuesta Economic Freedom of the World 2024 resume información de muchas fuentes para captar la situación regulatoria general, la regulación de los mercados financieros y laborales, y la imparcialidad de la administración pública (Gwartney et al. 2022). De los 164 países que abarca este indicador, el promedio de América Latina y el Caribe ocupa aproximadamente el puesto 91 (Jamaica es el país mejor clasificado, en el puesto 19, y Venezuela el peor, en el 164).⁸

con los establecimientos de municipios y sectores no reformados. Los *markups* se mantuvieron constantes, lo que llevó a concluir que la desregulación también aumenta la productividad física.

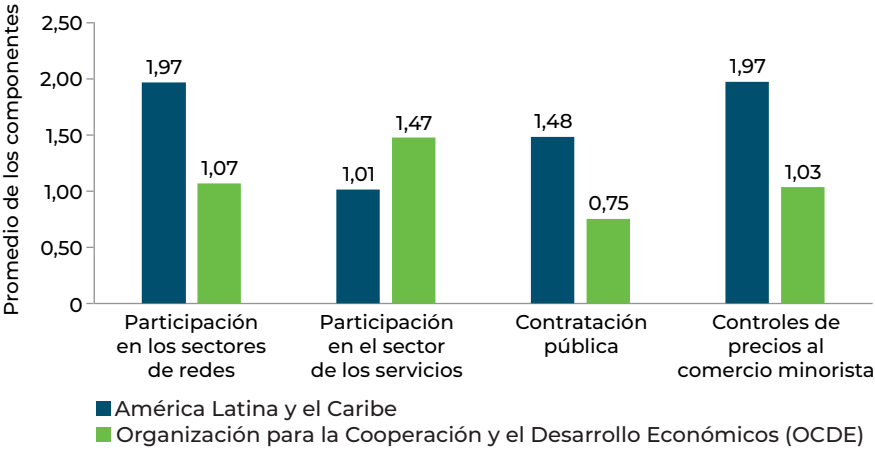
⁸ En el sector financiero, el indicador de regulación resume la proporción de depósitos bancarios en bancos privados, el endeudamiento público en relación con el endeudamiento del sector privado, y los controles de las tasas de interés. También resume múltiples regulaciones del mercado laboral: duración de los contratos; salarios mínimos; contratación y despido; flexibilidad en la determinación de los salarios; regulación de las horas trabajadas; costos de despido de trabajadores; servicio militar obligatorio, y restricciones a la contratación de mano de obra extranjera. Incorpora la medida del conjunto de datos V-Dem sobre la imparcialidad de la administración pública; los costos del cumplimiento tributario, basados en datos de la Economist Intelligence Unit (Unidad de Inteligencia de The Economist, EIU); los costos de la creación de una nueva empresa y de la libertad de las empresas existentes para competir; los costos diarios y monetarios de la concesión de permisos; los controles de precios, y los indicadores de control estatal de la EIU. También incluye el indicador del Foro Económico Mundial sobre la carga de la regulación gubernamental. La clasificación de todos los países de la región es la siguiente: Bahamas, 30; Perú, 40; Belice, 48; Uruguay, 65; Costa Rica, 69; Guatemala, 71; Colombia, 72; Panamá, 73; Guyana, 78; Paraguay, 80; Chile, 81; México, 84; Honduras, 90; Trinidad y Tobago, 92; Barbados, 94; Ecuador, 98; República Dominicana, 102; Suriname, 116; El Salvador, 118; Nicaragua, 119; Haití, 121; Brasil, 137; Argentina, 147, y Bolivia, 148 (Gwartney et al. 2022).

La base de datos Product Market Regulation (Regulación del Mercado de Productos, PMR) de la OCDE contiene información más detallada sobre las leyes y reglamentos de los países participantes. Incluye todos los países de la OCDE, algunos países ajenos a la organización y seis países latinoamericanos. Un indicador clave es el grado de participación del gobierno en la forma en que las empresas llevan a cabo sus operaciones, donde las puntuaciones más altas indican una mayor participación y las puntuaciones más bajas un entorno regulatorio menos intrusivo. La puntuación máxima obtenida por cualquier país en 2023 fue de 2,4.⁹ En América Latina y el Caribe, el indicador fue de 1,61, muy superior al promedio de 1,08 obtenido por los países de la OCDE, excluidos los países de la región (salvo que se indique lo contrario, todas las referencias posteriores a los promedios de la OCDE en este capítulo excluyen a los países de América Latina y el Caribe miembros de la OCDE). El nivel de participación de los gobiernos de la región fue superior en más de una desviación estándar (aproximadamente 0,42) al de los gobiernos de la OCDE.

El gráfico 9.1 desglosa los cuatro componentes del indicador de participación gubernamental. Las regulaciones de precios al comercio minorista son más comunes en la región que en la OCDE; la primera obtuvo una puntuación de 1,97 en 2023, frente a 1,03 de la segunda, respecto de una puntuación máxima de 4,0. Del mismo modo, el gobierno está más involucrado en los sectores de redes (1,97 frente a 1,07, con un máximo de 2,98), y las normas de contratación pública tienden a crear condiciones de competencia desiguales al no exigir licitaciones para la contratación o al dificultar la participación de todos los licitadores (1,48 frente a 0,75, con un máximo de 3). Solo en la participación en el sector de los servicios (máximo de 3,25), que analiza las restricciones en los servicios profesionales, la venta minorista de medicamentos y la distribución minorista, los países de América Latina y el Caribe no superan a los países de la OCDE (1,01 frente a 1,47).

⁹ La OCDE aplica un complejo algoritmo de puntuación para generar puntuaciones agregadas a partir de más de 1.000 preguntas cualitativas y cuantitativas individuales. En principio, todos los indicadores varían entre 0 y 6, y las puntuaciones más altas indican mayores restricciones impuestas por el marco regulatorio a la competencia. Sin embargo, incluso puntuaciones aparentemente moderadas de 3 o 4 pueden indicar la presencia de obstáculos significativos a la competencia. En muchos indicadores, la puntuación máxima que puede obtener un país es de alrededor de 2 y, en la mayoría de los casos, la puntuación máxima no supera los 4 puntos. Entre los países analizados a continuación, por ejemplo, la puntuación máxima en cuanto a la evaluación de impacto de la regulación sobre la competencia es de 2,675. Pero este valor representa la agregación de muchas preguntas de sí o no, en las que a “no” (poco favorable a la competencia) se le asigna un valor de 6, y a “sí” (favorable a la competencia) se le asigna un valor de 0. Por lo tanto, una puntuación agregada de 2,675 implica que en el país que recibió la puntuación máxima de 2,675 se respondió “no” a aproximadamente el 45% de las preguntas.

Gráfico 9.1. Participación del gobierno en las operaciones comerciales de América Latina y el Caribe



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos de los indicadores de 2023 de la Product Market Regulation (PMR) de la OCDE.
Nota: Los promedios de la OCDE excluyen a los países de América Latina y el Caribe.

Un ejemplo de una regulación más estricta de los precios al comercio minorista en América Latina y el Caribe son las tarifas del gas. Todos los países de la región incluidos en la base de datos imponen algún nivel de regulación sobre los precios del gas, mientras que el 65% de los países de la OCDE no lo hacen. Del mismo modo, el 66% de los países de la OCDE no regulan los servicios de telefonía fija, mientras que el 83% de los países de la región regulan al menos alguno de estos servicios. Entre los países de América Latina y el Caribe incluidos en la muestra, el 67% impone algún tipo de límite a los honorarios que pueden cobrar los contables, frente al 6% de los países de la OCDE.

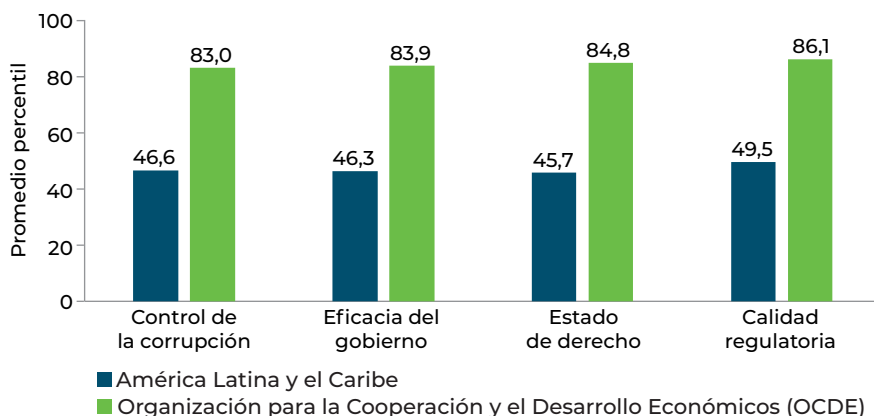
En materia de contratación pública, los países de la OCDE también hacen mucho más por promover la competencia que los países de América Latina y el Caribe. Casi todos los países de la OCDE —el 85%— exigen que los requisitos de acceso que deben cumplir las empresas para participar de una licitación sean proporcionales al valor o la complejidad de esta; solo el 33% de los países de América Latina y el Caribe hacen lo mismo. Para facilitar el acceso y la competencia, a veces resulta útil dividir los contratos públicos en lotes. Una vez más, el 85% de los países de la OCDE lo exigen, frente a solo el 25% de los países de la región.

Las regulaciones surgen de las instituciones de un país. Por lo tanto, la debilidad institucional podría explicar regulaciones excepcionalmente onerosas o límites significativos a la competencia. Los países de la región presentan instituciones más débiles que las de la OCDE. Cuatro variables que

demuestran esta relación proceden de los Worldwide Governance Indicators (Indicadores Mundiales de Gobernanza, WGI) del Banco Mundial: control de la corrupción, eficacia del gobierno, estado de derecho y calidad regulatoria (véase el gráfico 9.2). El país medio de la OCDE se sitúa por encima del percentil 80 de todos los países del mundo. Por el contrario, el país medio de los países de América Latina y el Caribe se sitúa por debajo del percentil 50.¹⁰

Los datos de la PMR complementan los amplios y cualitativos WGI, con medidas más directas y detalladas de la solidez de las instituciones reguladoras. Revelan que los procesos regulatorios en América Latina y el Caribe prestan menos atención al impacto de las regulaciones sobre la competencia. Los datos también miden el uso de evaluaciones de impacto sobre la competencia al cuantificar (usando la variable *Evaluación de impacto sobre la competencia*) si los gobiernos evalúan el impacto de las nuevas regulaciones, y su alcance, así como la medida en que proporcionan descripción detallada sobre cómo implementarlas y si se dedican a la promoción de la competencia. Si bien ninguna región se destaca en este indicador, los países de la OCDE tienen un promedio de 0,96, frente a 1,30 de los seis países de América Latina y el Caribe. Otra práctica importante que deben adoptar los organismos reguladores es recopilar información sobre los posibles

Gráfico 9.2. Indicadores Mundiales de Gobernanza, América Latina y el Caribe frente a la OCDE



Fuente: Cálculos del equipo del BID a partir de los datos de los Indicadores Mundiales de Gobernanza del Banco Mundial de 2023.

Nota: El percentil promedio es el porcentaje de países que tienen calificaciones más bajas en los diferentes indicadores de gobernanza que el promedio regional de América Latina y el Caribe o el promedio de la OCDE. Los promedios de la OCDE excluyen a los países de América Latina y el Caribe.

¹⁰ Véanse los WGI en el siguiente enlace: <https://www.worldbank.org/en/publication/worldwide-governance-indicators>.

impactos regulatorios de los participantes en el mercado. La PMR informa también acerca de si los organismos reguladores deben tener en cuenta todos los comentarios de las partes interesadas antes de finalizar las leyes primarias y las regulaciones subordinadas. La mayoría de los países de América Latina y el Caribe responden que no lo exigen.

Desglosar los efectos sobre el desempeño

Para estimar los efectos de la regulación sobre la productividad, la competencia o los precios, se requiere información sobre los tipos de regulaciones a los que están expuestas las empresas y el grado en que se aplican, así como información sobre el desempeño de las empresas, incluidos sus precios, elecciones de insumos, productividad, ventas, y salidas y entradas en sus sectores. Ninguna estimación por sí sola sería suficiente, ya que los efectos de la regulación sobre las empresas varían según el tipo de regulación y dependiendo de si las instituciones reguladoras del país son fuertes o débiles. Por lo general, estos datos no están disponibles. Quizás resulte irónico que los países de todo el mundo, incluidos los de la región, realicen un seguimiento minucioso de la carga fiscal que imponen a las empresas. Sin embargo, no prestan tanta atención a la carga regulatoria, a pesar de que las políticas fiscales y regulatorias son socios equivalentes en los esfuerzos gubernamentales por mejorar el bienestar social.

Datos de las *World Bank Enterprise Surveys* (Encuestas de Empresas del Banco Mundial, WBES) ayudan a llenar este vacío. Las WBES contienen una gran cantidad de información sobre empresas de todo el mundo para el período 2006–24. Esto incluye datos sobre la fracción del tiempo de gestión dedicada a la regulación, que, según muestran Tamkoc y Ventura (2024), puede tener efectos adversos en el desarrollo económico. Las WBES además utilizan muestras representativas a nivel nacional de empresas manufactureras y de servicios, lo que permite comparar rigurosamente las diferentes experiencias de estos dos sectores.

Esta base de datos contiene más de 10.000 observaciones de empresas manufactureras de países de la OCDE que no pertenecen a América Latina y el Caribe, y casi 13.000 de la región. La mediana del número de empleados —30— es la misma en los dos grupos de países, aunque la muestra de América Latina y el Caribe incluye mayor cantidad de empresas grandes. Las empresas manufactureras de la región registran menores ventas y son más jóvenes, con una edad media de 21 años, en comparación con los 23 años de la muestra de países de la OCDE (excluyendo los de América Latina y el Caribe). Las empresas manufactureras de América Latina y el Caribe tienen la mitad de probabilidades de exportar: el 20,4% de los encuestados de la

región declaran exportar, en comparación con el 45,5% de los encuestados de la OCDE.¹¹

La base de datos también contiene alrededor de 9.500 observaciones de empresas de servicios de América Latina y el Caribe, y otras 9.500 de la OCDE. Aproximadamente la mitad del total (10.885) pertenece al sector del comercio mayorista y minorista; 2.666, al de la construcción; 2.505, al de los servicios de alojamiento y restauración; 1.366, al del transporte y almacenamiento, y 1.153, al de las tecnologías de la información y la comunicación. El resto se encuentra en otros seis sectores de servicios. Al igual que en la industria manufacturera, las empresas de servicios de América Latina y el Caribe tienen más empleados en promedio que las de la OCDE, con una mediana de 21 empleados frente a 15. Las ventas en la región son más bajas y las empresas del sector de servicios son más jóvenes, con una edad media de 18 años frente a los 20 de las empresas de la OCDE que no pertenecen a América Latina y el Caribe.

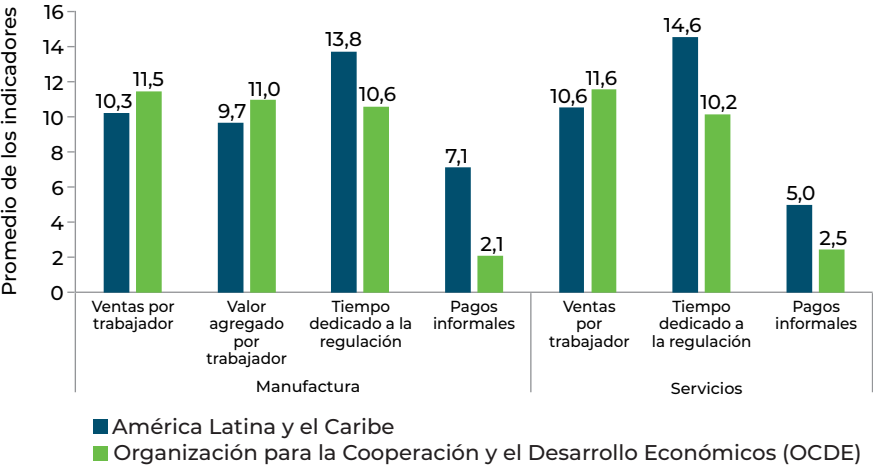
La información obtenida por las WBES sobre las ventas y los costos de las empresas encuestadas permite construir varias medidas del rendimiento empresarial: ventas por trabajador, valor agregado por trabajador y dos medidas de la productividad total de los factores. El gráfico 9.3 resume los datos de las empresas manufactureras y de servicios. También ilustra que la fracción del tiempo que los directivos dedican a cuestiones regulatorias es significativamente mayor en América Latina y el Caribe que en la OCDE: 13,8% frente a 10,6% en las empresas manufactureras y 14,6% frente a 10,2% en los servicios.

El tiempo dedicado a las cuestiones regulatorias refleja los costos de cumplimiento normativo de las empresas. Aquellas cuyos directivos dedican una mayor proporción de su tiempo a la regulación también tienden a dedicar otros recursos al cumplimiento normativo y a realizar mayores cambios en sus procesos de producción para lograr dicho cumplimiento. Todo ello implica que las empresas en las que los directivos dedican más tiempo a la regulación necesitan más trabajadores y otros insumos para generar la misma cantidad de producción y ventas.

El efecto de la regulación sobre el valor agregado o las ventas por trabajador depende de si esta limita la entrada. Si no lo hace, las empresas suben sus precios para compensar los costos regulatorios, pero la regulación no

¹¹ En sentido estricto, casi todas las empresas (99%) de la muestra del sector manufacturero se dedican a la fabricación, pero algunas se dedican al suministro de agua, la gestión de aguas residuales y residuos, y las tecnologías de la información y la comunicación. Todas las estimaciones controlan por la pertenencia o no de las empresas a estos subsectores.

Gráfico 9.3. Promedios regionales y sectoriales del desempeño de las empresas y las experiencias regulatorias



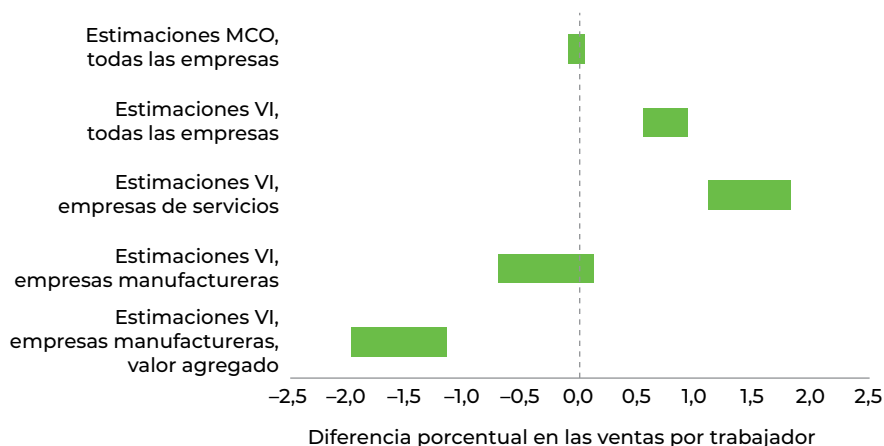
Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de los datos de las oleadas de 2006–24 de las World Bank Enterprise Surveys (WBES). Los promedios de la OCDE excluyen a las empresas de América Latina y el Caribe.

Nota: Las medidas de productividad corresponden a los promedios del logaritmo de las ventas anuales totales y del valor agregado por empleado de tiempo completo. El tiempo dedicado a la regulación corresponde al promedio del porcentaje del tiempo de la alta gerencia reportado por las empresas que se destina al cumplimiento regulatorio. Los pagos informales se refieren a la proporción de empresas que reportan pagos informales a funcionarios públicos superiores al 1% de las ventas anuales totales.

reduce la competencia, lo que les permite aumentar sus precios por encima del aumento de sus costos. En este caso, las empresas cuyos directivos dedican más tiempo a la normativa deberían registrar menores ventas y valor agregado por trabajador. Los aumentos de precios impuestos por las empresas más reguladas no siguen el ritmo de sus mayores costos de insumos. Por lo tanto, la relación entre ventas e insumos disminuye en comparación con las empresas no reguladas. Del mismo modo, los beneficios de las empresas disminuyen y las menos productivas tienden a salir del mercado, ya que los costos regulatorios reducen sus beneficios por debajo de cero.

Si, por el contrario, la regulación restringe la entrada, aumenta el poder de mercado de las empresas reguladas ya establecidas. El incremento del poder de mercado permite a estas últimas aumentar sus precios por encima del aumento de sus costos. En este caso, las empresas que dedican más tiempo a la regulación pueden registrar mayores ventas y valor agregado por trabajador. Las empresas menos productivas, capaces de cobrar precios más altos, permanecen en el mercado.

La regulación, por lo tanto, tiene efectos opuestos sobre las ventas y el valor agregado por trabajador, dependiendo de si bloquea la entrada o no. La primera fila del gráfico 9.4 muestra que estos efectos opuestos son visibles

Gráfico 9.4. Impacto de la regulación en las ventas por trabajador

Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos de las oleadas de 2006–24 de las World Bank Enterprise Surveys (WBES).

Nota: En este gráfico se representa el rango de estimaciones sobre el cambio en las ventas —o el valor agregado— por trabajador cuando los directivos de las empresas dedican un punto porcentual más de su tiempo a la regulación. Las filas indican el método de estimación (MCO = mínimos cuadrados ordinarios; VI = variables instrumentales) y la muestra (manufactura, servicios o ambos). En cada fila se estiman tres especificaciones, y las estimaciones mínimas y máximas de la variable de interés se representan dentro de estas tres regresiones. Las especificaciones varían en la lista de controles incluidos; los primeros controles solo tienen en cuenta el producto interno bruto per cápita del país, la experiencia y el género del directivo, las percepciones sobre la imparcialidad del poder judicial y los efectos fijos del país, así como la industria y el año de la encuesta. Los segundos consideran, además, la participación de la empresa en pagos informales, y los terceros añaden el tamaño de la empresa, su antigüedad, su condición de exportadora, la propiedad extranjera y el estrés financiero, así como si está certificada y ofrece formación. Las estimaciones de MCO utilizan el tiempo de gestión de la propia empresa. Las estimaciones de VI utilizan como instrumento para el tiempo de gestión de la propia empresa el tiempo medio dedicado por los directivos de otras empresas del mismo sector y región.

en los datos. Entre todas las empresas de la OCDE, y de América Latina y el Caribe que figuran en las WBES, la correlación entre el tiempo dedicado por los directivos y las ventas (en logaritmos) por trabajador es pequeña e insignificante. Las empresas en las que los directivos declaran dedicar un punto porcentual más de su tiempo a la regulación también declaran unas ventas por trabajador que oscilan entre 0,03 puntos porcentuales más y 0,05 puntos porcentuales menos, dependiendo de la inclusión de controles sobre otras características de la empresa. La regulación puede aumentar los costos —en este caso, el número de trabajadores necesarios para producir una cantidad determinada de producción—, pero las empresas pueden aumentar sus precios de venta lo suficiente como para compensar el efecto del costo.

Aunque las estimaciones resumidas en la primera fila del gráfico 9.4 aportan poca evidencia de que existan barreras regulatorias a la entrada, es posible que los verdaderos efectos de la regulación sobre el poder de mercado de las empresas queden ocultos por características no observadas de estas, como la

competencia de sus directivos. Por un lado, los directivos que son más capaces de obtener exenciones reglamentarias pueden invertir más tiempo en tratar con los organismos reguladores y ser más capaces de reducir los costos de la empresa. Esto crearía una asociación negativa entre el tiempo dedicado y las ventas por trabajador. Por otro lado, los directivos más calificados pueden ser capaces de lograr los mismos resultados de cumplimiento en un plazo menor, al tiempo que aumentan las ventas de la empresa. Esto crearía una asociación positiva entre el tiempo dedicado y las ventas por trabajador. Ambos efectos pueden estar presentes en los datos, compensándose entre sí.

Las estimaciones resumidas en la segunda fila del gráfico 9.4 aíslan los efectos de las características no observadas de las empresas. Aprovechan el hecho de que el tiempo dedicado a cuestiones regulatorias por los directivos de otras empresas del mismo sector y región no guarda relación con las características no observadas de una empresa, como el talento de su directivo. Sin embargo, el tiempo dedicado por los directivos de otras empresas describe el entorno regulatorio al que se enfrenta el propio directivo de una empresa; cuando otros directivos dedican más tiempo a la regulación, es razonable deducir que el propio directivo de una empresa también se enfrenta a mayores retos regulatorios. Por lo tanto, cabe preguntarse cómo se relacionan las ventas por trabajador de una empresa con el componente del tiempo dedicado por su propio directivo, que puede explicarse por el tiempo dedicado por otros directivos del sector y la región de la empresa.¹²

La segunda fila del gráfico 9.4 indica que, una vez que se tienen en cuenta estas características no observadas de la empresa, un mayor tiempo dedicado por los directivos a la regulación se asocia con un aumento significativo de las ventas por trabajador; un aumento de un punto porcentual en el tiempo dedicado a la regulación se asocia con un aumento de entre 0,55 y 0,80 puntos porcentuales en las ventas por trabajador. Las estimaciones indican que la regulación se asocia con importantes barreras a la entrada en la región. En promedio, sus efectos sobre la entrada y el poder de mercado de las empresas (que permite a estas aumentar sus precios) superan los efectos sobre los costos de las empresas.

Las diferencias entre sectores ponen aún más de relieve los efectos de la regulación sobre la competencia. Los sectores difieren en el grado en que están sujetos a barreras regulatorias a la entrada y pueden aprovechar estas

¹² En sentido estricto, se utilizan variables instrumentales para estimar el efecto del tiempo dedicado a la regulación en el rendimiento de las empresas. El instrumento para medir el tiempo que una empresa dedica a la regulación es el promedio de las demás empresas de su mismo sector y región. La estimación final examina el efecto en el rendimiento de la empresa de ese porcentaje de su tiempo dedicado a la regulación que está correlacionado con este promedio.

barreras para aumentar sus precios. Las barreras a la entrada explícitas son, posiblemente, más comunes en los servicios. La construcción, la hostelería, la gastronomía, el transporte, la banca y la educación suelen enfrentarse a barreras a la entrada excepcionales que superan las que en general enfrentan las empresas manufactureras. Las normas de zonificación restringen explícitamente la entrada en los sectores de la construcción, la hostelería y el comercio minorista, mientras que los gobiernos suelen reconocer el derecho a prestar diferentes servicios de transporte en rutas específicas. La entrada en los servicios profesionales, como el derecho y la medicina, suele estar limitada por los gobiernos o por asociaciones profesionales con la aprobación gubernamental. La regulación financiera, además, puede imponer importantes barreras a los nuevos operadores innovadores, como las empresas de tecnología financiera (FinTech) (Greco y Vicens, 2020).

Asimismo, los servicios se rigen por normas mínimas de calidad que también constituyen barreras a la entrada. Las barreras regulatorias a la entrada en sectores como la construcción, la hostelería y el transporte de pasajeros suelen imponer normas para proteger a los consumidores de su incapacidad para observar la calidad de los productos de estos sectores. Por ejemplo, dado que los consumidores pueden no estar plenamente informados sobre las implicaciones de las diferentes normas de construcción para su bienestar, los gobiernos suelen exigir que los edificios cumplan normas mínimas en materia de electricidad y fontanería, y que sean adecuadamente resistentes al fuego, los terremotos o los vientos fuertes. Los constructores que carecen de especialistas en estas normas no pueden cumplir tales requisitos.

En la medida en que las empresas del sector de los servicios están más expuestas a barreras regulatorias explícitas a la entrada, deberían mostrar una asociación más fuerte entre el tiempo que los directivos dedican a la regulación y las ventas por trabajador. Esta tendencia se ve reforzada por el hecho de que las empresas de este sector producen bienes no comercializables. Al estar menos expuestas a la competencia de las importaciones, tienen más margen para aprovechar las barreras regulatorias a la entrada aumentando sus precios.

La tercera fila del gráfico 9.4 presenta estimaciones que replican las de la segunda fila, pero se centran únicamente en las empresas del sector de los servicios. Un aumento de un punto porcentual en el tiempo que los directivos de las empresas de este sector dedican a la regulación se asocia con un aumento mucho mayor de las ventas por trabajador en comparación con el promedio de todas las empresas de la segunda fila. Las ventas por trabajador aumentan entre 1,11 y 1,8 puntos porcentuales, en consonancia con las barreras regulatorias a la entrada que permiten a las empresas aumentar sus precios de manera significativa.

Por el contrario, la cuarta fila del gráfico 9.4 se refiere únicamente a las empresas manufactureras. Como productoras de bienes comercializables, y al estar potencialmente menos expuestas a barreras explícitas de entrada que las empresas de servicios, deberían contar con menos margen para subir los precios en respuesta a una mayor regulación. En consonancia con esto, un aumento de un punto porcentual en el tiempo que los directivos dedican a la regulación se asocia con unas ventas por trabajador que son entre 0,12 puntos porcentuales mayores y 0,58 puntos porcentuales menores.

Estos resultados parecen indicar que los fabricantes de manufacturas pueden aumentar sus precios al menos lo suficiente como para compensar el aumento de la demanda de insumos que supone la regulación. Sin embargo, la impresión de que las empresas manufactureras no se ven afectadas por la regulación podría deberse a los bienes intermedios que estas empresas utilizan en sus procesos de producción, que no son necesarios para las empresas de servicios. Los productores de bienes intermedios también suelen estar regulados, por lo que trasladan sus mayores costos a sus clientes, los fabricantes finales. Estos últimos, a su vez, incluyen dichos costos en los precios que cobran, lo que infla el valor de sus ventas totales.

Para dimensionar el verdadero efecto de la regulación en las empresas manufactureras, es conveniente centrarse en el valor agregado, es decir, las ventas totales de las empresas menos los costos de los bienes intermedios. Si la regulación incrementa los costos más de lo que aumenta el poder de mercado de los fabricantes y su capacidad de subir los precios, el valor agregado por trabajador debería disminuir. Esto es precisamente lo que muestran los datos. La fila inferior del gráfico 9.4 resume las estimaciones que revelan de manera uniforme una relación negativa significativa entre el valor agregado por trabajador y el tiempo que dedican los directivos a la regulación en las empresas manufactureras. Un aumento de un punto porcentual en dicho tiempo se asocia con una disminución de entre 1,17 y 1,97 puntos porcentuales en el valor agregado por trabajador. Por lo tanto, las regulaciones parecen aumentar los costos de fabricación mucho más de lo que los fabricantes pueden aumentar sus precios para compensarlo.

Utilizando la base de datos PMR, Alesina et al. (2005) identifican efectos más fuertes de la desregulación en las empresas del sector de los servicios, en consonancia con la mayor susceptibilidad de este sector a las barreras regulatorias a la entrada. La desregulación aumenta el número de empresas y acelera la inversión en el sector de los servicios, pero no en el sector manufacturero. Sin embargo, los costos de la regulación deberían reducir la productividad en todos los sectores. Barone y Cingano (2011), y Boursès et al. (2013), también utilizando la base de datos PMR, documentan que el crecimiento de la productividad entre las empresas manufactureras

descendientes se ve significativamente frenado por las regulaciones anti-competitivas ascendentes.

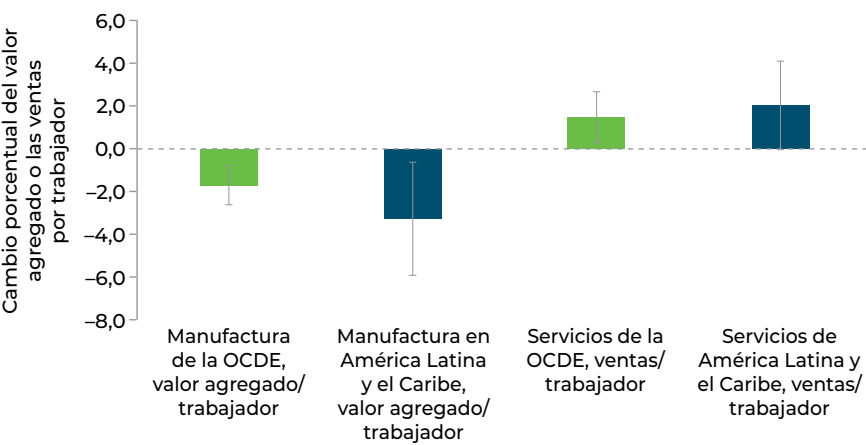
El análisis de las diferentes estimaciones en el gráfico 9.4 no ha abordado hasta ahora las diferencias significativas entre los contextos institucionales de América Latina y el Caribe y los de la OCDE. Las instituciones reguladoras sólidas alientan a los organismos reguladores a encontrar enfoques de menor costo para corregir las fallas de mercado, con efectos menores sobre los costos de las empresas y las barreras a la entrada. Por lo tanto, las diferencias en los efectos regulatorios entre las empresas manufactureras y las de servicios deberían reducirse. Las instituciones reguladoras sólidas también implican una aplicación más uniforme y predecible. Una aplicación más estricta supone unos costos de cumplimiento menos arbitrarios y más predecibles, lo que reduce tanto el tiempo dedicado por los directivos de las empresas como los costos de cumplimiento de estas. Instituciones y aplicaciones más estrictas atenúan los efectos regulatorios que aumentan las ventas por trabajador en los servicios y los suprimen en la industria manufacturera. Por lo tanto, una vez más, en los países con instituciones más sólidas, la diferencia en los efectos regulatorios entre las empresas de servicios y las manufactureras debería ser menor.¹³

Las estimaciones en el gráfico 9.5 indican que los efectos de la regulación son significativamente mayores en América Latina y el Caribe que en otros lugares. En la OCDE (excluidos los países latinoamericanos), un aumento de un punto porcentual en el tiempo que los directivos dedican a la regulación se asocia con una disminución de 1,68 puntos porcentuales en el valor agregado de la industria manufacturera por trabajador. La disminución es dos veces mayor en los países de América Latina y el Caribe, con 3,45 puntos porcentuales. En el sector de los servicios, un aumento de un punto porcentual en el tiempo dedicado por los directivos se asocia con un aumento de las restricciones reglamentarias a la entrada, que permiten a las empresas de la OCDE (excluidos los países latinoamericanos) aumentar las ventas por trabajador en 1,5 puntos porcentuales. Entre los países de América Latina y el Caribe, las ventas por trabajador aumentan en 2,04 puntos porcentuales.

La diferencia en los efectos regulatorios entre las empresas manufactureras y las de servicios refuerza la importancia del contexto institucional.

¹³ Una aplicación más estricta de las regulaciones también podría implicar costos de cumplimiento uniformemente más elevados para todas las empresas y un mayor tiempo dedicado por sus directivos. Esto aumentaría los efectos de las regulaciones sobre el rendimiento de las empresas y amplificaría las diferencias entre las empresas de servicios y las de manufactura. Sin embargo, los datos que se presentan a continuación no concuerdan con este efecto.

Gráfico 9.5. Efectos sobre el desempeño de las empresas cuando los directivos dedican más tiempo a la regulación: América Latina y el Caribe versus la OCDE



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos de las oleadas de 2006–24 de las World Bank Enterprise Surveys (WBES).

Nota: Las barras indican los efectos sobre el valor agregado o las ventas por trabajador de un aumento de un punto porcentual en el tiempo dedicado por los directivos a la regulación. La muestra de la OCDE excluye a los países de América Latina y el Caribe. Los efectos se estiman utilizando variables instrumentales, como en las filas 2 a 5 del gráfico 9.4, y se controla por las siguientes variables: participación de la empresa en pagos informales (instrumentada utilizando la participación de otras empresas de la misma región y sector), y tamaño, antigüedad, condición de exportadora, propiedad extranjera y tensión financiera de la empresa, así como si está certificada y ofrece formación. También se controla por el PIB per cápita del país, la experiencia y el género de los directivos, la percepción de la imparcialidad del poder judicial y los efectos fijos del país, la industria y el año de la encuesta.

Entre las empresas de la OCDE, un aumento de un punto porcentual en el tiempo dedicado por los directivos se asocia con un aumento de 3,18 puntos porcentuales en la diferencia entre las ventas (por trabajador) de las empresas de servicios y el valor agregado (por trabajador) de las empresas manufactureras. Este aumento es de casi 5,3 puntos porcentuales entre las empresas de América Latina y el Caribe. La fortaleza relativa de las instituciones reguladoras en la OCDE y en América Latina y el Caribe puede explicar estas marcadas diferencias.

Al considerar cómo las instituciones influyen en el impacto económico de la regulación, surge inevitablemente la cuestión de la corrupción. Un aspecto de la aplicación arbitraria e impredecible de la regulación, por ejemplo, es la posibilidad de que los organismos reguladores exijan, o las empresas ofrezcan exitosamente, pagos informales, es decir, sobornos, a cambio de un trato favorable. La relación entre los sobornos y la competencia está bien establecida, por ejemplo, en los estudios sobre la contratación pública. Brugués, Brugués y Giambra (2024) analizan datos de Ecuador y concluyen que la mala asignación en la contratación pública a empresas

con conexiones políticas provoca pérdidas de bienestar de entre el 2 y el 6% del presupuesto de contratación. Colonnelli y Prem (2022) examinan los efectos de las auditorías anticorrupción en los municipios brasileños, que se centran en gran medida en la contratación municipal. Los autores concluyen que la competencia aumenta tras estas auditorías. En concreto, el número de empresas incrementa significativamente en los sectores más dependientes de la contratación pública.

Según datos de las WBES, el 7,1% de las empresas manufactureras y el 5% de las empresas de servicios de América Latina y el Caribe declaran realizar pagos informales. Entre las empresas de la OCDE, las cifras son entre un tercio y la mitad (2,1% y 2,5%, respectivamente; véase el gráfico 9.3). Sin embargo, la corrupción no explica los resultados que se muestran en el gráfico 9.5 y muchos de los que se muestran en el gráfico 9.4, ya que estas estimaciones controlan si las empresas informan que realizan pagos informales. Esto plantea la cuestión de cómo afecta la corrupción al rendimiento de las empresas más allá de los efectos de la regulación.

Al igual que ocurre con el tiempo que dedican los directivos a la regulación, el hecho de que las empresas realicen pagos informales puede verse afectado por características no observables de las empresas que también influyen en su rendimiento. Una vez más, es posible controlar por estos efectos analizando únicamente el componente de los pagos informales de una empresa que puede explicarse por el promedio de los pagos informales de todas las demás empresas de su sector y región. Con ese enfoque, las estimaciones revelan que la corrupción tiene un efecto claramente negativo en las ventas por trabajador entre las empresas de servicios tanto en América Latina como en la OCDE, de forma contraria a los efectos del tiempo dedicado a la regulación. Una interpretación de esta diferencia es que las empresas que logran entrar en sectores muy regulados pueden cobrar precios más altos, pero las que pagan sobornos para entrar se benefician menos.¹⁴

Hasta ahora, el debate se ha centrado en las ventas y el valor agregado por trabajador, que son más fáciles de medir y, en el caso de las ventas por trabajador, están disponibles para todas las empresas, tanto de servicios como de manufactura. Sin embargo, la productividad es el indicador más importante del rendimiento de las empresas, ya que su crecimiento es

¹⁴ Todas las estimaciones de los gráficos 9.4 y 9.5 son altamente robustas al controlar por el tamaño y la antigüedad de la empresa, la propiedad extranjera, si la empresa exporta, el acceso a los mercados financieros, si ofrece formación en el puesto de trabajo y si sus productos tienen certificación de calidad. En promedio, tanto en las empresas de servicios como en las manufactureras de ambas regiones, todas estas variables están asociadas a un mayor valor agregado o ventas por trabajador.

esencial para el aumento de los ingresos de los hogares. No obstante, es difícil estimar los efectos de la regulación sobre la productividad.

En principio, la regulación debería reducir la productividad, ya que obliga a las empresas a utilizar insumos adicionales que no contribuyen en nada a la producción final. Sin embargo, este efecto es más difícil de documentar que en el caso de las medidas de ventas y valor agregado, dado que los costos regulatorios también expulsan del mercado a las empresas menos productivas. Estas empresas son más propensas a dejar de ser rentables cuando incurren en costos regulatorios adicionales. Su salida del sector, impulsada por la regulación, puede incluso conducir a un aumento de la productividad del sector, incluso si la regulación reduce la productividad de las empresas que sobreviven. Los datos de las WBES reflejan estos efectos compensatorios: no existe una asociación sistemática entre la productividad total de los factores y el tiempo que los directivos dedican a la regulación.

La regulación también tiene efectos dinámicos sobre la productividad, que son asimismo mixtos. Al aumentar los costos en un sector y reducir su rentabilidad, la regulación disminuye los beneficios de la innovación y los incentivos para que entren en él empresas más innovadoras. Por otro lado, la regulación puede aumentar los incentivos para que las empresas busquen nuevos productos y procesos de producción que estén menos expuestos a los requisitos reglamentarios. En los países con instituciones más sólidas, donde la aplicación de la regulación es predecible, ambos efectos pueden compensarse mutuamente. Sin embargo, una aplicación arbitraria e impredecible reduce los beneficios de la innovación destinada a cumplir de manera más eficiente los requisitos reglamentarios, o bien a evitarlos. Dado que las regulaciones futuras son impredecibles, las inversiones destinadas a reducir los costos reglamentarios en la actualidad pueden no tener ningún valor en el futuro.

El análisis de las WBES arroja resultados que concuerdan con esta lógica. Las empresas manufactureras más reguladas de la OCDE informan de una innovación de procesos significativamente mayor que las empresas que dedican menos tiempo de gestión a la regulación. Entre las empresas manufactureras de América Latina y el Caribe ocurre lo contrario, ya que son significativamente menos propensas a emprender innovaciones de procesos. En el sector de los servicios se observan diferencias similares. Las empresas de la OCDE más reguladas son significativamente más propensas a participar en la innovación de procesos que las menos reguladas, mientras que entre las empresas de América Latina y el Caribe no hay diferencias. Las empresas de servicios latinoamericanas en las que los directivos dedican más tiempo a la regulación también son significativamente menos propensas a emprender

innovaciones de productos; las empresas de servicios de la OCDE más y menos reguladas no muestran diferencias significativas.¹⁵

Implicaciones institucionales

Los altos costos económicos que puede acarrear la regulación ponen de relieve la importancia de las instituciones reguladoras. Estas deben diseñarse de manera que alcancen sus objetivos medioambientales, económicos o sociales al menor costo y con el menor impacto posible sobre la competencia. Para ello, deben exigir a los organismos reguladores que respondan a tres preguntas, y dotarlos de las facultades necesarias para hacerlo: ¿cuál es el costo del problema que se pretende abordar con la regulación? (por ejemplo, ¿cuáles son el alcance y las consecuencias de la contaminación o de los riesgos laborales?). La causa del problema, ¿es una falla de mercado? ¿cuál es el enfoque regulador que presenta la respuesta más eficaz para corregir la falla de mercado, teniendo en cuenta los posibles impactos en la entrada y la competencia?

Las instituciones reguladoras, incluidas las de la región, a menudo no están diseñadas para responder a estas preguntas. Por lo tanto, con frecuencia los organismos reguladores no identifican con precisión las fallas de mercado, eligen soluciones reguladoras que son ineficaces para corregirlas, y subestiman o ignoran los efectos económicos negativos del cumplimiento de la regulación. Las instituciones reguladoras que no se centran rigurosamente en responder a estas preguntas tienden a estar más expuestas a la búsqueda de rentas, es decir, a los esfuerzos de las empresas por perseguir sus intereses privados mediante la manipulación de las políticas públicas. Es probable que estos esfuerzos tengan más éxito cuando los organismos reguladores no están obligados a evaluar rigurosamente el interés público en la toma de decisiones regulatorias.

La primera pregunta requiere que las agencias dispongan de los datos y los conocimientos necesarios para cuantificar el daño causado por el comportamiento de las personas y las empresas que podrían ser objeto de regulación. El personal de las agencias medioambientales, por ejemplo, debe disponer de datos y conocimientos científicos suficientes para analizar el alcance y las consecuencias de la contaminación. El personal de pesca debe disponer de los datos y la capacidad analítica necesarios para supervisar las poblaciones de peces y establecer tasas de extracción sostenibles. Los especialistas

¹⁵ Las estimaciones proceden de regresiones idénticas a las resumidas en el gráfico 9.5, pero en las que las variables de rendimiento de las empresas (ventas, valor agregado) se sustituyen por una de las dos variables de innovación: si las empresas declaran haber participado en la innovación de productos o procesos.

en seguridad laboral de los ministerios de Trabajo deben estar bien equipados para caracterizar los posibles riesgos de seguridad en el lugar de trabajo. Los organismos reguladores bancarios deben disponer de los conocimientos y datos suficientes para analizar los perfiles de riesgo de los activos bancarios.

Sin embargo, aunque las respuestas a la primera pregunta revelen posibles problemas, el alcance de la regulación depende de la respuesta a la segunda: si los problemas son el resultado de fallas de mercado o no. Las fallas de mercado animan a los individuos y a las empresas a emprender acciones que imponen costos a otros; contaminan más de lo que lo harían si tuvieran que internalizar los costos que imponen a otros, o proporcionan lugares de trabajo menos seguros que aquellos que ofrecerían si tuvieran que compensar a los trabajadores por el riesgo de peligros. Las regulaciones pueden obligar a las personas y a las empresas a internalizar los costos de tales acciones y, de este modo, aumentar el bienestar social.

No obstante, si no hay fallas ni distorsiones en el mercado, es más probable que las medidas regulatorias degraden el bienestar social en lugar de mejorarlo. El recuadro 9.1 ilustra este fenómeno en el caso del control de precios. En ausencia de fallas de mercado, es factible que las empresas y los particulares ya hayan internalizado los costos de sus acciones. Al obligarlos a tomar decisiones diferentes, que podrían haber tomado pero decidieron no tomar, la regulación tiende a reducir el bienestar social.

Recuadro 9.1. El costo de las instituciones reguladoras débiles: el control de precios

Los gobiernos regulan los precios periódicamente. Su experiencia con los controles de precios ilustra cómo la regulación puede reducir el bienestar social cuando los organismos reguladores no identifican con precisión las fallas de mercado que pretenden corregir ni evalúan el instrumento regulatorio más eficaz para corregirlas.

Los gobiernos justifican los controles de precios como la respuesta adecuada a la inflación, señalando los fallos de coordinación o de información que hacen que las empresas y los particulares tengan expectativas de inflación excesivamente altas y que se perpetúan. Afirman que estas fallas de mercado, y no los fallos de las políticas fiscales y monetarias, son las responsables de la inflación. Si tienen razón y las fallas de mercado impulsan la inflación, esta debería descender y mantenerse baja tras la imposición de controles de precios. Si se equivocan y las fallas de mercado no son la causa de la inflación, los controles de precios solo deberían tener un efecto limitado sobre ella. De hecho, los gobiernos se han equivocado a menudo.

(continúa en la página siguiente)

Recuadro 9.1. El costo de las instituciones reguladoras débiles: el control de precios *(continuación)*

Estados Unidos introdujo controles de precios en 1971 para frenar la inflación. Blinder y Newton (1981) muestran que inicialmente la inflación logró controlarse, sobre todo en los precios de los alimentos, pero los efectos no duraron. Friedman (1974) describe una experiencia similar en Argentina en la década de 1960. Binder y Brunet (2022) estudian el caso de la década de 1940 en Estados Unidos, donde se utilizaron controles de precios durante la Segunda Guerra Mundial. El fin de estos controles coincidió con un aumento significativo de la inflación.

Cuando se identifica correctamente una falla de mercado, los controles de precios pueden aumentar el bienestar. El consumo excesivo de alcohol, por ejemplo, puede generar efectos adversos en las personas que rodean al bebedor, incluida la violencia doméstica. Griffith et al. (2022) concluyen que el precio mínimo del alcohol en Escocia redujo el consumo, principalmente entre los bebedores más frecuentes.

Sin embargo, incluso si los gobiernos tienen razón al afirmar que las fallas de mercado son la causa de la inflación, deben preguntarse si los controles de precios son la respuesta regulatoria más eficaz. Griffith et al. (2022) concluyen, por ejemplo, que los impuestos sobre el alcohol son probablemente mejores que los controles de precios. Muchos análisis muestran que los esfuerzos por controlar los precios están sujetos a un importante comportamiento evasivo que socava su eficacia. En un estudio sobre los precios máximos impuestos a determinados productos en Argentina, Aparicio y Cavallo (2021) concluyen que las empresas redujeron su producción de bienes regulados y crearon nuevas variedades que no estaban sujetas a controles. Esto tuvo un efecto limitado sobre la inflación agregada, pero provocó importantes pérdidas de eficiencia. Carranza et al. (2015) revelan que, a largo plazo, la regulación de los precios mínimos crea barreras a la entrada para las nuevas empresas, lo que reduce la competencia y la productividad. Cuesta y Sepúlveda (2021) demuestran que, si bien los límites máximos de las tasas de interés en Chile redujeron la tasa promedio pagada por los prestatarios, también redujeron el número de préstamos. El efecto neto fue una reducción del bienestar.

Por ejemplo, los organismos reguladores podrían observar que algunas transacciones (como las digitales) generan riesgos considerables para la privacidad. Sin embargo, puede haber o no una distorsión de la información que lleve a los consumidores a ceder más datos personales de los que cederían si estuvieran plenamente informados. Cuando no existe tal distorsión y, aun así, los organismos reguladores exigen a las empresas que adopten costosos procedimientos para restringir el uso de estos datos, reducen el bienestar

social. Las transacciones se vuelven más caras o imposibles para los consumidores, lo que compensa con creces el valor que les reporta el mayor nivel de privacidad del que disfrutaban. Es probable que las regulaciones también supriman la competencia, ya que las empresas más grandes pueden implementar estos procedimientos a un costo menor que las pequeñas empresas.

Cuantificar el impacto de las fallas de mercado y otras distorsiones no es algo trivial. Una falla de mercado frecuente a la que apuntan los organismos reguladores es el problema de los recursos comunes. Este surge cuando los recursos son de propiedad colectiva o cuando carecen de un propietario, como ocurre con el aire limpio o las poblaciones de peces. Los individuos solo asumen una fracción de los costos derivados del consumo de estos recursos —por ejemplo, los costos de la contaminación o la sobrepesca—, y no reciben ninguna compensación si deciden tener en cuenta los costos asumidos por otros y reducir su consumo. La teoría es clara, pero en la práctica, la gravedad del problema de los recursos comunes varía según el contexto. Por lo tanto, al considerar su problema regulatorio, los organismos reguladores deben preguntarse: ¿qué fracción de los costos de sus acciones recaen sobre las empresas y los individuos? Si la contaminación de una empresa degrada la calidad del aire de millones de personas, las consecuencias de las fallas de mercado son mucho mayores que si solo se ven expuestos los propietarios de la empresa y sus familias. Del mismo modo, si solo unas pocas familias se dedican a la pesca en una zona costera, el problema de los recursos comunes es pequeño; es probable que todos internalicen los costos de la sobrepesca.

La información incompleta es otra distorsión importante que está en el centro de muchos problemas regulatorios. Los trabajadores desinformados aceptan salarios más bajos que los trabajadores informados a cambio de trabajar en lugares peligrosos, lo que debilita el incentivo de los empleadores para mejorar la seguridad en el lugar de trabajo. Los organismos reguladores pueden corregir esta distorsión exigiendo a los empleadores que adopten prácticas de seguridad específicas. Sin embargo, si no se verifica que realmente existe una falta de información, estos requisitos pueden reducir el bienestar social. Por ejemplo, los organismos reguladores podrían prohibir ciertos actos de circo peligrosos, como el trapecio, pero con ello reducirían el bienestar de los trapecistas, que son conscientes de los riesgos y reciben una compensación por soportarlos. En cambio, debido a la regulación, se quedarían sin empleo. Por otra parte, los requisitos reglamentarios relativos al funcionamiento de las minas de carbón pueden aumentar el bienestar de los mineros si estos no están informados de todas las medidas que contribuyen a la seguridad de las minas y no exigen una compensación adicional por trabajar en minas que carecen de ellas.

La tercera pregunta que deben responder los organismos reguladores es: ¿qué enfoque regulatorio es el más adecuado para corregir las fallas de mercado que se han identificado? No obstante, en lugar de considerar cuidadosamente enfoques regulatorios alternativos, los gobiernos suelen limitar su atención a uno solo: regulaciones de mando y control que imponen requisitos uniformes al comportamiento de todos los actores. Se exige a todas las mineras que adopten las mismas medidas de seguridad; a todas las fábricas que instalen los mismos depuradores; a todos los pescadores que se abstengan de pescar excepto en los días designados; a todos los bancos que mantengan la misma proporción de activos seguros. Sin embargo, los requisitos uniformes tienden a alcanzar los objetivos normativos a un alto costo económico, incluidos los costos derivados de una menor competencia, debido a las diferencias sustanciales entre empresas y particulares en los costos y beneficios marginales del cumplimiento regulatorio.

Por ejemplo, aunque el costo del uso de depuradores es uniforme para todas las empresas, los beneficios sociales de su instalación varían considerablemente. Estos beneficios son altos cuando los depuradores son instalados en fábricas situadas cerca de zonas densamente pobladas, pero mucho menores cuando las fábricas están lejos de estas. Además, las fábricas también difieren entre sí. Algunas, con equipos más nuevos, generan menos contaminación incluso sin depuradores, mientras que otras, con equipos más antiguos, pueden tener emisiones más elevadas. La instalación de depuradores produce menores beneficios sociales en el primer caso que en el segundo. Del mismo modo, para proteger a las personas del riesgo financiero, los organismos reguladores podrían restringir el uso de productos financieros únicamente a aquellos grupos que consideren suficientemente informados. Sin embargo, algunos miembros de los grupos excluidos podrían obtener mayores beneficios del uso de los productos que los propios miembros de los grupos incluidos, y no necesariamente estar menos informados sobre los riesgos.

Los enfoques regulatorios que buscan corregir, en lugar de compensar, las fallas y distorsiones del mercado pueden ajustar mejor los costos y beneficios marginales del cumplimiento, sin dejar de alcanzar el mismo objetivo regulatorio (véase el recuadro 9.2). Por ejemplo, las cuotas transferibles pueden corregir la falla del mercado común. Cuando los derechos de propiedad sobre las cuotas están bien definidos y se hacen cumplir, pueden preservar las poblaciones de peces y reducir las emisiones con un costo económico menor que los enfoques de mando y control.

Del mismo modo, los gobiernos pueden mitigar, en lugar de compensar, distorsiones como la información incompleta. Por ejemplo, los organismos reguladores suelen preocuparse por proteger a los consumidores de su falta de información sobre los riesgos asociados a los productos y servicios que

Recuadro 9.2. Mando y control frente a regulación basada en el mercado

Incluso los países con instituciones reguladoras más avanzadas tienen dificultades para aplicar enfoques reguladores de menor costo destinados a corregir las fallas de mercado. En Estados Unidos, según observa Libecap (2024), los organismos reguladores han recurrido a enfoques de mando y control para los problemas de la sobrepesca, la contaminación atmosférica y la preservación de especies en peligro de extinción, en lugar de adoptar los enfoques basados en el mercado recomendados por Coase (1960) en uno de los artículos más famosos de la economía, con más de 45.000 citas.

La recomendación de política que se desprende del análisis de Coase consiste en asignar derechos sobre los recursos y permitir que los titulares de los derechos negocien con ellos. Sin embargo, la Ley del Aire Limpio de 1970 prohíbe tales negociaciones, ya que impide incluso tener en cuenta los costos de lograr aumentos marginales en la calidad del aire. De manera similar, la Ley de Especies en Peligro de Extinción prohíbe cualquier consideración de los costos para los propietarios de tierras en sus requisitos de preservación del hábitat, lo que genera fuertes desincentivos para cuidar estos hábitats. De hecho, solo el 3% de las especies incluidas en la Ley de Especies en Peligro de Extinción de 1973 se han recuperado (Libecap, 2024). Por otro lado, un enfoque de negociación aumentaría los incentivos para la preservación de las especies.

adquieren. Los enfoques de mando y control son habituales: los organismos reguladores exigen a los fabricantes que modifiquen sus productos o prohíban a los consumidores comprarlos. Sin embargo, también son habituales las estrategias de información: los gobiernos exigen a los fabricantes que proporcionen información sobre la calidad de los productos y/o patrocinen programas de formación de los consumidores (como la educación financiera) para paliar el déficit de información.

Los requisitos de mando y control tienden a suprimir la competencia más que los enfoques de regulación basados en el mercado o en la información.¹⁶ Al aumentar los requisitos de capital de todas las empresas, favorecen a las ya establecidas. Al imponer requisitos uniformes, restringen la entrada de empresas capaces de alcanzar los objetivos reglamentarios a un menor costo. Como sugiere la evidencia presentada, los requisitos de mando y control tienen efectos especialmente fuertes sobre la competencia en los servicios. Cuando los organismos reguladores adoptan restricciones de

¹⁶ Esto no significa que las regulaciones basadas en el mercado no tengan ningún efecto sobre la competencia. Por ejemplo, la introducción de políticas de comercio de derechos de emisión aumentó el poder de mercado en la industria cementera de Estados Unidos (Fowlie, Reguant y Ryan, 2016).

entrada para proteger a los consumidores en el sector de los servicios (por ejemplo, limitando el número de abogados o bancos), otorgan explícitamente a las empresas poder de mercado y les permiten subir los precios.

Reformar las instituciones reguladoras

Las regulaciones que surgen de un proceso que responde a las tres preguntas planteadas probablemente aumenten el bienestar social mucho más que aquellas que no lo hacen. A pesar de ello, este proceso es poco común en la región. El personal de las agencias no cuenta con las capacidades necesarias, sus procedimientos no son adecuados para obtener las respuestas o carecen de acceso a los datos apropiados. A menudo, también faltan elementos clave del proceso, como los análisis obligatorios de impacto regulatorio que determinan tanto los beneficios como los costos; el uso de canales formales de comunicación (procesos de notificación y comentarios) entre los organismos reguladores y las partes afectadas por la regulación, y la coordinación por parte de entidades especializadas que garanticen la coherencia regulatoria entre las partes y la correcta aplicación de los requisitos analíticos y de consulta (Farias et al., 2022).

Los análisis de impacto regulatorio tratan explícitamente de abordar la primera y la segunda pregunta, pero, idealmente, también comparan los impactos de las diferentes alternativas normativas, es decir, la tercera pregunta. Estos análisis requieren información que en general los organismos reguladores no tienen. Es posible que los datos que necesitan para evaluar los beneficios y los costos solo los tengan las personas y las empresas sujetas a la regulación. Por lo tanto, los organismos deben contar con procedimientos de notificación y comentarios que fomenten el intercambio de información.

También es importante contar con un organismo de supervisión que controle los sesgos naturales que un organismo regulador puede tener hacia determinados enfoques regulatorios. Y, además, que aborde la fragmentación de la autoridad reguladora entre los organismos gubernamentales y los distintos niveles de gobierno. Los municipios suelen ser responsables de la regulación del uso del suelo, lo que tiene una gran influencia en la productividad. Todos los niveles de gobierno, y muchas agencias gubernamentales, elaboran regulaciones medioambientales y laborales. La supervisión del sector financiero se asigna a menudo a múltiples organismos reguladores. Esta fragmentación subraya la importancia de establecer una agencia central que pueda, como mínimo, supervisar y, en el mejor de los casos, revisar las decisiones regulatorias de todas las demás.

Los procesos regulatorios que dan respuesta a las tres preguntas no conducen necesariamente a una única regulación óptima. De hecho, siguiendo

exactamente los mismos procesos, es probable que los detractores y los defensores de las iniciativas regulatorias lleguen a respuestas diferentes. Algunos organismos reguladores otorgarán un valor excepcionalmente alto a los beneficios de la regulación, y otros uno excepcionalmente bajo. Los funcionarios de las agencias de protección ambiental pueden, naturalmente, otorgar un valor muy elevado a los beneficios ambientales en comparación con el individuo promedio. Dependiendo de las creencias del gobierno en el poder, los funcionarios de las agencias antimonopolio pueden mostrarse recelosos o tolerantes con las implicaciones anticompetitivas de las fusiones y adquisiciones. Algunos funcionarios reguladores tienen un alto nivel de confianza en los mecanismos basados en el mercado, mientras que otros confían muy poco. Estas diferencias en las preferencias y creencias influyen en la voluntad de los organismos reguladores de responder a las preguntas y, si deciden hacerlo, en el tipo de información que buscan para fundamentar sus respuestas.

No obstante, los procesos institucionales que exigen a los organismos reguladores recopilar y analizar la información pertinente, ser transparentes y permitir un amplio plazo de notificación y comentarios, así como someter las regulaciones a la revisión de una agencia coordinadora, ayudan a moderar el sesgo y la influencia de suposiciones incorrectas en los resultados regulatorios. También dificultan la búsqueda de rentas. La creación de un registro público de los beneficios y los costos de la regulación hace más evidentes las decisiones regulatorias que aumentan los costos de la regulación para satisfacer intereses especiales.

La conclusión de que unas instituciones reguladoras fuertes pueden mejorar el bienestar social podría parecer demasiado optimista, dado que las empresas y los individuos con más intereses en juego en las iniciativas regulatorias son los más propensos a participar en el proceso. ¿Su participación aporta información valiosa que mejora los resultados de la regulación, o es simplemente un vehículo para la búsqueda de rentas? La evidencia procedente de Estados Unidos no es concluyente, pero apunta a un papel más benigno y constructivo.

En primer lugar, los comentarios públicos de los grupos de interés casi siempre son informativos y no amenazan a las instituciones reguladoras con repercusiones políticas si no adoptan las políticas preferidas por los comentaristas (Libgober y Rashin, 2023). En segundo lugar, si los comentarios públicos tuvieran como único objetivo aumentar las rentas de los comentaristas, solo beneficiarían a estos; sin embargo, las acciones de las empresas que hacen comentarios públicos muestran rendimientos similares a los de sus competidores que no lo hacen. Esto sugiere que los comentarios probablemente inclinan las decisiones de los organismos reguladores en una

dirección que beneficie a todo el sector, en lugar de aumentar únicamente las rentas de los propios comentaristas. Por el contrario, el valor de mercado de las empresas que mantienen reuniones privadas con dichos organismos aumenta más que el de sus competidores (Libgober, 2020). En conjunto, esta evidencia sugiere que los comentarios públicos son valiosos, sobre todo porque los intereses involucrados siempre encontrarán la manera de interactuar en privado con los organismos reguladores, independientemente de los acuerdos institucionales.

Hay poca evidencia directa que relacione las reformas específicas de las instituciones reguladoras con una mayor competencia. Sin embargo, numerosas investigaciones en un ámbito relacionado —el de la contratación pública— apuntan a los posibles efectos beneficiosos para los mercados de reformas reguladoras como la notificación y el comentario, así como la supervisión centralizada. En su estudio sobre la evidencia existente, Fazekas y Blum (2021) concluyen que la contratación centralizada y los acuerdos de marco permiten un ahorro de costos de más del 50%; la supervisión reguladora centralizada debería reducir de manera similar los costos de una regulación redundante o incoherente.

La supervisión de los contratos de adquisición por parte de la sociedad civil, similar a los requisitos de notificación y comentarios en los procesos regulatorios, también genera ahorros notables, al igual que otras reformas de transparencia en la contratación pública. En Argentina, por ejemplo, la digitalización de la contratación pública ha reducido las barreras a la entrada en la contratación y ha aumentado el número de licitadores (De Michele y Pierri, 2020). En la región, el Banco Interamericano de Desarrollo ha apoyado la creación de MapaInversiones, plataformas en línea en las que los ciudadanos pueden seguir los proyectos de inversión pública en sus respectivas zonas. Estas plataformas permiten al público acceder a información sobre los presupuestos y el gasto de los proyectos, y exigen a las agencias de inversión un grado de transparencia similar al que se exige a los organismos reguladores en las reformas regulatorias. En Costa Rica, la introducción de MapaInversiones mejoró significativamente la ejecución de los proyectos (Rossi, Vázquez y Vieyra, 2020).

América Latina y el Caribe carece de los componentes de las instituciones reguladoras sólidas, como las evaluaciones de impacto regulatorias y los procesos de notificación y comentarios. Farias et al. (2022) identificaron que solo México cuenta con una agencia centralizada y bien establecida (Comisión Nacional de Mejora Regulatoria, CONAMER) responsable de la coordinación y supervisión normativa, los análisis de impacto regulatorio, la simplificación administrativa, y la formación y difusión. De los 11 países de la región, solo tres —Chile, El Salvador y México— aplicaban sistemáticamente

evaluaciones de impacto regulatorio. En un examen de las instituciones reguladoras de América Latina (OECD, 2024b) se constató que 4 de los 10 países encuestados contaban con mecanismos permanentes para promover la coordinación regulatoria con los gobiernos subnacionales. A su vez, 5 de los 10 exigían a los organismos reguladores que tuvieran en cuenta las observaciones de las partes interesadas al redactar las normas definitivas.

Afrontar los obstáculos políticos

La situación de las instituciones reguladoras en América Latina y el Caribe sugiere que la reforma regulatoria es difícil. ¿Por qué? Una posible explicación es que los beneficios de la reforma tardan en aparecer y, por lo tanto, no resultan atractivos ni para los responsables de políticas ni para los votantes. Bouis, Duval y Eugster (2020) examinan las principales reformas llevadas a cabo en 26 economías avanzadas a lo largo de cuatro décadas y concluyen que los efectos positivos se tornan evidentes al cabo de tres o cuatro años. Después de cinco años, estos efectos son sustanciales: la reforma típica conduce a un aumento del 10% en el valor agregado real, un aumento del 5% en el empleo y precios relativos entre un 8% y un 10% más bajos. Sin embargo, cinco años superan el horizonte de la mayoría de los gobiernos.

Otra posible explicación es que los votantes prefieren las regulaciones ineficaces de mando y control porque pueden observar fácilmente el mecanismo directo a través del cual estas regulaciones cambian el comportamiento. Los límites de emisiones, por ejemplo, reducen obviamente la contaminación. Por el contrario, las regulaciones basadas en el mercado, que permiten a las empresas comprar el derecho a participar en comportamientos regulados, como la generación de emisiones de fábricas, tienen efectos más indirectos sobre el comportamiento que son menos observables. También es difícil para los votantes observar cuándo las soluciones basadas en el mercado tienen menores costos económicos que los acuerdos de mando y control. Datos recientes indican que los votantes prefieren las políticas que generan beneficios directos, incluso si estos se ven superados por los costos de los efectos indirectos de la regulación sobre el comportamiento (Dal Bó, Dal Bó y Eyster, 2018). A su vez, a los votantes les disgustan las políticas que generan costos directos, incluso si esos costos se ven superados por las ganancias de bienestar resultantes de los efectos indirectos.

Una comparación de las preferencias de los votantes por políticas directas para abordar los precios altos (controles de precios) frente a políticas indirectas (restricción del crecimiento de la oferta monetaria) revela tendencias similares (Keefer y Ronconi, de próxima publicación). Encuestas realizadas a los argentinos durante un episodio de alta inflación en el país revelaron que

el 60% de los encuestados consideraba que los controles de precios eran al menos tan eficaces para controlar la inflación como las reducciones de la emisión monetaria. Sin embargo, la información cambió sus preferencias. Los encuestados a quienes se les recordó que la concentración de empresas en el sector minorista de la alimentación no era especialmente alta, y aquellos a quienes se les recordó la alta correlación entre la emisión monetaria y la inflación, eran significativamente más propensos a apoyar la política monetaria frente a los controles de precios como respuesta a la inflación.

Aprovechar las ventajas de una regulación más inteligente

Aunque la reforma regulatoria es políticamente difícil, hay muchos ejemplos de reformas exitosas, tanto en gobiernos de izquierda como de derecha. Estados Unidos desreguló sus mercados de transporte en la década de 1970 y las telecomunicaciones en la década de 1990, lo que permitió una entrada casi sin restricciones en estos sectores y marcó el comienzo de una era de importantes innovaciones y precios más bajos. A partir de 2024, el gobierno argentino emprendió un esfuerzo de desregulación sin precedentes que abarcó todas las áreas de la regulación, desde la protección del medio ambiente hasta el control de los alquileres.

Sin embargo, la reforma regulatoria no es habitual, y la evidencia respalda la idea de darle una mayor prioridad en América Latina y el Caribe. Las regulaciones que rigen todo, desde el espacio urbano hasta el medio ambiente y la contratación pública, tienen un impacto sustancial en la competencia y la productividad. En América Latina y el Caribe, ese impacto es más negativo que en los países de la OCDE. Sin una reforma, los países de la región seguirán obteniendo muy pocos beneficios de la regulación a un costo demasiado alto, incluido el costo de una menor competencia y un crecimiento más lento de la productividad.

Política de competencia para mercados libres

El capítulo 9 destaca los efectos de la toma de decisiones gubernamentales sobre la competencia. Este capítulo hace hincapié en el comportamiento anticompetitivo de las empresas: cartel y fijación de precios, abuso de posición dominante y fusiones y adquisiciones destinadas a aumentar los precios más que la eficiencia. En conjunto, los dos capítulos apuntan a una importante agenda de reformas para los gobiernos de América Latina y el Caribe con el fin de frenar las amenazas a la competencia que emanan tanto del sector público como del sector privado. Mientras que el capítulo 9 sugiere que los gobiernos deberían exigir nuevas regulaciones, para tener en cuenta los efectos de los comportamientos anticompetitivos de las empresas, este capítulo hace hincapié en las reformas antimonopolio que disuaden a las empresas de participar en comportamientos anticompetitivos.

La evidencia revela la existencia de intentos persistentes y generalizados por parte de las empresas establecidas en toda la región para fijar precios y excluir a los competidores. No obstante, los esfuerzos para hacer cumplir las leyes de competencia son débiles. Las agencias especializadas en defensa de la competencia son fundamentales para la aplicación de la ley, pero la evidencia indica que las agencias de la región carecen de las herramientas legales necesarias para disuadir los comportamientos anticompetitivos, de los recursos necesarios y de la autonomía legal. La mayoría de los organismos tampoco tiene autoridad para supervisar las amenazas del sector público a la competencia. Por ejemplo, no supervisan las regulaciones emitidas por otros organismos gubernamentales en cuanto a sus posibles efectos anticompetitivos.

Comportamiento anticompetitivo: generalizado y costoso

No es de extrañar que las empresas puedan incurrir en comportamientos anticompetitivos, ya que obtienen mayores beneficios cuando tienen menos competidores. Igualmente, la competencia puede resultar incómoda y, si se puede elegir, la mayoría de las personas prefiere evitarla. Flory, Leibbrandt y

List (2015) analizan el comportamiento de 7.000 solicitantes de empleo que respondieron a un anuncio de vacante y descubren que aquellos a los que se les dijo que el trabajo tenía un salario fijo eran significativamente más propensos a aplicar que aquellos a los que se les dijo que la remuneración sería la misma, en promedio, pero que sería determinada de forma competitiva.¹

Las empresas pueden escapar de la competencia innovando para superar a sus competidores. Esto es beneficioso para la sociedad. Otras estrategias para escapar de la competencia son socialmente costosas: la formación de carteles, la exclusión de competidores potenciales del mercado o la adquisición de competidores. Todas estas acciones anticompetitivas empeoran la situación de los hogares, a veces de forma sustancial. Todas ellas se analizan a continuación.

Lucha contra la colusión

Un cartel es un grupo de empresas u organizaciones independientes que coluden para manipular el precio de un producto o servicio. Los carteles siempre reducen el bienestar social y casi siempre son ilegales. Los consumidores sufren directamente por la cartelización, porque la manipulación del mercado por parte de los carteles aumenta los precios que pagan y reduce su consumo. También sufren indirectamente, porque las empresas cartelizadas tienen menos incentivos para innovar y ser más productivas, lo que en última instancia frena el crecimiento de los ingresos de los hogares.

Entre 1980 y 2020, las agencias de defensa de la competencia de América Latina y el Caribe identificaron más de 300 carteles en la región, la mayoría de ellos formada entre 2010 y 2020 (World Bank, 2021). La información actualizada de OECD Competition Trends y los cálculos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) revelan que, entre 2015 y 2022, se identificaron 270 carteles en la región, 61 de ellos en 2021–22.² Con base en las pruebas descubiertas en estos casos de carteles, el World

¹ Tras manifestar su interés, pero antes de presentar la solicitud, a algunos se les dijo que recibirían US\$15 por hora. A otros se les dijo que recibirían US\$13,50 por hora si el trabajador con el que se les emparejaba rendía más que ellos, pero US\$16,50 si rendían más que su compañero de trabajo.

² En este capítulo se hace un uso extensivo de nuevos datos sobre las decisiones y características de las agencias de defensa de la competencia de la región. Las decisiones de las agencias de defensa de la competencia sobre fusiones y adquisiciones proceden de la versión pública de CompStats de la OCDE. Otras variables de hasta 16 países de América Latina y el Caribe, en función de la disponibilidad de datos, fueron proporcionadas en tres niveles de agregación por la División de Competencia de la OCDE para el período 2015–22, a partir de su base de datos interna CompStats. Un primer nivel es el promedio de todos los países (hasta 16). El segundo es un promedio de las economías más grandes en términos de PIB (algunos o todos los países de este grupo:

Bank (2021) concluye que los carteles aumentaron los precios al consumidor entre un 5% y un 20% y, en algunos casos, hasta un 100%.

La reducción del consumo debida al comportamiento del cartel también es perjudicial para los hogares. Un estudio reciente sobre la manipulación de licitaciones por parte de los cuatro mayores fabricantes de insulina genérica en México, entre 2003 y 2007, revela que los cambios en las estrategias de adquisición de un importante proveedor de atención sanitaria mexicano desestabilizaron este cartel y propiciaron la competencia en las licitaciones. El suministro de insulina a los pacientes del proveedor de servicios de salud se duplicó con creces, lo que tuvo un impacto espectacular en su salud: las complicaciones relacionadas con la diabetes entre los pacientes se redujeron en un 25% y las muertes relacionadas con la diabetes disminuyeron en un 3,4% (Barkley, 2023).

Evidencia procedente de fuera de América Latina y el Caribe también muestra los graves efectos negativos de los carteles sobre el crecimiento de la productividad. Las empresas invierten en la mejora de la productividad para poder aumentar su participación de mercado con precios por debajo de los de sus competidores. Los acuerdos de fijación de precios y reparto de mercados reducen los incentivos de los miembros del cartel para invertir en estas mejoras, ya que les prohíben ampliar su participación de mercado. Así lo confirma un estudio sobre la adopción de la legislación antimonopolio en Reino Unido, en 1956, que estima que las industrias sujetas a ella experimentaron posteriormente un crecimiento de la productividad laboral entre un 20% y un 30% más rápido que las exentas (Symeonidis, 2008).

Otras investigaciones estiman los efectos del comportamiento de los carteles sobre el crecimiento y el ingreso per cápita. Los primeros análisis transnacionales demuestran que la aplicación de las leyes antimonopolio está correlacionada positivamente con el crecimiento y los ingresos (Petersen, 2013). Un estudio más reciente utiliza datos extensos a nivel de empresa, derivados de las decisiones de las autoridades francesas en materia de aplicación de la legislación antimonopolio (Moreau y Panon, 2022). El estudio concluye que el desmantelamiento de los carteles en Francia aumentó la productividad agregada de toda la economía en un 2%, más que el crecimiento anual de la productividad en el país, y el bienestar social en un 3,5%.³

Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú). Y el tercero es el promedio de las economías más pequeñas (algunos o todos los países de este grupo: Barbados, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana, Trinidad y Tobago y Uruguay). Los datos para 2021 y 2022 se obtuvieron de la Global Competition Review de 2023 (basada en informes de las distintas agencias de defensa de la competencia) y de las páginas web y la información que las agencias han hecho pública.

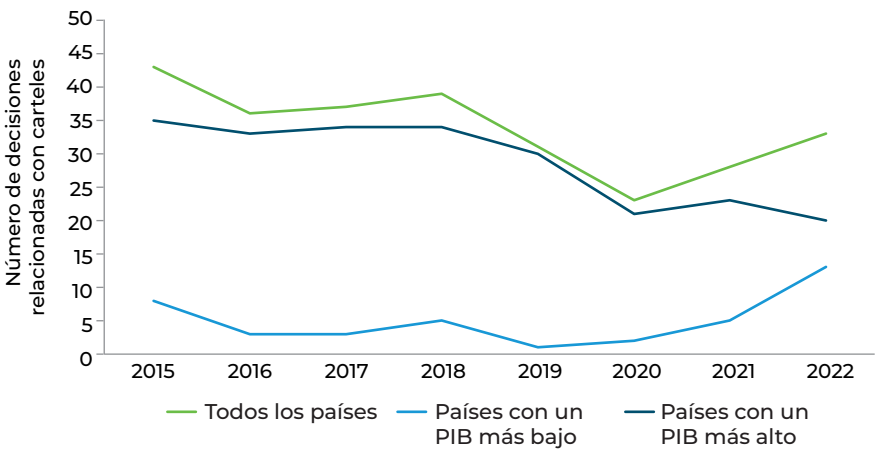
³ El mecanismo es revelador. Los miembros de los carteles suelen ser las empresas más grandes y productivas de un sector. Como los carteles existen para reducir las cantidades y aumentar los precios, deben aumentar la participación de mercado de las empresas menos productivas que están fuera del cártel.

Es probable que estas diversas estimaciones de los costos de los carteles sean inferiores a los costos reales. La información sobre el comportamiento de los carteles solo suele salir a la luz cuando las agencias de defensa de la competencia lo detectan, y la detección es difícil. Incluso en los países de la OCDE, solo se detecta 1 de cada 5 carteles. En países con instituciones más débiles, como en América Latina y el Caribe, las autoridades pueden detectar solo 1 de cada 10 carteles (World Bank, 2021). Por lo tanto, en la región, donde la aplicación de las leyes anticarteles ha sido, en general, más débil, es probable que los carteles estén más extendidos. Por consiguiente, sus costos en términos de bienestar son correspondientemente mayores que los estimados en los países de la OCDE.

La intensidad de la aplicación de las leyes anticarteles en América Latina y el Caribe ha variado sustancialmente a lo largo del tiempo. Los datos de 14 países de la región muestran que en 2015 se detectaron muchos más carteles que en cualquier año posterior; la tendencia a la baja fue especialmente pronunciada en los países más grandes (gráfico 10.1). En 2015, estos países emitieron decisiones relativas a 35 carteles, cifra que se redujo a 20 en 2022. Los países más pequeños tomaron ocho decisiones sobre carteles en 2015, cifra que aumentó a 13 en 2022.

Los carteles pueden formarse en cualquier sector. En América Latina y el Caribe, es más probable que surjan en los servicios: el 19% se encuentra en

Gráfico 10.1. Decisiones de las agencias de defensa de la competencia relacionadas con carteles, 2015–22



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de *OECD Competition Trends* y cálculos de la OCDE.

Nota: Los promedios se basan en 14 países de América Latina y el Caribe. “Países con PIB más alto” se refiere a Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. “Países con un PIB más bajo” incluye Barbados, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Nicaragua, Panamá, República Dominicana y Uruguay.

Recuadro 10.1. Persecución del comportamiento de cartel: México

En 2021, la Comisión Federal de Competencia Económica (Cofece) de México sancionó a cinco empresas, 21 personas y a la Asociación de Distribuidores de Productos Farmacéuticos de la República Mexicana, por coludirse durante un período de 10 años para restringir el suministro y aumentar los precios de los medicamentos. Se les impuso una multa de, aproximadamente, US\$43 millones y se inhabilitó a 10 ejecutivos para ejercer como asesores, administradores, directores, gerentes, ejecutivos o agentes durante períodos de entre 6 meses y 4 años.

En octubre de 2024, la Cofece interpuso la primera demanda colectiva de su historia, en la que alegaba la manipulación del suministro y los precios de los medicamentos por parte de las empresas farmacéuticas y la Asociación de Distribuidores de Productos Farmacéuticos. La demanda reclama una indemnización por daños y perjuicios equivalente al daño estimado. Sin embargo, como la probabilidad de detección es baja, incluso una indemnización tan elevada puede ser insuficiente para disuadir la fijación de precios.

Fuente: Cofece (2021).

el comercio mayorista, el 10% en la construcción, el 8% en el comercio minorista y el 8% en el transporte y el almacenamiento. Además, fuera del sector de los servicios, el 25% se encuentra en la industria manufacturera y el 7% en la agricultura y la pesca. El recuadro 10.1 describe un importante cartel en la distribución de productos farmacéuticos que fue disuelto por las autoridades mexicanas en 2021.

Debido a que el sector público es un importante comprador de bienes y servicios, que van desde los productos farmacéuticos hasta la construcción, se han estudiado en profundidad los efectos del comportamiento de los carteles en la contratación pública. Los análisis revelan los efectos perniciosos y de gran alcance de la colusión en la contratación pública en muchas dimensiones del desarrollo social y económico. En primer lugar, reduce sustancialmente la calidad de los servicios, desde los de infraestructura hasta los educativos, que los ciudadanos reciben del gobierno. En Brasil, Fazio y Zaldokas (2024), quienes se centran en un solo tipo de colusión, descubren que estaba presente en el 17% de las subastas públicas y aumentaba los precios en un 18%.⁴ Los autores también concluyen que la colusión no solo socava las finanzas públicas, sino que aumenta la mortalidad hospitalaria y los accidentes de tráfico.

⁴ Su enfoque es la colusión “kamikaze”, según la cual el licitador más bajo se retira una vez concluida la subasta, lo que permite al segundo licitador más bajo ganar a precios más altos. Fazio y Zaldokas (2024) muestran que esta práctica es más común entre las empresas con vínculos de propiedad compartida entre las empresas kamikaze y las ganadoras.

En segundo lugar, al igual que el comportamiento de los carteles en general, la colusión en la contratación pública frena el crecimiento de la productividad. Si bien los análisis de todo el mundo indican un crecimiento más rápido entre las empresas que obtienen contratos públicos, la evidencia de Bulgaria muestra que solo las contrataciones competitivas tienen este efecto. Fazekas et al. (2025) muestran que las empresas con conexiones políticas tienen entre un 18% y un 32% más de probabilidades de obtener contratos de contratación pública que las que no tienen conexiones, ya que tienen acceso preferencial a licitaciones no competitivas. Las empresas que ganan licitaciones no competitivas muestran, posteriormente, márgenes de beneficio más elevados, pero no crecen más rápidamente. Por el contrario, las empresas que ganan licitaciones competitivas muestran un crecimiento más rápido de la productividad y el empleo.

Los procesos de contratación pública libres de corrupción animan a más empresas a participar, lo que aumenta aún más la competencia y los efectos positivos de la contratación pública en la productividad. Colone-lli et al. (2024) presentan los resultados de ensayos controlados aleatorios realizados en Uganda, donde los posibles proveedores expresan una gran preocupación por la corrupción en la contratación pública. Los autores concluyen que las intervenciones que aumentan la confianza de las empresas en las entidades públicas hacen que estas sean más propensas a licitar y ganar contratos públicos, mientras que, en promedio, la desconfianza y el temor a la corrupción disuaden a los proveedores de bajo costo de participar. Knack, Biletska y Kacker (2019) utilizan datos de 34.000 empresas de 90 países, junto con las evaluaciones del Banco Mundial sobre la calidad de los sistemas de contratación pública, para examinar los efectos de la transparencia en la contratación pública. Las empresas de los países con un mejor acceso público a información oportuna y completa sobre la contratación pública son más propensas a participar en las licitaciones públicas. Las empresas también informan que pagan menos sobornos a los funcionarios en los países en los que estos deben justificar explícitamente las excepciones a la competencia abierta en las licitaciones y en los que las empresas tienen acceso a mecanismos de denuncia eficaces e independientes.

Un episodio notorio de enjuiciamiento por comportamiento colusorio en la contratación pública fue el caso “*Lava Jato*”, en Brasil (recuadro 10.2). Aunque sus repercusiones fueron mundiales, no fue un caso único. La mitad de todos los casos de carteles en América Latina y el Caribe en 2021 y 2022 estaba relacionada con la contratación pública, con 28 casos de manipulación de licitaciones bajo investigación durante ese período.⁵ En comparación

⁵ Véase la nota al pie 2, más arriba, para consultar las fuentes.

Recuadro 10.2. El caso “Lava Jato”: Brasil

Un episodio muy sonado en Brasil, conocido como el caso “Lava Jato” (lavado de coches), implicó la colusión y la manipulación de licitaciones por parte de empresas constructoras en los mercados relacionados con el petróleo y el gas. Este caso, que forma parte del mayor esquema de corrupción descubierto en América Latina y el Caribe, tuvo repercusiones en toda la región y en el mundo. Las investigaciones se centraron en la corrupción, el lavado de dinero y el comportamiento anticompetitivo, y requirieron la cooperación de la autoridad de defensa de la competencia de Brasil (*Conselho Administrativo de Defesa Econômica*, CADE), la fiscalía general, la Contraloría General de la República y otros organismos.

En 2016, el CADE anunció investigaciones de más de 30 presuntos carteles relacionados con el caso “Lava Jato”.

Fuente: Burnier (2019).

con la OCDE, en ambos años, una proporción menor —el 36%— de todos los casos de carteles en la OCDE se refería a la manipulación de licitaciones. Esto concuerda con el hecho de que las instituciones del sector público de la OCDE son más sólidas y, por lo tanto, más resistentes a la colusión.

La manipulación de licitaciones en la contratación pública parece aún más difícil de detectar que otros tipos de comportamiento de cartel. A partir de datos sobre 42.000 subastas públicas realizadas por el gobierno nacional japonés para adjudicar proyectos de construcción, Kawai y Nakabayashi (2022) concluyen que el 37% de los proyectos muestra indicios de colusión. Al examinar los datos sobre la contratación municipal en Suecia, Broms, Dahlström y Fazekas (2019) descubren que cuanto más tiempo permanece un partido en el poder, más probable es que las licitaciones públicas reciban una sola oferta. Es probable que el número de investigaciones sobre manipulación de licitaciones en Japón y Suecia sea, al menos, un orden de magnitud inferior al número de casos posibles que sugieren estos análisis.⁶

⁶ Por supuesto, las propias regulaciones de adquisiciones también influyen en la viabilidad de la manipulación de licitaciones. Chassang y Ortner (2019), por ejemplo, sostienen que los carteles imponen el cumplimiento al reducir a cero las ganancias futuras de los desertores en las contrataciones públicas. Cuando los compradores especifican precios mínimos, esta estrategia es, contrariamente a lo que cabría esperar, menos eficaz, y la manipulación de licitaciones por parte de los proveedores resulta más difícil. Los datos detallados sobre la contratación pública de los municipios japoneses que adoptaron precios mínimos y los que no lo hicieron respaldan sólidamente esta estrategia.

Abuso de posición dominante

A través de la innovación y el esfuerzo empresarial, las empresas pueden superar a sus competidores y aumentar su poder de mercado. Un principio de los mercados competitivos es que otras empresas, al observar los altos precios que cobra el actor dominante, se ven animadas a igualar la innovación y, por lo tanto, a aumentar su producción o a entrar en el mercado. Sin embargo, las empresas dominantes pueden obstaculizarlas suprimiendo la entrada competitiva con una serie de estrategias anticompetitivas denominadas colectivamente “abuso de posición dominante”.

El abuso de posición dominante adopta muchas formas. Una de ellas se da cuando las empresas dominantes niegan el acceso a instalaciones esenciales a otras empresas que desean entrar en el mercado y competir. También pueden incurrir en prácticas comerciales excluyentes que dificultan innecesariamente a los clientes el cambio de empresa; estas incluyen contratos que obligan a los clientes a comprar exclusivamente a la empresa dominante. Una manifestación importante del abuso de posición dominante es la denegación o degradación de la interoperabilidad de los productos de otras empresas con los productos o sistemas de la empresa dominante. A diferencia de la cartelización, estas prácticas no son presuntamente ilegales.

Las agencias de defensa de la competencia consideran ilegales las prácticas excluyentes si determinan que la empresa tiene poder de mercado (es decir, que los clientes tienen pocas alternativas) y que las prácticas no tienen un propósito económico legítimo. Entre 2015 y 2022, las agencias de defensa de la competencia de América Latina y el Caribe dictaron 221 sentencias contra empresas acusadas de abuso de posición dominante. Al igual que con la detección de carteles, estas cifras disminuyeron de manera constante durante el período, de más de 35 en 2015 a 20 en 2022. La distribución sectorial de los casos de abuso de posición dominante y de cartelización difiere. Los casos de abuso de posición dominante son mucho más comunes en el sector de la información y las telecomunicaciones, donde representan el 19% del total de casos, seguidos por el 17% en el transporte y el almacenamiento y el 11% en la industria manufacturera.

Estos sectores difieren en los tipos de acciones de las empresas que pueden constituir abuso de posición dominante. En las telecomunicaciones, por ejemplo, las prácticas que limitan la competencia incluyen los contratos que no permiten a los clientes utilizar sus números de teléfono con diferentes proveedores de telecomunicaciones (portabilidad numérica), lo que les impone altos costos de cambio. La incompatibilidad de los dispositivos entre las diferentes redes móviles y las tarifas por cancelación anticipada son otros ejemplos. El recuadro 10.3 describe un caso colombiano en el que

Recuadro 10.3. En defensa de la portabilidad numérica: Colombia

En 2013, la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) de Colombia sancionó a una empresa de telecomunicaciones con una multa de US\$45 millones por abuso de posición dominante. La investigación se inició de oficio, a raíz de las denuncias presentadas por la Comisión de Regulación de Comunicaciones (el organismo regulador sectorial de las telecomunicaciones), basadas en las dificultades experimentadas por los consumidores al solicitar la portabilidad numérica móvil. La investigación alegó que la empresa obstaculizó y dificultó la portabilidad numérica.

Fuente: OECD (2014).

la agencia antimonopolio sancionó a una empresa de telecomunicaciones por abuso de posición dominante con restricciones a la portabilidad.

Clavijo (2025) analiza los efectos de las regulaciones introducidas en toda la región que eliminaron las tarifas por cancelación anticipada y exigieron que los teléfonos móviles fueran compatibles entre las distintas redes móviles. La introducción de estas reformas redujo significativamente la concentración de mercado, lo que coincidió con el aumento de la participación de mercado de las empresas no dominantes y la presión competitiva sobre las dominantes. A su vez, en consonancia con la transición de mercados oligopólicos a mercados más competitivos, los beneficios de las empresas disminuyeron tras la reforma. Gandelman, Roldán y Viera (2025b) observan efectos similares en Uruguay, después de que se exigiera a las empresas de telefonía móvil permitir la portabilidad de los números de teléfono móvil entre proveedores. Los precios de los datos móviles disminuyeron y el número de nuevos abonados aumentó, lo que indica un impacto positivo significativo en el bienestar de los consumidores.

Los sistemas de pago en los mercados financieros ofrecen oportunidades para el abuso de posición dominante análogas a las de las telecomunicaciones; el recuadro 10.4 ofrece un ejemplo de Argentina. Gandelman et al. (2023) analizan el mercado de los servicios de pago. Se trata de mercados especialmente complejos y bilaterales en los que los emisores (normalmente bancos) proporcionan tarjetas de crédito a los titulares (normalmente particulares), mientras que otras empresas, conocidas como adquirentes, captan a los comerciantes para que acepten las tarjetas de crédito y facilitan el procesamiento de los pagos realizados por los titulares a los comerciantes a través de una red o plataforma de pago. En este mercado, la falta de interoperabilidad de las terminales de punto de venta entre los emisores de tarjetas de crédito supone una barrera significativa para la entrada. Al igual que la no

Recuadro 10.4. El caso del mercado de pagos: Argentina

A finales de agosto de 2016, la agencia de defensa de la competencia argentina abrió una investigación sobre una empresa que actuaba como adquirente y procesadora de Visa, junto con 14 bancos que la utilizaban y eran accionistas de la empresa. La agencia acusó a la empresa de abuso de posición dominante y a los bancos, de utilizarla para participar en comportamientos colusorios con el fin de coordinar estrategias comerciales. La investigación condujo a una solución estructural: los bancos vendieron sus acciones en la empresa, lo que interrumpió tanto la integración vertical (entre la empresa de tarjetas de crédito y los bancos) como la integración horizontal (entre los bancos). La autoridad también abogó por varias reformas políticas que fueron implementadas por el banco central.

Estas medidas correctivas y los cambios políticos promovieron el cambio tecnológico y la competencia. Desde su adopción, las empresas de finanzas digitales han implantado nuevos y mejores métodos y servicios de pago con importantes innovaciones.

Fuente: Greco y Viegens (2024).

portabilidad de los números y dispositivos de telefonía móvil, puede indicar un abuso de posición dominante. Para los comerciantes que utilizan estos terminales para procesar los pagos con tarjeta de crédito, la falta de interoperabilidad significa que aquellos que desean cambiar o añadir tarjetas de crédito aceptadas deben adquirir máquinas de punto de venta adicionales.

Otra forma de abuso de posición dominante en los mercados de pagos es exigir contratos exclusivos entre adquirentes y emisores, de modo que un comerciante que desee utilizar la tarjeta de crédito de un emisor solo pueda negociar con un único adquirente. Gandelman, Roldán y Viera (2025a) analizan los efectos de una decisión del Banco Central en Uruguay, que permitió a los comerciantes negociar con múltiples adquirentes, cada uno de los cuales representaba al mismo emisor de tarjetas. Este cambio regulatorio redujo la concentración de mercado entre los adquirentes en más de un 30%. También mejoró la calidad de los servicios que los adquirentes prestaban a los comerciantes y podría haber reducido las comisiones pagadas por estos.

Fusiones y adquisiciones: bloquear o no bloquear

Los carteles son casi siempre ilegales, y las prácticas excluyentes que dificultan la entrada de nuevos competidores son ilegales cuando alcanzan el nivel de abuso de posición dominante. Sin embargo, las fusiones suelen ser legales. Son la forma más común en que las empresas pueden aumentar su poder de mercado, pero también son una estrategia habitual para que las empresas

logren economías de escala o de alcance. Una función esencial de la política de competencia es dotar a las agencias antimonopolio de la capacidad de identificar y bloquear aquellas fusiones que no tienen otro propósito sustancial que aumentar el poder de mercado de la entidad combinada.

La adquisición de un competidor constituye una fusión horizontal. Naturalmente, aumenta el poder de mercado de una empresa. La adquisición de un proveedor (una fusión vertical) puede aumentar las oportunidades de prácticas comerciales excluyentes. Sin embargo, las fusiones también pueden incrementar el bienestar de los hogares si aumentan la productividad de las empresas involucradas en ellas, como cuando una empresa de alta productividad adquiere un competidor de baja productividad. Demirer y Karaduman (2024) concluyen que las fusiones en el sector energético aumentan la productividad de las empresas adquiridas en un 2% en los meses siguientes a la adquisición, hasta alcanzar finalmente el 5%. Las centrales eléctricas adquiridas aumentan su producción y tienen menos interrupciones. Sin embargo, cuando las ganancias en eficiencia son pequeñas y el poder de mercado es considerable, las fusiones reducen el bienestar.

Como las fusiones son presuntamente legales, las agencias antimonopolio las bloquean o las aprueban, sujetas a medidas correctivas por parte de las empresas que se fusionan, solo si pueden demostrar que las fusiones reducirían sustancialmente la competencia sin lograr más que compensar las ganancias de eficiencia. No es una tarea trivial: Asker y Nocke (2021) observan que las ganancias de eficiencia derivadas de las fusiones no están bien documentadas. Una de las razones es la ausencia de criterios coherentes para juzgar esas ganancias. Los organismos reguladores podrían examinar los efectos sobre los consumidores o sobre los consumidores y los productores; podrían tener en cuenta los efectos de la fusión en los mercados ascendentes —proveedores, como los trabajadores— o centrarse únicamente en los mercados descendentes.

Existe amplia evidencia que documenta los posibles efectos negativos de las fusiones sobre el bienestar, en particular las que afectan a las empresas grandes. Cunningham, Ederer y Ma (2021), por ejemplo, documentan los esfuerzos de las empresas farmacéuticas por adquirir rivales que están desarrollando sustitutos cercanos a sus productos. Las empresas adquirentes “acaban” entonces con los proyectos farmacéuticos de las empresas objetivo.⁷ Cavenaile, Celik y Xu Tian (2021) concluyen que la aplicación de las

⁷ Su evidencia es persuasiva: las “adquisiciones depredadoras” (véase la sección sobre “Política de competencia en el mundo digital”, más abajo) se agrupan justo por debajo del umbral para la revisión de fusiones por parte de las autoridades gubernamentales estadounidenses. No hay agrupación entre las adquisiciones cuando los proyectos farmacéuticos de las empresas adquirentes y las empresas objetivo no compiten entre sí.

leyes antimonopolio que bloquean las fusiones con argumentos de eficiencia débiles genera importantes beneficios para el bienestar de los hogares estadounidenses. Su importante conclusión es que las ganancias dinámicas derivadas de la aplicación de las leyes antimonopolio (las debidas a los efectos sobre la innovación y la entrada, por ejemplo) son un orden de magnitud mayor que las ganancias estáticas (las debidas a la reasignación de recursos a usos más productivos). Al rechazar las fusiones con argumentos de eficiencia poco sólidos, las agencias antimonopolio aumentan los incentivos de las empresas para innovar.

Cumplimiento de las leyes y más: El papel de las agencias de defensa de la competencia

Como el comportamiento anticompetitivo es frecuente y costoso, el cumplimiento de las leyes de competencia puede generar grandes beneficios en el bienestar social. Más allá de la aplicación de la ley, las agencias de defensa de la competencia pueden desempeñar otras dos funciones que mejoran el bienestar social. Una es promover la competencia; la otra es supervisar los efectos de las políticas públicas sobre la competencia.

La aplicación de la ley es un reto. La detección de comportamientos anticompetitivos y el cálculo de sus costos y beneficios potenciales requieren una autoridad legal significativa para revisar las fusiones y adquisiciones e investigar las conductas anticompetitivas. También requieren que esta disponga de los recursos financieros y humanos adecuados para ejercer esta autoridad. Por último, la capacidad depende de la autonomía de los organismos y de su habilidad para tomar medidas contra las prácticas anticompetitivas de las empresas influyentes.

En promedio, las agencias de América Latina y el Caribe tienen dificultades para igualar a las de la OCDE en las tres dimensiones antes mencionadas. Los datos disponibles indican que este fracaso tiene un costo alto, ya que la actividad económica prospera cuando las agencias cumplen estas tres condiciones. Buccirrossi et al. (2013) analizan el crecimiento de la productividad en 22 sectores de 12 países de la OCDE entre 1995 y 2005. Utilizando un índice que ellos mismos desarrollaron sobre la calidad de las agencias de defensa de la competencia, descubrieron que el crecimiento de la productividad total de los factores —el aumento de la capacidad de las empresas para convertir menos insumos en más y mejores productos— es más rápido cuando la calidad de la agencia de defensa de la competencia es mayor.⁸

⁸ Las dimensiones resumidas por el índice son la independencia de la autoridad de defensa de la competencia con respecto a los intereses políticos o económicos; la

Sin embargo, la relación entre calidad y productividad es más notable en los países con instituciones más sólidas, donde los costos de hacer cumplir los contratos son menores y el estado de derecho es más fuerte.

Esta última conclusión es fundamental y coherente con la observación de que la eficacia de las agencias de defensa de la competencia depende de factores políticos y sociales más amplios. Cuando el apoyo a la competencia y el respeto al Estado de derecho son escasos, el margen de maniobra de las agencias de defensa de la competencia para intervenir de forma eficaz es más limitado.

Un estudio reciente examina los efectos de la legislación en materia de competencia sobre la productividad total de los factores. El estudio utiliza datos a nivel de empresa de 14 países de América Latina y el Caribe y un índice de la iniciativa Comparative Competition Law, que describe la situación de la legislación en materia de competencia en diversos países (Wong y Petreski, 2025). El índice captura la autoridad que tienen las agencias de defensa de la competencia para perseguir las infracciones de la ley de competencia; la gama de abusos cubiertos por la ley de competencia; y el número de exenciones contenidas en la ley.⁹ El estudio concluye que el fortalecimiento de la ley de competencia aumenta la productividad total de los factores, con el mayor impacto entre las empresas más grandes de los países menos desarrollados tecnológicamente. Una ley de competencia más estricta tiene poco efecto sobre la productividad en los países que se encuentran cerca de la frontera tecnológica.¹⁰

separación entre el juez y el fiscal en un caso de competencia; la proximidad de las normas que establecen la distinción entre conductas legales e ilegales a su efecto sobre el bienestar social; el alcance de las facultades de investigación de la autoridad de defensa de la competencia; el nivel de la pérdida global que se puede imponer a las empresas y a sus empleados si son condenados; la dureza de una autoridad de defensa de la competencia, que viene dada por su nivel de actividad y la cuantía de las sanciones que se imponen a las empresas y a sus empleados en caso de condena; y la cantidad y la calidad de los recursos financieros y humanos con los que cuenta una autoridad de defensa de la competencia para desempeñar sus funciones.

⁹ Si se aplica de forma arbitraria, la legislación en materia de competencia podría, al igual que las regulaciones analizadas en el capítulo 9, disuadir a las empresas de invertir en una mayor productividad. Por lo tanto, los autores ajustan el índice para tener en cuenta el entorno jurídico general de los países, de modo que el índice adquiere valores más altos cuando el poder judicial es independiente, los tribunales son imparciales y los derechos de propiedad están garantizados.

¹⁰ Esto es coherente con la idea de que la proximidad de un país a la frontera tecnológica es, en sí misma, una función de las leyes y políticas que fomentan un entorno más competitivo; en estos entornos, las empresas ya tienen fuertes incentivos para ser más productivas. Por lo tanto, la aplicación de las leyes antimonopolio tiene menos efecto sobre la productividad.

El impacto de la labor de promoción de la competencia de las agencias de defensa de la competencia está menos documentado. Sin embargo, el alcance de la promoción de la competencia es amplio. Clavijo (2025) y Gandelman et al. (2023), por ejemplo, describen una serie de amplios cambios regulatorios en Uruguay, algunos implementados por parte de las autoridades de telecomunicaciones y otros por parte del banco central. Estas reformas aumentaron la competencia en los mercados de telecomunicaciones y financieros del país e hicieron que los servicios de telecomunicaciones y financieros fueran más accesibles para las personas de bajos recursos y la clase media. Ninguna de ellas implicó el enjuiciamiento de comportamientos anticompetitivos por parte de las empresas, que es el cometido tradicional de las agencias de defensa de la competencia. Por lo tanto, demostraron el impacto que puede lograr una agencia de defensa de la competencia cuando tiene la autoridad para promover, en todo el gobierno, mercados más competitivos.

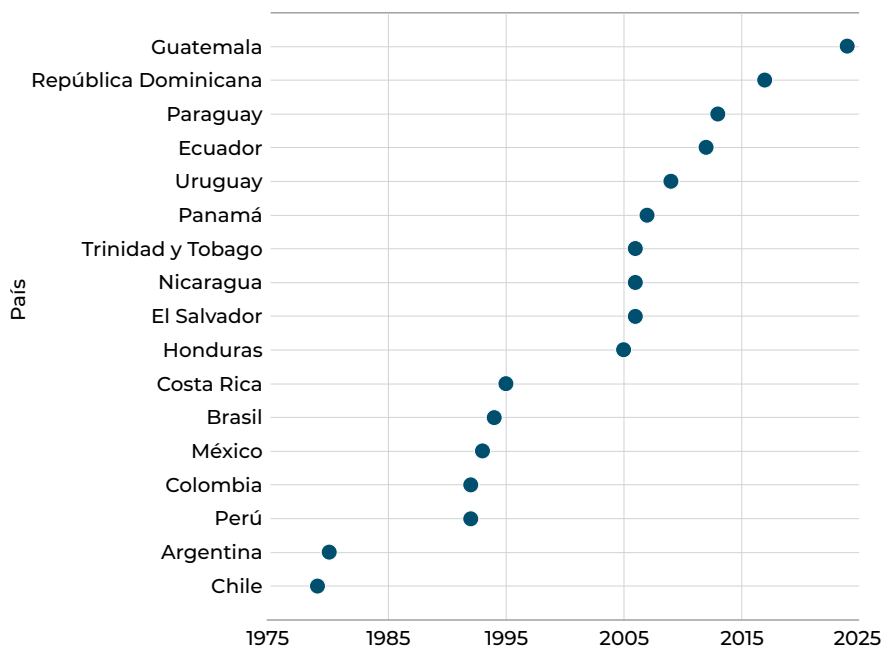
El alcance de la supervisión regulatoria también es amplio. Las regulaciones que imponen requisitos de capital a los bancos; preservan la salud y la seguridad de los trabajadores; establecen controles de calidad para los insumos o productos de las empresas, o limitan las emisiones de gases de efecto invernadero tienen el potencial de restringir la competencia. Las agencias de defensa de la competencia pueden señalar estas preocupaciones a otros organismos; también pueden realizar análisis de mercado para identificar las barreras a la competencia que son consecuencia de las acciones del gobierno. Entre ellas pueden figurar la falta de infraestructura adecuada, que impide la entrada y reduce la competencia, especialmente en mercados con malas conexiones de transporte o acceso limitado a la energía, y las barreras regulatorias a la entrada, como las que se analizan en el capítulo 9.

Agencias de defensa de la competencia en América Latina y el Caribe

Las leyes de defensa de la competencia y las agencias encargadas de su aplicación no están tan arraigadas en las instituciones de América Latina y el Caribe como lo están en la OCDE. A excepción de Argentina, donde se introdujo la primera legislación en materia de defensa de la competencia hace más de un siglo, la mayoría de las leyes de competencia tiene menos de 30 años (Greco, Stordeur y Vieceens, 2021). Las agencias de defensa de la competencia que operan actualmente en la región también son de reciente creación, como se desprende claramente del gráfico 10.2.¹¹ Los primeros

¹¹ Las siguientes son las agencias de defensa de la competencia de América Latina y el Caribe consideradas en el análisis: Argentina—Comisión Nacional de Defensa de la

Gráfico 10.2. Primer año en que se otorgaron facultades de ejecución a una agencia antimonopolio, por país



Fuente: Cálculos del equipo del BID a partir de datos de las agencias oficiales de defensa de la competencia (véase la nota al pie 11).

Nota: La primera ley antimonopolio de Argentina, promulgada en 1923, permitía a los actores privados presentar denuncias judiciales por conductas anticompetitivas (que casi no había). No creó una agencia de defensa de la competencia. La agencia (CNDC) se creó en 1980 (Greco, Stordeur y Viéens, 2021).

Competencia (CNDC); Brasil–Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE); Chile–Fiscalía Nacional Económica (FNE) (FNE) y Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC); Colombia–Superintendencia de Industria y Comercio (SIC); Costa Rica–Comisión para Promover la Competencia (Coprocom); Ecuador–Superintendencia de Competencia Económica (SCE); El Salvador–Superintendencia de Competencia (SC); Honduras–Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia (CDPC); México–Comisión Federal de Competencia Económica (Cofece); Nicaragua–Instituto Nacional de Promoción de la Competencia (Procompetencia); Paraguay–Comisión Nacional de la Competencia (Conacom); Perú–Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi); República Dominicana–Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (Procompetencia); Trinidad y Tobago–Trinidad and Tobago Fair Trading Commission (TTFTC). En Costa Rica y México, los organismos reguladores de telecomunicaciones (Superintendencia de Telecomunicaciones [Sutel] e Instituto Federal de Telecomunicaciones [IFT], respectivamente) también se encargan de hacer cumplir la ley de competencia en el sector. Estos organismos no se tienen en cuenta en el análisis que se presenta en este capítulo.

países en crearlas fueron Chile, en 1979, y Argentina, en 1980; el último fue Guatemala en 2024.¹² Menos de la mitad tiene más de 20 años.

En consonancia con sus niveles más bajos de institucionalización en comparación con sus homólogos de la OCDE, el cuadro 10.1 sugiere que las agencias de defensa de la competencia de América Latina y el Caribe también son menos activas. El cuadro resume el número de decisiones relativas a carteles y abuso de posición dominante adoptadas por las agencias de defensa de la competencia en ambas regiones entre 2015 y 2022, junto con el número de fusiones y adquisiciones que analizaron. En conjunto, las economías de la OCDE son considerablemente más grandes que las de América Latina y el Caribe, por lo que sería natural esperar que sus agencias de defensa de la competencia tramitaran más casos. Sin embargo, las agencias de la OCDE son mucho más activas de lo que sugerirían las diferencias de tamaño, ya que emiten hasta 10 veces más decisiones. Las autoridades de América Latina y el Caribe analizaron y emitieron decisiones sobre 6.721 fusiones y adquisiciones; rechazaron 204, es decir, el 3% de ellas, por tener efectos anticompetitivos indebidos.¹³ Por el contrario, las autoridades de la OCDE analizaron 64.726 notificaciones de fusiones y adquisiciones y rechazaron muchas menos, solo el 2%. Del mismo modo, las agencias de la OCDE tomaron 2.482 decisiones relativas a carteles, frente a las 270 que tomaron las de América Latina y el Caribe.

Si bien las agencias de defensa de la competencia de América Latina y el Caribe fueron, aproximadamente, un 90% menos activas que las agencias de la OCDE en lo que respecta a la revisión de fusiones y las decisiones sobre carteles, estas fueron relativamente mucho más activas en la emisión de decisiones sobre abuso de posición dominante. Emitieron 221, en el mismo período, lo que equivale a un tercio de las emitidas por las agencias de la OCDE (648).

El mayor énfasis en los casos de abuso de posición dominante en América Latina y el Caribe, especialmente en relación con los casos de carteles, puede deberse a limitaciones institucionales y de capacidad. Los acuerdos de cartel son más difíciles de demostrar y, por lo general, requieren información

¹² Guatemala aprobó su primera ley de competencia a finales de noviembre de 2024 (Decreto N.º 32-24 del Congreso de la República de Guatemala, 20 de noviembre de 2024). Nicaragua modificó su ley de competencia en abril de 2024, al cambiar el diseño institucional. La nueva ley (Ley N.º 1202) incluyó a la antigua agencia de defensa de la competencia (Procompetencia) en una fiscalía nacional, dependiente de la Procuraduría General de la República.

¹³ Las medidas correctivas para las fusiones horizontales suelen ser estructurales y conllevan la desinversión de filiales, negocios o activos. Como complemento, los organismos reguladores también pueden imponer medidas correctivas de comportamiento, como exigir a la empresa fusionada que conceda licencias de su propiedad intelectual a los competidores, prohibir ciertas prácticas de fijación de precios o exigir a la empresa que mantenga determinadas líneas de productos o niveles de servicio.

Cuadro 10.1. Actividad de las agencias de defensa de la competencia, 2015–22

Grupo/Región	Decisiones sobre conductas anticompetitivas				Decisiones sobre fusiones y adquisiciones		
	Total de decisiones	Cartel identificado	Sentencias por abuso de posición dominante	Cartel identificado como porcentaje del total de decisiones	Total de decisiones	Fusiones bloqueadas o aprobadas con remedios de fusión	Fusiones bloqueadas o aprobadas con remedios de fusión como porcentaje del total de decisiones
América Latina y el Caribe	491	270	221	55%	6.721	204	3%
Mayor PIB América Latina y el Caribe	352	230	122	65%	6.178	142	2%
Menor PIB de América Latina y el Caribe	139	40	99	29%	543	62	11%
Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)	3.130	2.482	648	79%	64.716	1.214	2%

Fuente: Cálculos del equipo del BID a partir de OECD Competition Trends y cálculos de la OCDE.

Nota: Con respecto a los datos sobre conductas anticompetitivas y fusiones y adquisiciones, "Mayor PIB América Latina y el Caribe" incluye a Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú; "Menor PIB América Latina y el Caribe" incluye Barbados, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Nicaragua, Panamá, República Dominicana y Uruguay. Las fusiones y adquisiciones en esa misma categoría de ingresos proceden de Barbados, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Nicaragua, Panamá, Paraguay y Uruguay.

privilegiada que es más probable que se obtenga cuando los informantes tienen mayor confianza en las agencias. Las agencias de la OCDE tienen más probabilidades que las de América Latina y el Caribe de contar tanto con la confianza de los informantes como con la capacidad de investigación necesaria.

Autoridad legal limitada para hacer cumplir la ley de competencia

Las diferencias en su autoridad legal son una posible explicación de las variaciones en la aplicación de la ley entre las agencias de defensa de la competencia de América Latina y el Caribe y las de la OCDE. Las agencias de defensa de la competencia con plenos poderes pueden investigar y aplicar sanciones contra una amplia gama de conductas anticompetitivas, así como supervisar y aprobar fusiones y adquisiciones. Estas también cuentan con las herramientas legales necesarias para llevar a cabo estas medidas de aplicación de la ley. Una de esas herramientas es la capacidad de imponer sanciones que tengan un efecto disuasorio sobre los posibles infractores, incluidas multas que superen las ganancias esperadas de la actividad ilegal. Otra es la autoridad para conceder clemencia a los participantes en actividades colusorias que proporcionen información que ayude a detectar y castigar el comportamiento de los carteles.¹⁴

Las agencias de defensa de la competencia de América Latina y el Caribe suelen tener solo algunas de estas facultades legales. Más comúnmente, todos los países, excepto Panamá y República Dominicana, han aprobado leyes que exigen a sus agencias de defensa de la competencia realizar revisiones *ex ante* de las fusiones y adquisiciones. Chile, Guatemala, Perú y Uruguay introdujeron esta facultad recientemente, en 2016, 2024, 2021 y 2020, respectivamente.¹⁵ Si bien casi todos los países otorgan a sus agencias la facultad de examinar las fusiones, los criterios que aplican para determinar qué fusiones examinarán varían considerablemente.

Para reducir los costos, a menudo considerables, de la revisión de fusiones, tanto para las empresas como para el gobierno, las agencias de defensa

¹⁴ Schneider (2025) observa que las interpretaciones judiciales de la autoridad legal desempeñan un papel importante en la aplicación de las leyes antimonopolio. En sus primeros años, los tribunales revocaron o prohibieron con frecuencia las decisiones de la agencia antimonopolio mexicana y, en 2020, la Corte Suprema de Chile anuló un acuerdo de clemencia relacionado con un importante caso de colusión en el mercado del papel tisú.

¹⁵ Toda la legislación de la región tiene en cuenta el bienestar de los consumidores en la aprobación de las fusiones (si la fusión aumentará los precios para los consumidores). Hay menos consenso, tanto dentro como fuera de la región, en cuanto a otros criterios emergentes que algunas autoridades han comenzado a aplicar: si las fusiones otorgan poder de monopsonio a la nueva empresa, lo que le permite pagar menos por los insumos (por ejemplo, reduciendo los salarios o los precios ofrecidos a los proveedores, como los agricultores), y los efectos de la fusión en la innovación futura, la sustitución de importaciones o el medio ambiente.

de la competencia establecen un umbral para las fusiones que probablemente no tengan efectos anticompetitivos y eximen de revisión a todas aquellas transacciones que se sitúen por debajo de él. Sin embargo, este umbral es difícil de establecer y varía mucho en toda la región.

Lo ideal sería que el umbral se basara en la concentración del sector, ya que es precisamente para evitar aumentos indebidos del poder de mercado por lo que las agencias de defensa de la competencia revisan las fusiones en primer lugar (Asker y Nocke, 2021). Utilizando criterios basados en la concentración, las autoridades solo examinarían las fusiones que aumentarían la concentración de las empresas en un sector por encima de un determinado umbral. Sin embargo, las medidas de concentración son controvertidas y difíciles de aplicar, ya que son muy sensibles a la definición del mercado en el que se mide la concentración. De hecho, ningún país de la región aplica una prueba de concentración al examen de las fusiones.

En su lugar, los criterios de revisión de fusiones se basan en el tamaño de la fusión o adquisición, medido en términos de volumen de negocios o valor de los activos. Las que involucran a empresas con un volumen de negocios y/o un valor de activos por debajo de ciertos umbrales están exentas de revisión. Las pruebas de tamaño se enfrentan a dificultades similares.

Los umbrales de tamaño deben calibrarse en función de los mercados en los que operan las empresas. Estos deberían ser más bajos en los mercados pequeños, donde las fusiones de menor envergadura tienen más probabilidades de reducir la competencia, y más altos en los grandes. Sin embargo, la dificultad de definir los mercados hace que sea complicado establecer umbrales calibrados. Por ello, la mayoría de los países utiliza un único umbral de tamaño. Un umbral alto significa que las fusiones en los mercados pequeños escapan por completo al escrutinio regulador. Un umbral bajo obliga a las agencias a realizar revisiones de fusiones pequeñas en mercados grandes, que son costosas y que no suponen ninguna amenaza para la competencia.¹⁶

Los umbrales de revisión de fusiones en América Latina y el Caribe varían significativamente como fracción del producto interno bruto (PIB), contrariamente a lo que cabría esperar si su objetivo fuera equilibrar los costos de la revisión insuficiente y la revisión excesiva de las fusiones. En los

¹⁶ Sin embargo, incluso en los países grandes, algunos mercados importantes son locales. Los proveedores de servicios médicos especializados, como la anestesiología, por ejemplo, operan en mercados locales. En Estados Unidos, las fusiones y adquisiciones entre estos proveedores han aumentado significativamente los precios que pagan los consumidores; véase, por ejemplo, Asil et al. (2024). No obstante, los ingresos y los valores de las operaciones de fusión en estos mercados tienden a ser pequeños en comparación con la mayoría de los umbrales de revisión de fusiones, y estas consolidaciones han tendido a eludir el escrutinio regulatorio.

países pequeños, los umbrales deberían ser más bajos en valor absoluto, ya que las fusiones de menor envergadura suponen una mayor amenaza para la competencia. Sin embargo, los umbrales de los países pequeños y grandes deberían ser similares en proporción al tamaño del mercado o al PIB. Este no es el caso de los seis países responsables del 90% de las fusiones y adquisiciones notificadas a las agencias de defensa de la competencia de la región. El umbral de ventas para la revisión de fusiones en estos países varía entre el 0,004% y el 0,05% del PIB.¹⁷

El umbral es importante para la aplicación de la regulación sobre fusiones. Las diferencias en los umbrales de notificación afectan el número de fusiones revisadas por las agencias de defensa de la competencia, ya que los umbrales elevados reducen la supervisión de las operaciones potencialmente anticompetitivas. Teniendo en cuenta el tamaño de las economías de los países (que, naturalmente, influye en el número de fusiones relevantes), un aumento de 1 desviación estándar en el umbral de notificación de ventas se asocia con una caída de 0,41 desviaciones estándar en el número de notificaciones de fusiones recibidas por las agencias de defensa de la competencia. Un aumento de US\$100 millones en el umbral de ventas, que oscila aproximadamente entre el umbral actual de Perú y el de México, reduce en 88 el número de notificaciones de fusiones recibidas. Esto supone más de la mitad del promedio de notificaciones (146) que recibieron las agencias de defensa de la competencia durante el período 2015–22.¹⁸

La autoridad de revisión de fusiones es común en toda América Latina y el Caribe, aunque con variaciones sustanciales en los umbrales de revisión. Asimismo, las leyes de competencia de la región suelen prohibir una amplia gama de comportamientos anticompetitivos. El principal de ellos es la cartelización: fijación de precios, reparto de mercados y manipulación de licitaciones. Si bien la autoridad para perseguir la fijación de precios es casi

¹⁷ Como fracción del PIB, el umbral de fusión en Perú (ventas combinadas superiores a US\$144 millones) es aproximadamente el 0,05% del PIB, en comparación con el 0,014% en México (con una economía seis veces mayor, pero con un umbral de ventas combinadas de US\$254 millones). Colombia, con una economía un 40% más grande que la peruana, tiene un umbral de fusión de US\$13 millones, lo que representa el 0,004% del PIB; mientras que Chile, ligeramente más pequeño que Colombia, tiene un umbral de US\$104 millones, o el 0,03% del PIB. El umbral de Argentina, de US\$76 millones, es del 0,012% del PIB. El umbral de ventas de Brasil se aplica a la empresa más grande de la fusión propuesta; si las ventas de esa empresa superan los US\$145 millones, o el 0,007% del PIB, se revisa la fusión.

¹⁸ Las estimaciones se basan en una regresión del número de notificaciones de fusiones en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú, cada año, desde 2015 hasta 2022, sobre el umbral de notificación de ventas para fusiones, suponiendo que el umbral se mantuvo constante durante el período. Las estimaciones mantienen constante el PIB (en dólares estadounidenses constantes de 2015) y controlan por efectos fijos anuales.

universal, no todas las agencias disponen de dos importantes herramientas legales que necesitan para hacer cumplir la ley.

En primer lugar, no siempre pueden ofrecer clemencia a los participantes en acciones colusorias y anticompetitivas a cambio de evidencia contra los demás participantes. Esto se debe, en parte, a que los acuerdos de clemencia implican necesariamente la difícil decisión de reducir o eliminar las sanciones por las infracciones cometidas por las empresas que cooperan. Sin embargo, la ausencia de esta facultad limita gravemente la capacidad de las agencias para perseguir esta conducta, ya que el comportamiento colusorio es clandestino y, con frecuencia, no deja rastro documental. Algunos observadores han argumentado que los acuerdos de clemencia fueron necesarios para el éxito de los procesos judiciales en el caso brasileño “*Lava Jato*”, descrito en el recuadro 10.2. Entre 2015 y 2017, la autoridad de defensa de la competencia brasileña CADE firmó 42 de ellos (Burnier, 2019).

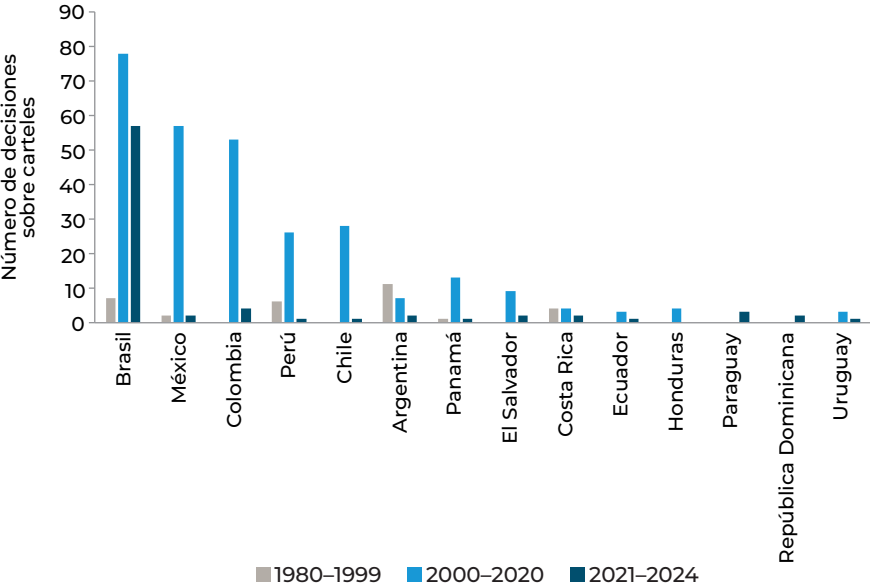
En segundo lugar, las sanciones que las agencias pueden imponer al comportamiento anticompetitivo suelen ser pequeñas. En el caso farmacéutico mexicano citado en el recuadro 10.1, las sanciones impuestas pueden haber sido demasiado bajas para disuadir futuros comportamientos colusorios. La disuasión requiere que la sanción prevista supere los beneficios que obtienen los miembros del cartel con la fijación de precios, y que el costo para los consumidores represente el límite superior de esos beneficios. La Cofece estimó que el perjuicio causado en el caso farmacéutico, de US\$113 millones (asumidos, en su mayor parte, por hogares de bajos ingresos), fue más del doble del valor de la multa.

Miller (2009) demuestra, con teoría y evidencia, que la clemencia mejora la capacidad de disuasión y detección, y aumenta sustancialmente la eficacia de la aplicación de la ley contra el comportamiento colusorio y la fijación de precios. El World Bank (2021) informa que las políticas de clemencia reducen los márgenes precio-costo a nivel industrial entre un 3% y un 5%, y la tasa de formación de carteles en Estados Unidos en un 59%.

El gráfico 10.3 ilustra la importancia de la clemencia. En él se hace un seguimiento de la detección de carteles en 14 países de América Latina y el Caribe a lo largo del tiempo. En los países más grandes de la región —Brasil, Chile, Colombia, México y Perú— se registró un total de 186 casos relacionados con ofertas de clemencia entre 2015 y 2022. En los países más pequeños que autorizan la clemencia, solo se notificaron cuatro casos (OECD, CompStats).¹⁹

¹⁹ Para que la aplicación de la legislación antimonopolio sea eficaz, no solo es necesario que las autoridades ofrezcan incentivos en forma de clemencia, sino también que puedan utilizar una serie de herramientas de investigación y enjuiciamiento, que van desde redadas sorpresa y laboratorios forenses digitales hasta intervenciones telefónicas.

Gráfico 10.3. Decisiones sobre carteles adoptadas por las agencias de defensa de la competencia, por país



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de datos del World Bank (2021) para el período 1980–20 y sitios web de las agencias para el período 2021–octubre de 2024. Guatemala, Paraguay, Trinidad y Tobago, República Dominicana y Uruguay aún no han introducido programas de clemencia.

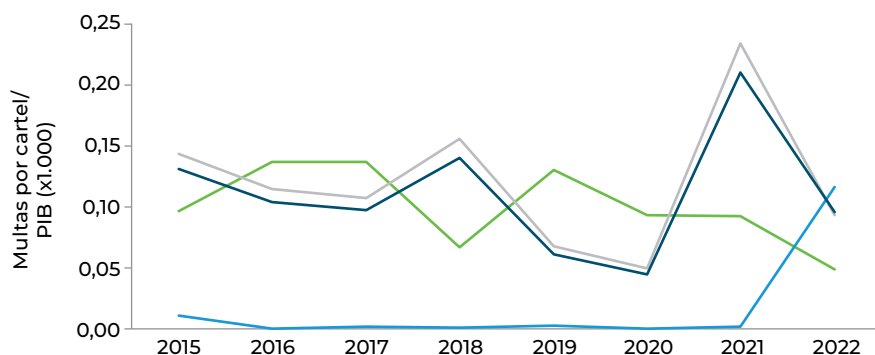
En la mayoría de los países, la detección de carteles fue mucho mayor en el período 2000–20 que en 1980–99. Los cambios en la legislación que regula la clemencia pueden explicar este aumento. Antes de 2000, cuando ninguna agencia de defensa de la competencia de la región tenía la autoridad para ofrecer clemencia, las tasas de detección de carteles eran bajas. Después de que Brasil introdujera un programa de clemencia en 2000, y Chile, Colombia, Ecuador, El Salvador, México, Panamá y Perú hicieran lo mismo entre 2006 y 2011, las tasas de detección aumentaron en varios órdenes de magnitud. Se observan aumentos más modestos en los países que autorizaron la clemencia mucho más tarde: Argentina (que autorizó la clemencia en 2018, pero retrasó la reglamentación de la ley hasta 2024) y Honduras (2015).

La aplicación de la ley de competencia se ve aún más dificultada si las sanciones previstas por las conductas anticompetitivas son bajas. Las sanciones previstas dependen de la cuantía de las sanciones y de la probabilidad de que se apliquen. Los países de la OCDE y América Latina y el Caribe son comparables en lo que respecta a lo primero. Las multas por cartel en América Latina y el Caribe ascendieron a, aproximadamente, US\$4.470 millones entre 2015 y 2022, de los cuales el 98% procedía de los países con mayor PIB de la

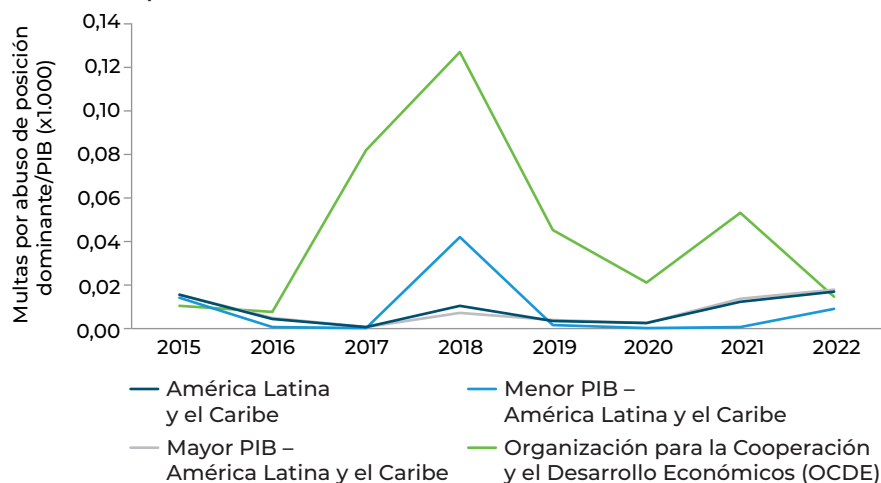
región, mientras que las multas por abuso de posición dominante ascendieron a unos US\$334 millones, de los cuales el 90% procedía de los países con mayor PIB.²⁰ El gráfico 10.4 muestra que, en porcentaje del PIB, las multas de América Latina y el Caribe y de la OCDE se han vuelto aproximadamente comparables. Incluso los países pequeños de la región, donde las multas por cartel y abuso de posición dominante eran históricamente bajas, ahora aplican sanciones comparables a las de la OCDE.

Gráfico 10.4. Multas por cartel y abuso de posición dominante sobre el PIB (x1.000)

A. Cartel



B. Abuso de posición dominante



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de *OECD Competition Trends* y cálculos de la OCDE.

Nota: América Latina y el Caribe incluye 14 jurisdicciones. "Mayor PIB - América Latina y el Caribe" incluye Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. "Menor PIB - América Latina y el Caribe" abarca Barbados, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Nicaragua, Panamá, República Dominicana y Uruguay.

²⁰ OECD, CompStats.

Por otra parte, y a pesar de esta aparente comparabilidad, las multas en América Latina y el Caribe tienen un valor disuasorio significativamente menor que las de la OCDE, ya que es mucho menos probable que se apliquen. Incluso en regímenes de competencia que funcionan bien, la probabilidad de detección de carteles es quizás del 20% (Ormosi, 2014). Dado este bajo riesgo de detección, los beneficios esperados del comportamiento de los carteles solo comienzan a ser negativos si las sanciones superan el 500% de los beneficios obtenidos por la fijación de precios. Las estimaciones del World Bank (2021) sugieren que los carteles tienen la mitad de la probabilidad de ser detectados en América Latina y el Caribe que en la OCDE. Por lo tanto, para que las sanciones disuadan el comportamiento de los carteles, es posible que tengan que ser al menos dos veces más elevadas en América Latina y el Caribe. El gráfico 10.4 indica que este no es el caso.

Una opción para aumentar las sanciones es tipificar como delito el comportamiento de los carteles. Schneider (2025) estudia el caso de México y muestra que se promulgó un programa de clemencia en 2006, pero ninguna empresa solicitó clemencia antes de 2011, cuando un cambio legislativo permitió las sanciones penales y aumentó los incentivos para la cooperación. En principio, la tipificación como delito puede desalentar aún más las conductas anticompetitivas, ya que aumenta las sanciones que se imponen a los propietarios y directivos si se descubre que participan en ellas. También puede ser una señal de equidad en la administración de la justicia penal: las pérdidas de las víctimas en muchos delitos que dan lugar al encarcelamiento del autor suelen ser mucho menores que las pérdidas asociadas a la fijación de precios. Por otra parte, los gobiernos deben cumplir una carga probatoria mucho mayor para garantizar las condenas penales. Por lo tanto, las sanciones penales imponen mayores exigencias a los organismos reguladores y pueden reducir los esfuerzos de aplicación de la ley contra los carteles. Brasil, Chile, Colombia (solo para la manipulación de licitaciones), México y Perú tienen sanciones penales para la cartelización en sus leyes de competencia; el código penal de República Dominicana también contiene tales sanciones. Argentina, Costa Rica, Ecuador, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Trinidad y Tobago y Uruguay no las tienen.

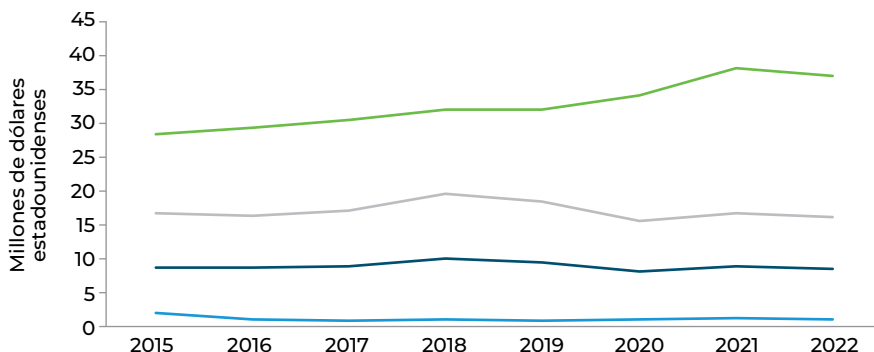
Presupuestos y capacidad de aplicación de las agencias de defensa de la competencia

Las agencias de defensa de la competencia con recursos insuficientes no pueden detectar adecuadamente los carteles y el abuso de posición dominante. En términos absolutos, el panel A del gráfico 10.5 muestra que las agencias de defensa de la competencia de América Latina y el Caribe reciben

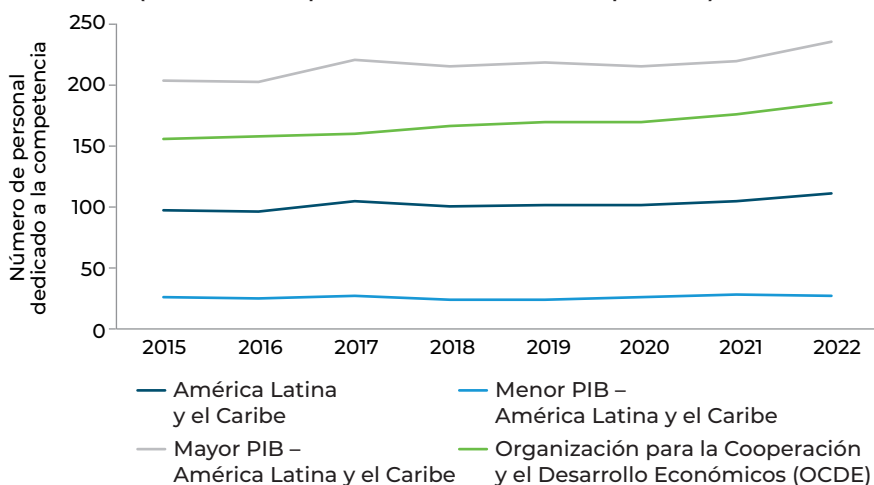
menos apoyo financiero que sus homólogas de la OCDE.²¹ También es cierto que, en relación con sus economías más grandes, las agencias de los países de la OCDE reciben menos financiamiento que las de la región. Sin embargo,

Gráfico 10.5. Presupuesto y personal de las agencias de defensa de la competencia

A. Presupuesto (millones de dólares)



B. Personal (número de empleados dedicados a la competencia)



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de *OECD Competition Trends* y cálculos de la OCDE.

Nota: El presupuesto promedio de las agencias para cada grupo de jurisdicciones de América Latina y el Caribe se basa en datos de 13 países. Los valores comunicados se convirtieron de euros a dólares estadounidenses utilizando las tasas de cambio promedio anuales del Fondo Monetario Internacional. El personal dedicado a funciones de competencia se basa en datos de 15 países. Tanto para las variables de presupuesto como de personal, "Mayor PIB - América Latina y el Caribe" incluye Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. "Menor PIB - América Latina y el Caribe" abarca Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Nicaragua, Panamá, Paraguay y República Dominicana para el indicador de presupuesto. Para el indicador de personal, incluye, además, Barbados y Uruguay.

²¹ En muchos países, las multas pagadas por las empresas que incurren en comportamientos anticompetitivos son retenidas por la agencia de defensa de la competencia.

el nivel absoluto de financiamiento ofrece una mejor indicación del esfuerzo antimonopolio, ya que la aplicación de la ley conlleva importantes costos fijos en los que incluso las economías pequeñas deben incurrir. Además, la comparación de los presupuestos en relación con el PIB podría exagerar los esfuerzos de aplicación de la ley de los países en desarrollo. Estos tienden a tener mercados más pequeños e instituciones más débiles, lo que fomenta el comportamiento de los carteles y las prácticas anticompetitivas. Por lo tanto, podría decirse que sus presupuestos de competencia en relación con el PIB deberían ser mayores que los de economías avanzadas.

El gráfico 10.5, panel B, parece indicar que los países de América Latina y el Caribe cuentan con más personal en sus agencias de defensa de la competencia que sus homólogos de la OCDE. Sin embargo, no se dispone de datos sobre la calidad de ese personal, una variable esencial que hay que tener en cuenta al considerar el trabajo altamente técnico y exigente que deben realizar estas agencias. Asimismo, los bajos presupuestos indican que el personal dispone de menos recursos de investigación y expertos. Es posible que el reducido personal de las agencias de los países más pequeños de América Latina y el Caribe tampoco haya alcanzado el tamaño institucional mínimo necesario para el funcionamiento básico de una agencia de defensa de la competencia.

Sin embargo, como se desprende claramente del cuadro 10.2, los promedios regionales ocultan importantes variaciones dentro de cada región en cuanto a presupuestos y dotación de personal. Los países de América Latina y el Caribe en los que las agencias de defensa de la competencia gozan de mayor autoridad legal, incluida la facultad de presentar cargos penales en casos de conducta anticompetitiva —Brasil, Chile, Colombia y México—, también cuentan con los presupuestos y la dotación de personal más elevados. Los países que otorgan menos autoridad legal a sus agencias de defensa de la competencia (por ejemplo, Paraguay, República Dominicana y Trinidad y Tobago) también tienen presupuestos y dotaciones de personal más reducidos. En todos los países, excepto en Argentina, la dotación de personal y los presupuestos están correlacionados. El bajo presupuesto de la autoridad de defensa de la competencia argentina sugiere que, a pesar de la elevada dotación de personal, los presupuestos pueden

En 2022, por ejemplo, las multas pagadas a las agencias de defensa de la competencia de la región ascendieron a más de US\$300.000 por empleado de la agencia (OECD, CompStats). Sin embargo, estas cifras presupuestarias incluyen los ingresos procedentes de las multas, y no se recomienda calcularlas sobre esta base; las decisiones gubernamentales relativas al enjuiciamiento de las infracciones no deben verse distorsionadas por consideraciones de rentabilidad financiera para la agencia encargada del enjuiciamiento.

Cuadro 10.2. Niveles relativos de dotación de personal y presupuestos

	Presupuesto elevado	Presupuesto medio	Presupuesto bajo
Personal alto	Brasil Chile Colombia México		Argentina
Personal medio		Ecuador El Salvador Honduras Perú República Dominicana	
Personal bajo			Barbados Costa Rica Nicaragua Paraguay Trinidad y Tobago Uruguay

Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de la Global Competition Review (2023) e información pública.

Nota: Las celdas del presupuesto abarcan los siguientes rangos: presupuesto alto, entre US\$8 y US\$34 millones; presupuesto medio, entre US\$2 y US\$6 millones; presupuesto bajo, entre US\$0,4 y US\$2 millones. Las celdas de personal abarcan los siguientes rangos: personal alto, entre 77 y 528 empleados; personal medio, entre 31 y 70; personal bajo, entre 6 y 23. Se excluye Panamá porque las cifras de presupuesto y dotación de personal del país incluyen sus funciones de protección al consumidor, que son muy importantes y pueden eclipsar sus actividades de competencia.

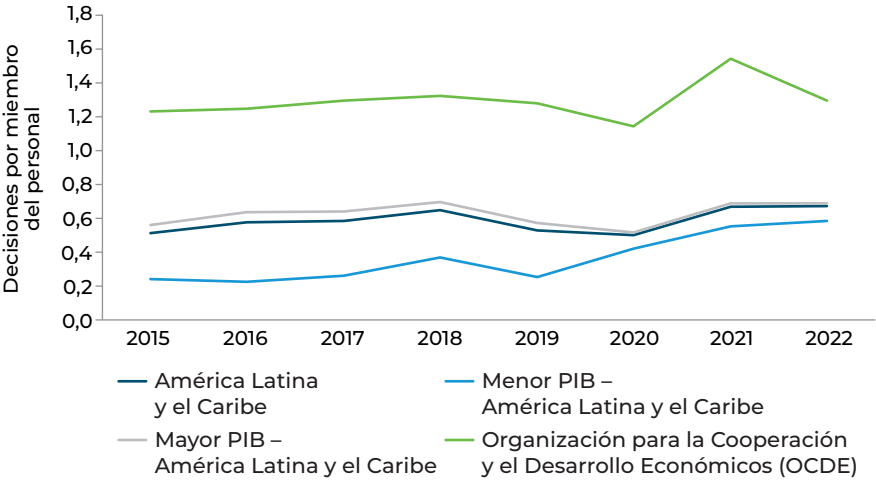
ser demasiado bajos para invertir en una labor significativa de investigación y análisis y para atraer al personal altamente cualificado que es esencial para la labor de aplicación de la ley.

Al final, el objetivo de los presupuestos y el personal es permitir la detección y el castigo de los comportamientos anticompetitivos y bloquear las fusiones que aumentan indebidamente el poder de mercado de las entidades fusionadas o imponer medidas correctivas. Sin embargo, si esos recursos se utilizan de manera ineficiente o son de baja calidad, la productividad de la agencia será baja. El gráfico 10.6 muestra que, efectivamente, las agencias de defensa de la competencia son menos productivas en América Latina y el Caribe. Incluso en los países más grandes, que concentran la mayoría de las decisiones en materia de competencia en la región, el número de decisiones por empleado es inferior a la mitad del que se observa en los países de la OCDE.

Autonomía jurídica y separación funcional

La autoridad legal de las agencias de defensa de la competencia de América Latina y el Caribe es más restringida y sus recursos financieros y productividad son significativamente inferiores a los de la OCDE. Además, tienen menos independencia legal frente a la injerencia política. La autonomía es

Gráfico 10.6. Decisiones por miembro del personal, por región



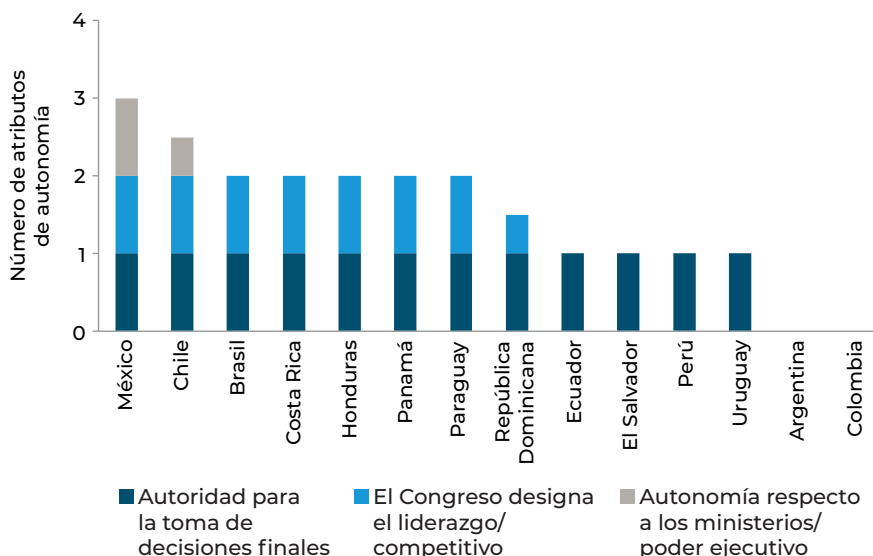
Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de *OECD Competition Trends* y cálculos de la OCDE.

Nota: Relación entre el número de decisiones (cartel, abuso de posición dominante y fusiones) y el personal. "Mayor PIB - América Latina y el Caribe" incluye Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. El número de decisiones en la categoría "Menor PIB - América Latina y el Caribe" incluye datos de Barbados, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Nicaragua, Panamá, República Dominicana y Uruguay. El agregado del personal para la misma categoría también incluye a Paraguay.

clave, porque los agentes económicos que participan en comportamientos anticompetitivos suelen tener influencia política. Las agencias de defensa de la competencia independientes tienen mayor libertad para investigar y bloquear las conductas anticompetitivas de aquellas empresas que los gobiernos podrían no estar dispuestos a perseguir. Sin embargo, el apoyo gubernamental a la competencia sigue siendo importante: como la autonomía de las agencias de defensa de la competencia rara vez está consagrada en la Constitución, los gobiernos pueden promover cambios legislativos que limiten la independencia de cualquier agencia de defensa de la competencia. Por lo tanto, incluso las agencias antimonopolio que gozan de una autonomía formal significativa pueden dudar a la hora de asumir casos controvertidos.

Las tres dimensiones de la autonomía se resumen en el gráfico 10.7. La primera dimensión es la autonomía respecto del Poder Ejecutivo y sus ministerios, un nivel de independencia poco común en la región. El Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC) de Chile, por ejemplo, goza de esta autonomía.²²

²² Chile cuenta con dos agencias. La Fiscalía Nacional Económica (FNE), un organismo del Poder Ejecutivo, lleva a cabo investigaciones y persigue las prácticas anticompetitivas. El TDLC se encarga de juzgar estos casos. La FNE también supervisa las fusiones y adquisiciones; sus decisiones en este ámbito pueden ser recurridas ante el TDLC.

Gráfico 10.7. Independencia jurídica de las agencias de defensa de la competencia por país

Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de una revisión de todas las leyes y los reglamentos antimonopolio aplicables a los países de América Latina y el Caribe, a octubre de 2024.

Nota: México se clasifica según el marco regulatorio vigente hasta diciembre de 2024. Los tres atributos de la autonomía son la facultad de decidir si se investiga y se procesa a las empresas; la facultad de emitir resoluciones y decisiones sobre los casos, y la aprobación de los presupuestos y la dirección de la agencia por parte del Poder Legislativo, en lugar de por el presidente.

La segunda dimensión se refiere a la forma en que se selecciona la dirección de la agencia. Requiere que los nombramientos no sean únicamente a discreción del Poder Ejecutivo, sino que sean competitivos o estén sujetos a la aprobación del Congreso. Muchas más agencias de la región presentan esta característica: se encuentran en Brasil, Chile, Costa Rica, Honduras, Panamá, Paraguay y República Dominicana.²³

La tercera dimensión de la independencia es común en la región: son las agencias, y no los funcionarios del Poder Ejecutivo, las que toman las decisiones finales en los casos antimonopolio. Las dos excepciones son Argentina y Colombia, donde la resolución final de los casos la dicta un funcionario político que no se dedica exclusivamente a funciones de competencia (el secretario de Comercio en Argentina y el superintendente de Industria y Comercio en Colombia). En 2018, Argentina aprobó una ley que

²³ En República Dominicana, la dirección ejecutiva es nombrada por el Poder Ejecutivo. De hecho, Procompetencia, la agencia de defensa de la competencia, no pudo hacer cumplir la ley durante ocho años porque no se habían realizado los nombramientos para la dirección.

establecía los mismos niveles de independencia de las agencias que en Brasil y Chile, pero aún no se ha implementado.

En general, los países con mayor autonomía también persiguen más casos y detectan más comportamientos de cartel. Este es el caso de Brasil y Chile, por ejemplo. Colombia es una excepción: su agencia de defensa de la competencia persigue muchos casos, a pesar de carecer de independencia formal, pero cuenta con un financiamiento significativo, un elevado nivel de personal y una amplia autoridad legal, y el funcionario encargado de las investigaciones antimonopolio (delegado para la Protección de la Competencia) es percibido como técnicamente calificado e independiente (CeCo, 2024).

La autoridad legal de las agencias de defensa de la competencia puede generar peligros. Si se ejerce de forma caprichosa o arbitraria, puede causar un daño significativo a la economía y reducir el bienestar social. Una solución es incorporar controles y contrapesos en el diseño institucional de las agencias de defensa de la competencia. Estos aumentan la previsibilidad y evitan abusos en la toma de decisiones. Para lograrlo, los acuerdos institucionales para hacer cumplir la ley de competencia pueden asignar funciones a dos agencias diferentes (independientes). Una se encarga de decidir si se abren investigaciones (instrucción) y se formulan acusaciones (acusación); otra juzga y resuelve los casos. En Chile, por ejemplo, la Fiscalía Nacional Económica lleva a cabo investigaciones, persigue las prácticas anticompetitivas y supervisa las fusiones y adquisiciones, pero es el TDLC, independiente, el que juzga estos casos. Otro factor que contribuye institucionalmente a los controles y contrapesos en Chile es que, aunque el fiscal pertenece formalmente al Poder Ejecutivo, su designación es competitiva y requiere la aprobación del Congreso.

El cuadro 10.3 resume la independencia y la separación de poderes de las agencias de toda América Latina y el Caribe. En general, las preocupaciones

Cuadro 10.3. Independencia jurídica y separación de poderes

	Independencia			
	Alta	Medio-alta	Medio-baja	Baja
Separación funcional	Chile México	Brasil Costa Rica República Dominicana Panamá Paraguay	Ecuador Perú	
Sin separación funcional		Honduras	El Salvador Uruguay	Argentina Colombia

Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de una revisión de todas las leyes y los reglamentos antimonopolio aplicables a los países de América Latina y el Caribe, a diciembre de 2024.

sobre el abuso de posición dominante son mayores en las agencias de defensa de la competencia más poderosas (independientes y autónomas). En consonancia con esas preocupaciones, la separación funcional es una característica mucho más común de las agencias más poderosas de la región que de aquellas que carecen de independencia.

Construir el apoyo a la competencia

La ley de competencia y su aplicación buscan, principalmente, abordar el comportamiento de las empresas que socava los mercados competitivos. Sin embargo, el comportamiento colusorio de las empresas o las fusiones destinadas únicamente a aumentar el poder de mercado no son la única amenaza para los mercados competitivos. El propio público puede mostrarse indiferente u hostil hacia la competencia.

A los votantes no les resulta fácil apreciar el impacto positivo que tiene en su bienestar la “mano invisible” de los mercados competitivos. Esto los hace más propensos a aceptar regulaciones que restringen la competencia, especialmente si esas regulaciones frenan fallas visibles y concretas de mercado. Incluso la autoridad de facto y de jure de las agencias de defensa de la competencia depende del apoyo público a los mercados competitivos. Cuando este es frágil, las agencias dan mayor importancia a las sensibilidades políticas que rodean las posibles medidas de aplicación. La importancia del apoyo público a la competencia subraya la necesidad de que las agencias de defensa de la competencia se dediquen a defender enérgicamente la competencia.

Las agencias de defensa de la competencia también pueden desempeñar un papel en la configuración de políticas públicas que alivien los efectos limitadores del mercado que tienen las infraestructuras deficientes, las barreras geográficas a la competencia y la regulación. Una herramienta común que las agencias de defensa de la competencia pueden utilizar para defender estas reformas es la de los estudios de mercado. A través de ellos, las agencias de defensa de la competencia analizan las condiciones de competencia en un sector y las oportunidades para hacerlo más competitivo. Los estudios pueden identificar comportamientos anticompetitivos por parte de las empresas, lo que impulsa a las agencias a abrir investigaciones, u obstáculos normativos a la competencia, que sientan así las bases para reformas políticas.

La facultad de realizar análisis del impacto competitivo de las regulaciones antes de su imposición es una herramienta aún más poderosa que los estudios de mercado. Basándose en las conclusiones de estos análisis, las agencias de defensa de la competencia pueden recomendar cambios en

los proyectos de regulación que permitan alcanzar los objetivos normativos sin reducir la competencia. De hecho, dos agencias de defensa de la competencia de la región —el TDLC de Chile y el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) de Perú— pueden emitir decisiones vinculantes para modificar o suspender las regulaciones que crean barreras irrazonables a la competencia. Sin embargo, la mayoría solo puede emitir recomendaciones no vinculantes para mejorar las condiciones de competencia.

Política de competencia en el mundo digital

La llegada de la economía digital y la inteligencia artificial ha planteado nuevas cuestiones en materia de política de competencia, muchas de las cuales aún no se han resuelto. Una de ellas es si el cambio en la composición de la economía ha afectado el poder de mercado, tal como se refleja en el *markup* de los precios de las empresas sobre sus costos marginales (recordando que, en mercados perfectamente competitivos, estos deberían ser iguales). De Loecker, Eeckhout y Unger (2020) concluyen que los *markups* promedio en Estados Unidos han aumentado, lo que hace sospechar que se debe a la disminución de la competencia y la menor aplicación de las leyes antimonopolio. Miller (2025), sin embargo, sostiene que el aumento de los *markups* es el resultado de los avances tecnológicos, que incluyen la composición cambiante y cada vez más digital de la economía. Esta conclusión se basa en una revisión de estudios sectoriales que examinan la evolución del poder de mercado en largos períodos de tiempo. Foster, Haltiwanger y Tuttle (2022) aportan evidencia detallada, basada en datos del censo de Estados Unidos, que respalda la conclusión de que el cambio tecnológico ha impulsado el aumento de los *markups* en la industria manufacturera.

Marto (2023) ofrece una explicación diferente para el aumento de los *markups* agregados en Estados Unidos entre 1980 y 2015, pero tampoco lo atribuye a una disminución de la competencia. En cambio, Marto concluye que los *markups* aumentaron debido a la complicada interacción de varios factores: el aumento de la productividad en la industria manufacturera, el aumento de los ingresos y un cambio en la demanda de servicios. En consonancia con las conclusiones de Miller (2025) y Tuttle (2024), la tecnología vuelve a desempeñar un papel importante: el auge de las empresas de servicios durante este período coincide con el de la economía digital, desde el comercio por Internet y las redes sociales hasta las tecnologías financieras (*fintech*) y la “economía colaborativa”.

¿Deberían ser diferentes las normas para aplicar la política de competencia a estas nuevas industrias de servicios? Este tema, tan debatido, excede

el alcance de este capítulo y, en cualquier caso, es un ámbito en el que el desacuerdo entre los expertos de varios países dificulta la formulación de recomendaciones para América Latina y el Caribe. Sin embargo, es útil observar que gran parte del debate se centra en los efectos de estas industrias sobre los competidores (por ejemplo, el efecto de Amazon sobre las librerías), mientras que la política de competencia suele centrarse en los efectos del poder de mercado sobre los consumidores (aunque, recientemente, ha aumentado la preocupación por la posibilidad de que las empresas ejerzan su poder de mercado sobre sus proveedores, en particular los trabajadores).

Según los estándares habituales de consumo, la mayoría de la evidencia apunta a los efectos positivos de la presencia de grandes empresas digitales. Jo, Matsumura y Weinstein (2024) concluyen que el comercio electrónico en Japón redujo la dispersión de precios entre ciudades de los productos vendidos en tiendas físicas y disminuyó los precios ajustados por variedad entre 1996 y 2014 en un 0,9%, más en ciudades con poblaciones con un alto nivel educativo. Balyuk (2023) concluye que los consumidores que obtienen préstamos *fintech* tienen, posteriormente, un mayor acceso al crédito bancario. Wallsten (2017) constata que la entrada de los servicios de viajes compartidos en la ciudad de Nueva York redujo las quejas de los consumidores por viaje sobre los taxis de la ciudad, incluidas las quejas sobre máquinas de tarjetas de crédito averiadas, aire acondicionado y calefacción, y mala educación.

No obstante, la entrada de estas empresas e industrias plantea nuevas cuestiones para la política de competencia. En primer lugar, ¿cómo debe abordar la política de competencia las fuertes economías de red de muchas de estas nuevas industrias, como el comercio electrónico? En este caso, la cuestión esencial es si las economías de escala son tan grandes que impiden la entrada de la competencia, lo que permite a estas empresas cobrar precios más altos que los competitivos a los proveedores (en el caso de las grandes empresas de comercio electrónico) o a los anunciantes (en el caso de las grandes empresas de redes sociales).

En segundo lugar, muchas de estas nuevas empresas son plataformas que venden servicios tanto a consumidores finales (como los hogares) como a proveedores (por ejemplo, los vendedores en empresas de comercio electrónico como Amazon y los anunciantes de sitios web de redes sociales). ¿Cuál es el potencial de estas plataformas para incurrir en conductas anti-competitivas o ejercer poder de mercado?

En tercer lugar, ¿cómo deben evaluar las agencias de defensa de la competencia las fusiones y adquisiciones en la economía digital? Se trata de un ámbito delicado de la economía y el derecho. Gutiérrez (2022) analiza la complejidad de regular una importante plataforma de comercio electrónico y señala que, si bien algunas regulaciones comúnmente respaldadas

podrían reducir el bienestar de los consumidores, otras podrían aumentarlo. Rong et al. (2024) analizan la introducción de las Anti-Monopoly Guidelines for the Platform Economy, de China, y concluyen que, en lugar de aumentar la competencia, las directrices redujeron la inversión de *venture capital* y la entrada en estos mercados.

Una cuestión relacionada es si la evaluación de las fusiones y adquisiciones de las empresas digitales debe basarse en sus efectos sobre los *markups* en los mercados pertinentes o, más bien, en análisis (difíciles) de los efectos de las transacciones sobre la innovación y la entrada futuras. Las conclusiones de Cunningham, Ederer y Song Ma (2021) confirman el uso de “adquisiciones depredadoras” en la industria farmacéutica, es decir, adquisiciones destinadas a frenar la aparición de innovaciones que reducirían la participación de mercado de la empresa adquirente. Las adquisiciones de tecnologías complementarias, como las plataformas, por parte de empresas con un poder de mercado significativo también son motivo de preocupación, ya que pueden ampliar el poder de mercado de las empresas adquirentes a otros mercados (Hovenkamp, 2021). Algunas adquisiciones de plataformas que fueron aprobadas por las autoridades, como la compra de Instagram por parte de Facebook, han sido criticadas, precisamente, por pasar por alto los efectos sobre la innovación. Sin embargo, hasta ahora no hay pruebas de que las empresas digitales realicen “adquisiciones depredadoras” de forma generalizada.

Las “adquisiciones depredadoras” requieren importantes barreras a la entrada y altas tasas de innovación y cambio tecnológico. Tanto el sector farmacéutico como el digital presentan estas últimas características. En el sector farmacéutico, las barreras a la entrada son las patentes y los costos fijos de desarrollo de nuevos medicamentos. En el sector digital, la principal barrera son las economías de red de las que disponen las empresas ya establecidas. Sin embargo, esta barrera puede ser relativamente baja si se compara con los costos fijos de entrada en la industria farmacéutica, que las “adquisiciones depredadoras” pueden retrasar durante años.

La inteligencia artificial (IA) también tiene implicaciones para la política de competencia. Algunas cuestiones simplemente requieren la aplicación de herramientas de competencia estándar a una nueva tecnología. Una preocupación, que abarca tanto la economía digital como la analógica, por ejemplo, es si las empresas pueden aprovechar el poder de mercado en un sector para lograrlo en otro. En el caso de la IA, la cuestión es si las empresas que tienen poder de mercado en insumos clave de la IA (*hardware*, como Nvidia, o potencia informática, como Amazon, Google y Microsoft) podrán aprovechar su poder de mercado en otras áreas de la IA, por ejemplo, mediante acuerdos que les den acceso exclusivo a datos o

modelos de IA. Hagiu y Wright (2025) se muestran optimistas y creen que las siete grandes empresas de este ámbito (Amazon, Apple, Google, Meta, Microsoft, Nvidia y Open AI) ejercerán una presión competitiva significativa entre sí. A diferencia de las empresas creadas en torno de las búsquedas en Internet, los autores no observan círculos de retroalimentación de datos que generen economías de red en la IA.

Otras cuestiones relacionadas con la competencia que plantea la IA son novedosas. La IA puede, por ejemplo, facilitar la colusión de precios entre muchos actores. En mercados con muchos compradores y vendedores y productos heterogéneos, como el alquiler de apartamentos, es difícil para los vendedores coordinar los precios. La IA, con su capacidad para procesar grandes cantidades de datos, puede resolver este problema de coordinación. En Estados Unidos se han presentado demandas penales y civiles contra propietarios, procesadores de carne, revendedores en línea, hoteles y casinos, todos ellos acusados de utilizar algoritmos de IA para coludir en la fijación de precios. Sin embargo, Inderst y Thomas (2024) sostienen que los algoritmos de fijación de precios pueden beneficiar a los consumidores al aumentar la transparencia de los precios. Por lo tanto, desde la perspectiva del bienestar de los consumidores, es poco probable que la respuesta óptima de las agencias antimonopolio al uso de algoritmos para coludir sea prohibir su uso. Hagiu y Wright (2025) observan que la IA puede reducir el poder de mercado de algunas empresas de plataformas al sustituir una de las partes del mercado por una solución de IA. Sin embargo, no está claro si la competencia aumentará, ya que los proveedores de IA de esta solución también pueden tener poder de mercado.

La agenda de reformas por delante

Aunque la mayoría de las empresas no participa en prácticas anticompetitivas, este comportamiento es lo suficientemente común en la OCDE como para justificar esfuerzos significativos para apoyar a las agencias de defensa de la competencia que pueden frenarlo. El hecho de que los *markups* en América Latina y el Caribe sean más altos que en la OCDE sugiere que el comportamiento anticompetitivo puede ser aún más común en la región. Esto es especialmente cierto si se tiene en cuenta que el cambio tecnológico ha tenido un efecto más fuerte en la composición económica de las economías de la OCDE. Según las conclusiones de Miller (2025) y otros autores analizados anteriormente, si la competencia y la aplicación de las leyes antimonopolio se mantienen constantes, las economías de la OCDE deberían presentar *markups* más elevados que en América Latina y el Caribe. Sin embargo, son más bajos.

A pesar de ello, los esfuerzos de los gobiernos de la región por suprimir las conductas anticompetitivas parecen ser significativamente menos enérgicos que en la OCDE. Las agencias de defensa de la competencia de América Latina y el Caribe cuentan con menos financiamiento y una autoridad jurídica más débil, son menos autónomas y, en última instancia, menos productivas que sus homólogas de la OCDE.

Al igual que con la reforma de los organismos reguladores recomendada en el capítulo 9, la reforma de las agencias de defensa de la competencia tiene el potencial de generar grandes beneficios para el crecimiento y la reducción de la pobreza con un costo fiscal mínimo. Los gobiernos de América Latina y el Caribe pueden aplicar muchas opciones de reforma para fortalecer las protecciones institucionales de los mercados competitivos.

En primer lugar, las agencias de defensa de la competencia de América Latina y el Caribe deberían invertir más en la detección y el desmantelamiento de los carteles. Los datos presentados anteriormente sugieren que hay un alto índice de subdetección en la OCDE; en la región podría ser el doble. Esto tiene grandes efectos negativos en el bienestar social y, en particular, en los hogares de bajos ingresos. Todos los países de la región deberían adoptar disposiciones que permitan la clemencia y hacer un uso más intensivo de esta y otras herramientas en sus esfuerzos por disuadir las prácticas anticompetitivas.

En segundo lugar, los gobiernos pueden reforzar la función de promoción de sus agencias de defensa de la competencia. Estas deben estar facultadas para identificar las regulaciones en todos los niveles de gobierno que puedan tener efectos anticompetitivos y, al menos en los casos más graves, proponer una reconsideración de las normas para mitigar esos efectos. En términos más generales, deben estar facultadas para promover los mercados competitivos como vehículos clave para mejorar el bienestar individual. Esto es particularmente importante en países donde la desconfianza pública hacia los mercados es alta.

En tercer lugar, la baja productividad de las agencias de defensa de la competencia de la región, en comparación con sus homólogas de la OCDE, sugiere que los esfuerzos en favor de la competencia de estas agencias deberían recibir un mayor apoyo político. Este apoyo puede ser tanto retórico —por ejemplo, en forma de respaldo público de los gobiernos a la importancia de los mercados competitivos y la labor de estas agencias— como legislativo, al conceder a estas agencias una mayor autonomía y los recursos que necesitan para reprimir los comportamientos anticompetitivos y promover mercados más competitivos.

En cuarto lugar, los países de la región han adoptado diferentes enfoques en materia de política de competencia y deberían intentar aprender

unos de otros en lo que respecta a sus éxitos y fracasos. Los países pequeños de la región se enfrentan a retos particulares. El tamaño reducido y la relativa inactividad de sus agencias de defensa de la competencia sugieren que no han alcanzado la escala mínima necesaria para proteger los mercados competitivos en sus países. Una respuesta ideal podría ser reducir las barreras comerciales, tanto arancelarias como no arancelarias, incluidas las relacionadas con las infraestructuras transfronterizas. Sin embargo, mientras esas barreras sigan siendo elevadas, estos países deberían considerar la posibilidad de emprender más iniciativas de colaboración, como el intercambio sistemático de información y evidencia, investigaciones y procedimientos conjuntos en casos multinacionales, e incluso la constitución de una red regional de agencias de defensa de la competencia, que pueda ayudar a alcanzar la escala mínima necesaria para una aplicación eficaz de las normas antimonopolio.²⁴

En resumen, la evidencia presentada en este capítulo pone de relieve las importantes pérdidas de bienestar que sufren los hogares debido al comportamiento anticompetitivo en América Latina y el Caribe. Los gobiernos disponen de muchas opciones de reforma para revertir estas pérdidas. Estas van desde reformas institucionales más amplias, para fortalecer las agencias de defensa de la competencia y la contratación pública, hasta reformas más específicas relacionadas con la aplicación de la ley de competencia y la gestión de la contratación pública.

²⁴ La European Competition Network (ECN) es una referencia útil para herramientas de colaboración eficaces.

La economía política de la (falta de) competencia

La competencia es un proceso y una estructura. Hasta ahora, el debate se ha centrado en los resultados de las transacciones de mercado, como los *markup* y los *markdowns*, que revelan cómo se desarrolla la competencia o reflejan los efectos de las medidas gubernamentales, como el tiempo que dedican las empresas a lidiar con la regulación. En este capítulo, el enfoque se centra en la economía política y en el conjunto de intervenciones de políticas que afectan la competencia.

Si bien la competencia se ve afectada por muchas políticas, desde la inversión en infraestructura hasta los regímenes fiscales, el análisis se centrará en la carga regulatoria que soportan las empresas, ya que es un área para la que se dispone de mediciones sistemáticas. Algunas regulaciones son procompetitivas y tienen por objeto corregir las fallas de mercado, reducir las asimetrías de información y apoyar la competencia leal mediante leyes antimonopolio, revisiones de fusiones y la facilitación de la entrada al mercado. Sin embargo, muchas regulaciones bien intencionadas terminan protegiendo a las empresas ya establecidas al crear barreras para otras empresas que desean entrar en el mercado. Los costos excesivos de cumplimiento, las licencias restrictivas y las normas de zonificación suelen disuadir a los nuevos competidores, mientras que los sistemas de permisos destinados a garantizar la seguridad se utilizan con frecuencia para excluir a los rivales.

La carga regulatoria de un país en un momento dado es la consecuencia de la acumulación de leyes y reglamentos aprobados durante largos períodos. Cada regulación se implementó inicialmente en algún momento y, a menos que se modificara, se mantuvo a través de una dinámica dependiente de la trayectoria.¹ Lo que ocurrió en cada momento desde entonces estuvo

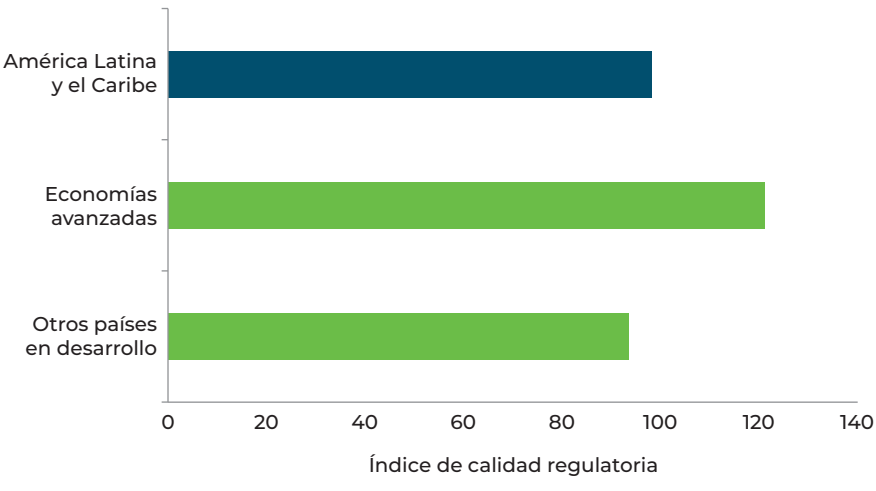
¹ La dependencia de la trayectoria es la idea de que las decisiones y condiciones pertinentes en la actualidad están profundamente influenciadas por las decisiones y condiciones que tuvieron lugar en el pasado, a menudo de una manera que bloquea determinadas decisiones, incluso si existen alternativas mejores.

condicionado por las circunstancias económicas estructurales imperantes, las capacidades del Estado y la dinámica de las políticas. Por lo tanto, la competencia o la falta de ella depende no solo del equilibrio político-económico actual, sino también de los actores, sus incentivos y su poder en diferentes momentos de la historia. En muchos casos, incluso comprender qué leyes o reglamentos podrían estar afectando la competencia es un reto. El gráfico 11.1 muestra una medida de la calidad regulatoria que refleja la percepción de la capacidad del gobierno para formular y aplicar políticas y reglamentos que promuevan el desarrollo del sector privado. La calidad regulatoria es peor en América Latina y el Caribe que en las economías avanzadas.

Como se explicará más adelante, la competencia es un bien público opaco e incomprendido. Los problemas de acción colectiva entre los consumidores y el público en general limitan su capacidad para resistir las acciones de las empresas organizadas, los sindicatos y las asociaciones profesionales, que utilizan su acceso privilegiado al juego de la formulación de políticas para reducir la provisión de este bien público mediante la introducción de barreras regulatorias a la entrada.

Para prevenir las prácticas anticompetitivas se requiere la presencia de instituciones reguladoras, como las descritas en el capítulo 9, las cuales reportan beneficios que son difíciles de observar y de largo plazo. Limitar

Gráfico 11.1. Calidad regulatoria, 2023



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de *Worldwide Governance Indicators*, Banco Mundial.
Nota: El índice de calidad regulatoria refleja la percepción de la capacidad del gobierno para formular y aplicar políticas y regulaciones sólidas que permitan y promuevan el desarrollo del sector privado. La razón oscila, aproximadamente, entre -2,5 y 2,5. En este gráfico, para facilitar la exposición, el índice se ha estandarizado para que tenga una mediana de 100.

la aparición de barreras, y acotarlas una vez que se han establecido, es más probable que ocurra en sociedades que pueden lograr resultados cooperativos con mayor facilidad. Esto sucede en contextos en los que, en primer lugar, existen buenas “tecnologías de agregación”, de modo que el número de actores colectivos con impacto directo en la formulación de políticas no es demasiado grande; en segundo lugar, en los que existen espacios bien institucionalizados para el intercambio de políticas; en tercer lugar, en los que los actores clave tienen horizontes a largo plazo, y, por último, en los que existen mecanismos de aplicación creíbles, como un poder judicial independiente o una burocracia fuerte a la que se pueden delegar determinadas políticas públicas.²

La eliminación total de las barreras suele requerir una amplia liberalización del mercado, lo que implica instaurar reformas coordinadas en materia de políticas regulatorias y fiscales, así como en infraestructura. Si bien los beneficios a largo plazo pueden ser sustanciales —mayor competencia, innovación y eficiencia—, los costos a corto plazo son inmediatos y políticamente delicados. El desmantelamiento del legado de regulaciones anticompetitivas acumuladas rara vez es gradual; tiende a ocurrir en momentos políticos específicos, cuando un liderazgo fuerte converge con circunstancias favorables. El éxito exige no solo voluntad política, sino también ingenio estratégico para sortear intereses arraigados, superar prejuicios y abordar profundas asimetrías informativas.

Un bien público opaco e incomprendido

La competencia en el mercado comparte las características fundamentales de un bien público: beneficia a un grupo grande y disperso —los consumidores—, y es difícil restringirla a unos pocos. Sin embargo, debido a que sus beneficios son indirectos y difusos, los consumidores tienen pocos incentivos para defenderla.

El argumento de Olson aplicado a la competencia

Según el marco teórico propuesto hace sesenta años por Mancur Olson, los bienes públicos tienden a estar escasamente provistos porque sus beneficiarios son numerosos y descoordinados, mientras que los costos de su provisión se concentran entre grupos de productores organizados, que a menudo se oponen a ellos (Olson, 1965; Wilson, 1980). Esta dinámica es especialmente

² Véanse, por ejemplo, Murillo et al. (2006), Spiller y Tommasi (2009), y Scartascini y Tommasi (2014).

cierta en el caso de la competencia: cuando aumenta, los consumidores disfrutan de precios más bajos y mejores servicios, pero estas ganancias se distribuyen de forma muy dispersa y no logran desencadenar una acción colectiva. Por el contrario, las empresas establecidas que sufrirán pérdidas están bien organizadas y tienen influencia política.

Estos intereses creados no solo presionan eficazmente para mantener las regulaciones que obstaculizan la entrada y protegen las rentas, sino que también moldean la opinión pública.³ A menudo presentan la competencia como una amenaza para el empleo, el desarrollo industrial o la soberanía nacional. Los políticos, en respuesta tanto al sentimiento de los votantes como a la presión de los intereses organizados, adoptan políticas intervencionistas que frenan la apertura del mercado, a pesar de los costos económicos a largo plazo.

Las encuestas confirman que muchos ciudadanos de la región tienen dificultades para comprender los beneficios de la competencia. Como se muestra en el gráfico 11.2, solo el 34% cree que tener más tiendas y supermercados reduciría los precios, y menos de la mitad entiende cómo los límites a los precios de los alquileres podrían reducir la oferta de viviendas.

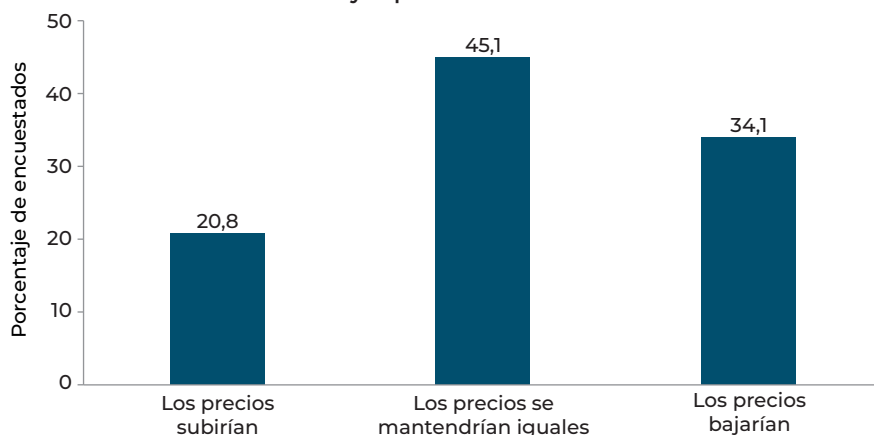
Estas opiniones reflejan no solo una distorsión narrativa, sino también la visibilidad limitada del funcionamiento de la competencia. Muchas regulaciones anticompetitivas —obstáculos para la concesión de licencias, reglamentaciones técnicas, prohibiciones a las exportaciones o subsidios selectivos— son oscuras, se formulan en un lenguaje prosocial y son difíciles de relacionar con los resultados del mercado. Esto facilita que los gobiernos y los intereses específicos protejan discretamente a ciertos miembros internos (en inglés, comúnmente conocidos como *insiders*), con una resistencia pública mínima. Los estrictos requisitos para obtener licencias bancarias, por ejemplo, suelen justificarse por motivos de estabilidad financiera, pero, en la práctica, también pueden servir para bloquear la entrada de nuevos actores, aumentar las comisiones y frenar la innovación.⁴ Existen barreras similares

³ La renta económica es una cantidad de ingresos que excede lo que es económica o socialmente necesario.

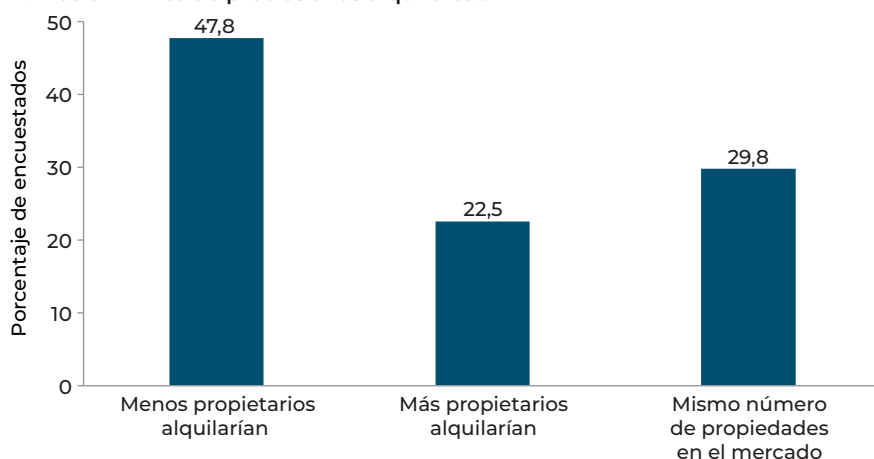
⁴ Becerra, Cavallo y Scartascini (2012) muestran que los niveles de crédito dependen tanto del poder de las empresas establecidas como de la capacidad del gobierno. En este capítulo se destaca repetidamente que las empresas establecidas se benefician de restringir la entrada, y que solo los Estados capaces pueden preservar la competencia contrarrestando estas presiones. En los últimos tiempos, los bancos establecidos han respondido a la competencia de las tecnologías financieras (FinTech) presionando para que se aprueben regulaciones restrictivas con el pretexto de la protección al consumidor y la equidad. Estos esfuerzos a menudo protegen la participación de mercado de los bancos a expensas de la innovación, la competencia y la inclusión financiera, especialmente en áreas desatendidas por la banca tradicional.

Gráfico 11.2. Políticas gubernamentales, entrada en el mercado y creencias de los ciudadanos

A. Tras una entrada de tiendas y supermercados...



B. Tras un límite de precios a los alquileres...



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de la encuesta en línea del BID-LAPOP.

Nota: El panel A recoge las respuestas a la pregunta de la encuesta: "Si se abrieran más supermercados y tiendas en su comunidad, ¿qué cree que pasaría con los precios de los productos?" (9.097 encuestados). El panel B recoge las respuestas a la pregunta: "Imagine que la gente se queja de que los alquileres son demasiado altos. En respuesta, el gobierno impone un límite a los precios de los alquileres. ¿Qué cree que pasaría?" (9.089 encuestados).

en sectores como el de la medicina, el derecho y el transporte urbano, donde las licencias restrictivas a menudo protegen más a los profesionales en lugar de beneficiar a los consumidores. Un ejemplo claro es la reacción negativa frente a las plataformas de viajes compartidos en América Latina y el Caribe, contra las cuales los sindicatos de taxistas se movilizaron con éxito utilizando argumentos de equidad y seguridad, mientras que los usuarios de las

plataformas, aunque numerosos, permanecieron políticamente fragmentados y desorganizados.⁵

Aun así, las preferencias y los argumentos de los votantes por sí solos no explican toda la gama de regulaciones que restringen la competencia y reducen el bienestar. Un factor importante es la información incompleta que poseen los votantes: si las personas no observan las regulaciones ni sus efectos, es poco probable que se opongan a ellas. Muchas barreras operan tras bambalinas y se ocultan detrás de objetivos nobles como la protección del empleo, la soberanía o la educación pública. Y, a diferencia de las crisis visibles, como el aumento de los precios o el desempleo, los costos de la reducción de la competencia son difusos, graduales y difíciles de atribuir, lo que dificulta aún más la movilización política. Esta asimetría informativa permite que las normas anticompetitivas persistan con escaso escrutinio público.

Por último, estas dinámicas se ven agravadas por la propia naturaleza de la competencia, que también funciona de forma lenta e invisible. Por ejemplo, cuando los países de la región desregularon sus sectores aéreos en la década de 1990, los precios bajaron con el tiempo, pero pocos atribuyeron las mejoras a la competencia. Mientras tanto, la simpatía del público solía recaer en las aerolíneas estatales, “campeonas nacionales”, que estaban protegidas de las fuerzas de mercado mediante subsidios y políticas proteccionistas. Estas medidas beneficiaron a ciertas personas con conexiones políticas, al tiempo que supusieron una carga para los contribuyentes y limitaron las opciones de los consumidores y la innovación.

Ampliando el argumento de Olson más allá de los mercados de producción

La teoría de Olson sobre la acción colectiva ayuda a explicar por qué la competencia suele ser insuficiente en los mercados de consumo. La misma lógica se aplica, quizás con más fuerza aún, a los mercados entre empresas y de insumos. Estos mercados ascendentes (o *upstreams*) son esenciales para el funcionamiento de la economía, pero suelen ser menos visibles que los mercados de consumo y, por lo tanto, aún más susceptibles a la influencia concentrada de actores poderosos. Dado que el público en general está

⁵ Otros ejemplos son los sindicatos de docentes, que, aunque defienden los derechos laborales, a menudo actúan como operadores establecidos que se resisten a las reformas que promueven la competencia y la rendición de cuentas en la educación (Galindo et al., 2011). Al oponerse a cambios como la institución de evaluaciones de rendimiento o la flexibilidad en la dotación de personal, pueden bloquear la innovación y limitar las mejoras de calidad, lo que, en última instancia, perjudica a los estudiantes. Dinámicas similares afectan el desequilibrio entre universidades públicas y privadas en muchos países.

todavía más alejado de las transacciones en los mercados de insumos, las regulaciones anticompetitivas que los afectan son más difíciles de detectar, debatir o impugnar públicamente.⁶

En el contexto de las relaciones entre empresas, las grandes empresas establecidas suelen presionar para que se aprueben regulaciones que determinen las condiciones de acceso a insumos esenciales para los competidores descendentes (o *downstream*) como materias primas, bienes intermedios, logística, infraestructura o financiación. Estas regulaciones pueden adoptar la forma de prohibiciones a la exportación, controles de precios, subsidios preferenciales o normas técnicas que favorecen selectivamente a ciertos miembros internos. Aunque pueden justificarse como medidas para proteger industrias estratégicas o garantizar la estabilidad, a menudo sirven para afianzar a las empresas dominantes, aumentar los costos de sus rivales y reducir la competitividad del mercado; todo ello fuera de la vista del público.

Un claro ejemplo de esto se produjo en Argentina durante su iniciativa de desregulación de 2025. Antes de su eliminación, una regulación había beneficiado durante años a los principales productores de acero al imponer restricciones a la exportación de chatarra, su principal materia prima. Estos pudieron mantener esta barrera a la entrada gracias a sus conexiones políticas, a la falta de información de los votantes sobre las restricciones y a su impacto en la creación de empleo, pero también a la narrativa que difundieron sobre la protección de las materias primas industriales nacionales. Las medidas suprimieron artificialmente los precios nacionales de la chatarra, garantizando así a estos grandes productores un suministro estable y barato. Esto no solo les proporcionó una importante ventaja en términos de costos frente a sus competidores, sino que también creó distorsiones en los sectores relacionados. Las empresas más pequeñas y los usuarios alternativos de chatarra, como los recicladores o fabricantes de metal, incurrieron en mayores costos y escasez de suministro. El resultado fue un ecosistema de mercado menos dinámico y competitivo, en el que la innovación, la entrada y el espíritu empresarial se vieron sofocados, no por las fuerzas de mercado, sino por los privilegios regulatorios.

Este tipo de proteccionismo ascendente pone de relieve un importante punto ciego en los debates públicos sobre la competencia: aunque el público

⁶ Si bien los mercados ascendentes suelen ser opacos y vulnerables a la captura —es decir, los intereses de la industria ejercen una influencia indebida sobre las normas o los organismos encargados de supervisarlas—, esto no siempre significa un poder sin control para los proveedores establecidos. En algunos casos, las empresas poderosas de los mercados descendentes, como los fabricantes, los exportadores o las cadenas minoristas, pueden actuar como contrapesos, ejerciendo presión o litigando cuando las distorsiones de los insumos amenazan su competitividad. Esto es especialmente cierto en los sectores con concentración de mercado u orientados a la exportación.

en general puede ser consciente de los monopolios en las telecomunicaciones o el comercio minorista, pocos reconocen cómo las políticas industriales y la discrecionalidad regulatoria en los mercados de insumos pueden afianzar silenciosamente el poder concentrado. Estas intervenciones son más difíciles de examinar porque implican normas técnicas complejas y se expresan en un lenguaje burocrático. Sin embargo, su impacto en la estructura de mercado, la productividad y la innovación puede ser igual de trascendental.

En resumen, la competencia padece una desventaja tanto política como cognitiva. Es fácil de socavar, difícil de defender y, a menudo, sus efectos son invisibles, en especial cuando las regulaciones son complejas y los intereses están arraigados. Sin un liderazgo claro y la comprensión del público, la competencia sigue siendo un pilar sistemáticamente indefenso del desarrollo económico.

El proceso de elaboración de políticas y la competencia

En la sección anterior, se estableció que la competencia es un bien público opaco e incomprensido. Superar estos obstáculos para promover una economía competitiva, y, por lo tanto, dinámica, impone grandes exigencias al proceso de formulación de políticas.

Los actores y sus acciones

Los resultados de las políticas dependen de quiénes participan en la toma de decisiones, sus incentivos y su poder relativo, dada la serie de normas que rigen dicho proceso. En el escenario más estilizado, las políticas públicas tienden a decidirse en ámbitos públicos —como el congreso nacional, los niveles subnacionales de gobierno, la burocracia y el poder judicial— en los que participan actores estatales o políticos profesionales, incluidos presidentes, líderes de partidos, legisladores, gobernadores, burócratas y jueces. Los incentivos de los funcionarios públicos, así como las capacidades estatales necesarias para desempeñar determinadas funciones esenciales, son factores determinantes de qué políticas son técnica y políticamente viables y sostenibles. Incluso condicionan el tipo de demandas políticas que perseguirán los actores privados (Scartascini y Tommasi, 2010).

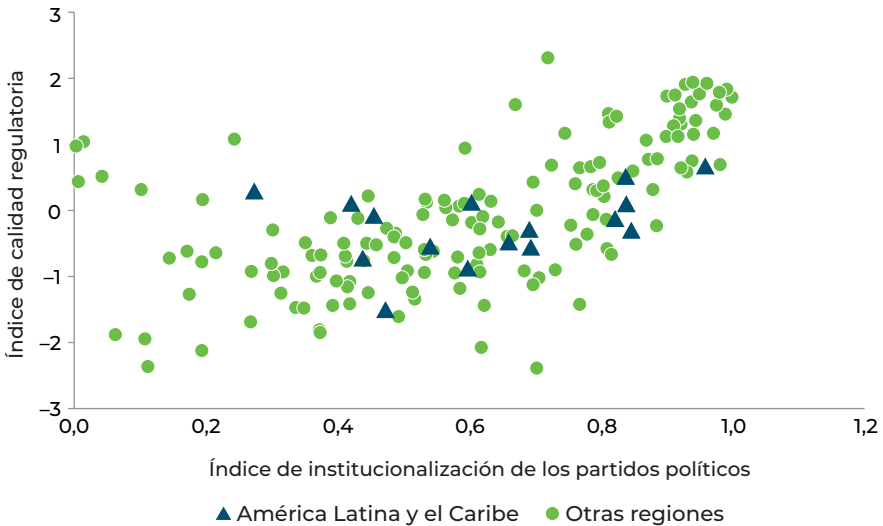
Los políticos y los funcionarios públicos deberían estar interesados en aumentar el nivel de competencia en la economía, ya que esto generará resultados deseables a largo plazo para la sociedad en su conjunto. Que realmente den prioridad a la aplicación de estas políticas depende de factores que varían según los países y a lo largo del tiempo, como la transparencia de la formulación de políticas y de los procesos políticos, el nivel y la calidad de

la información en la que se basa la opinión pública, su disposición para atender el interés general o intereses especiales, y sus incentivos para dar mayor importancia a los resultados de bienestar de largo alcance frente a los beneficios políticos de corto plazo.

Para aplicar eficazmente políticas que fomenten la competencia se requieren capacidades estatales sustanciales. La implementación de la regulación antimonopolio, la garantía de la seguridad laboral y sanitaria de los trabajadores y los consumidores, y otras iniciativas similares exigen una burocracia competente. Del mismo modo, para aplicar políticas industriales que no puedan ser fácilmente capturadas, el gobierno debe ser capaz de evaluar las mejores alternativas, evitando, al mismo tiempo, la presión que ejercen el *lobby* y los intereses privados.

Los incentivos de los políticos y las capacidades del Estado dependen de una serie de características de las instituciones políticas y del sistema político, entre las que se incluyen, por ejemplo, si los sistemas de partidos políticos están institucionalizados (como muestra el gráfico 11.3, los países con sistemas de partidos más institucionalizados tienden a tener mejores regulaciones); si son programáticos (es decir, centrados en políticas o plataformas

Gráfico 11.3. Institucionalización de los partidos y calidad regulatoria



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir del proyecto Varieties of Democracy (V-Dem) y Worldwide Governance Indicator, Banco Mundial.

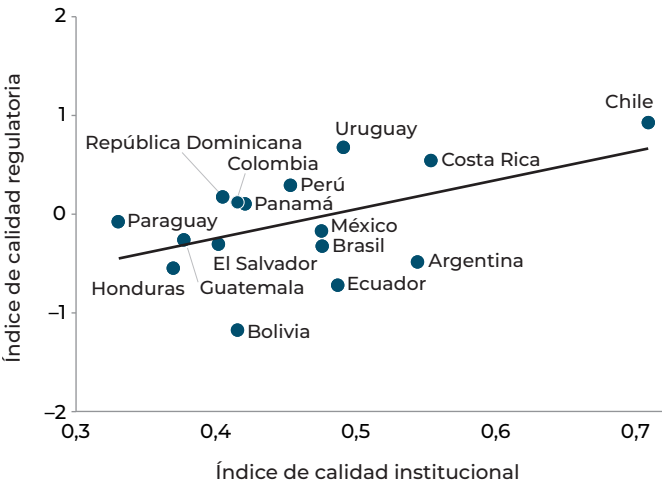
Nota: El índice de institucionalización de los partidos mide el grado de institucionalización de los partidos políticos en un país. El índice varía entre 0 (baja institucionalización) y 1 (alta institucionalización). El índice de calidad regulatoria refleja la percepción de la capacidad del gobierno para formular y aplicar políticas y reglamentos sólidos que permitan y promuevan el desarrollo del sector privado. La estimación oscila, aproximadamente, entre -2,5 y 2,5. La correlación entre la institucionalización de los partidos y la calidad regulatoria es de 0,40 para los países de América Latina y el Caribe, y de 0,19 para los países de otras regiones.

amplias) o clientelistas (que ofrecen favores o beneficios a cambio del apoyo público); si los procesos políticos tienen una orientación nacional o están fragmentados en feudos locales; si las legislaturas nacionales tienen capacidades sólidas para elaborar políticas y los legisladores tienen una visión a largo plazo; si los poderes judiciales son independientes o están subordinados al gobierno de turno, y si los sistemas de la función pública están bien desarrollados y profesionalizados o dependen de las influencias políticas del gobierno en el poder (Scartascini et al., 2010).

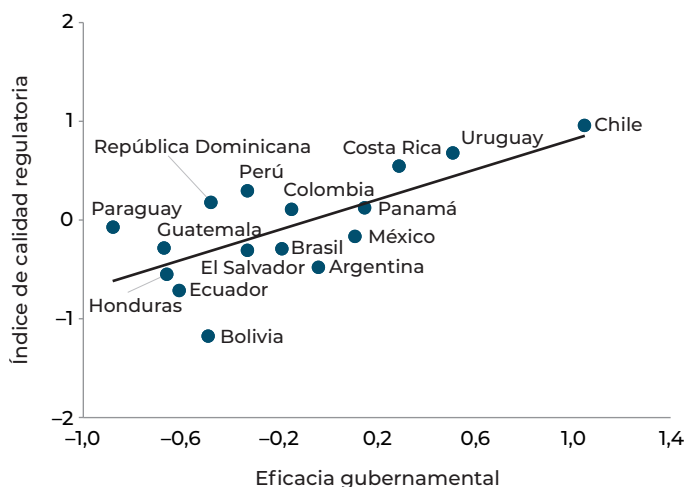
El conjunto de políticas públicas que se tienen en cuenta en el proceso de formulación de políticas depende de lo que los actores decidan exigir. En los Estados con baja capacidad, es menos probable que se impulsen políticas que promuevan la competencia, ya que reclamar la acción del gobierno es costoso y solo vale la pena si su implementación es probable. Ante la incertidumbre de la capacidad del Estado, los grupos de interés suelen dar prioridad a las políticas que reportan beneficios inmediatos y predecibles, como los subsidios o las exenciones fiscales, frente a las inversiones a largo plazo, como las infraestructuras o la facilitación de las exportaciones. Este sesgo socava la productividad y la competencia. En otras palabras, las regulaciones son más onerosas si el Estado tiene menos capacidad para diseñar, implementar y hacer cumplir las regulaciones y las funciones de supervisión (Becerra, Cavallo y Scartascini, 2012; Franco Chuairé, Scartascini y Tommasi, 2017). En América Latina y el Caribe, los países con mayor capacidad estatal —medida por la calidad institucional (panel A del gráfico 11.4) y la eficacia del gobierno (panel B)— tienden a tener regulaciones más favorables para las empresas.

Gráfico 11.4. Capacidades gubernamentales y calidad regulatoria

A. Calidad regulatoria según calidad institucional



(continúa en la página siguiente)

Gráfico 11.4. Capacidades gubernamentales y calidad regulatoria (cont.)**B. Calidad regulatoria según eficacia gubernamental**

Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de la Guía Internacional de Riesgo País – Calidad del Gobierno (ICRG QoG) y *Worldwide Governance Indicator*, Banco Mundial.

Nota: El índice ICRG QoG representa el valor medio de tres variables clave de la Guía Internacional de Riesgo País (ICRG): corrupción, ley y orden, y calidad de la burocracia. Estos componentes se puntúan de 0 a 1, y los valores más altos indican una mayor calidad del gobierno. El índice de eficacia gubernamental mide la percepción de la calidad de la administración pública de un país. Combina varias dimensiones, entre ellas, la calidad de la prestación de los servicios públicos, la profesionalidad y la competencia de los funcionarios públicos, la calidad y la independencia de la burocracia frente a las influencias políticas, y la credibilidad del compromiso del gobierno con sus políticas. El índice de calidad regulatoria refleja la percepción de la capacidad del gobierno para formular y aplicar políticas y reglamentos sólidos que permitan y promuevan el desarrollo del sector privado. Este rango oscila, aproximadamente, entre -2,5 y 2,5.

Confianza en el gobierno y en los demás

La confianza es una base fundamental para las reformas que favorecen la competencia. Como afirman Keefer y Scartascini (2022), la desconfianza socava la provisión de bienes públicos al debilitar la voluntad de los ciudadanos para exigir reformas y coordinar acciones. Cuando los votantes dudan de que otros se unirán a ellos para impulsar beneficios generales, o no confían en que las instituciones implementen las reformas de manera justa, tienden a favorecer políticas clientelistas y limitadas. En entornos de baja confianza, los actores son menos propensos a apoyar la reducción de las barreras a la entrada o la inversión en infraestructuras compartidas, por temor a que los beneficios recaigan en ciertos miembros internos.

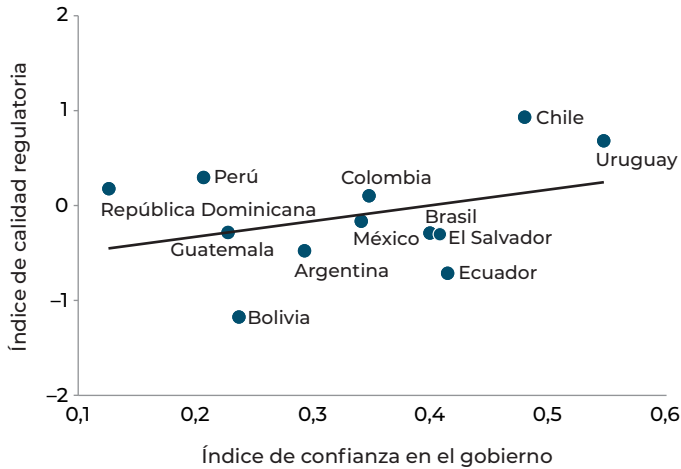
Irónicamente, la desconfianza también puede llevar a los ciudadanos a exigir regulaciones más estrictas para controlar el comportamiento de las empresas; regulaciones que, a menudo, terminan protegiendo a las empresas establecidas en lugar de a los consumidores (Aghion et al., 2010). Estas regulaciones son difíciles de dismantelar porque la escasa confianza en

los organismos reguladores alimenta la sospecha hacia la desregulación. La desconfianza también limita el apoyo a los bienes públicos de menor costo, como las certificaciones y las plataformas de coordinación, que requieren la cooperación entre actores públicos y privados.

En resumen, la acción colectiva para defender la competencia se basa en la confianza. Los ciudadanos deben creer que los demás se resistirán a la búsqueda de rentas y contribuirán a los bienes públicos compartidos. Pero los datos de las encuestas sugieren que, cuando la confianza es baja, incluso la movilización cívica básica, como la organización de una petición, se considera inútil. Por lo tanto, la falta de confianza erosiona tanto la participación política como la demanda de políticas favorables a la competencia.

Los partidos políticos y las organizaciones de la sociedad civil pueden reducir los costos de la acción colectiva y canalizar las demandas de los ciudadanos. Pero cuando los partidos están débilmente institucionalizados, como suele ocurrir en América Latina y el Caribe, no logran presentar plataformas coherentes ni agregar intereses. En sistemas con bajos niveles de confianza, los legisladores tienden a favorecer las transferencias limitadas frente a los bienes públicos, como las infraestructuras y la regulación. Del mismo modo, las organizaciones de la sociedad civil solo son eficaces en la defensa de la competencia cuando cuentan con la confianza de los ciudadanos. El gráfico 11.5

Gráfico 11.5. Confianza en el gobierno y calidad de la regulación



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de World Value Survey Database (WVS) y Worldwide Governance Indicators, Banco Mundial.
Nota: El gráfico muestra la relación entre la confianza en el gobierno y el índice de calidad de la regulación. Los valores de confianza en el gobierno oscilan entre 0 y 1, y los valores más cercanos a 1 significan una mayor confianza. La calidad de la regulación refleja la percepción de la capacidad del gobierno para formular y aplicar políticas y regulaciones sólidas que permitan y promuevan el desarrollo del sector privado. Este rango oscila, aproximadamente, entre -2,5 y 2,5.

muestra que la confianza en el gobierno se correlaciona positivamente con la calidad de la regulación y la reducción de las barreras a la entrada en toda la región.

Agregación de las demandas de políticas en los ámbitos políticos

Las demandas de políticas de cada actor dependen de su posición económica, sus recursos y su confianza en las instituciones estatales. Por ejemplo, un propietario de activos vinculado a un sector específico tiene un fuerte incentivo para apoyar políticas que impulsen la rentabilidad de ese sector, como subsidios o barreras a la entrada, y para oponerse a aquellas que lo amenacen, como el aumento de los impuestos. Estas demandas pueden promover o restringir la competencia. Las empresas establecidas suelen buscar protección en los mercados donde venden sus productos, pero pueden apoyar mercados de insumos más eficientes, como los de crédito, mano de obra o infraestructura.

Los intereses que prevalecen dependen de la capacidad de organización de los actores. La acción colectiva es más fácil para los grupos concentrados con grandes intereses, como los propietarios de servicios públicos regulados, que para los actores difusos con intereses diversos, como los consumidores o los pequeños agricultores. El nivel de agregación también es importante. Las empresas tienden a perseguir objetivos específicos y limitados, como los subsidios, mientras que las asociaciones empresariales más amplias son más propensas a impulsar bienes públicos, como infraestructuras o reformas legales. La representación agregada de las asociaciones empresariales ayuda a internalizar las externalidades y dificulta la exigencia de beneficios distorsionadores para unos pocos.

Las empresas suelen beneficiarse de la eficiencia de los mercados de insumos y de la estabilidad macroeconómica general, pero es más difícil movilizarse en torno a objetivos tan amplios sin una organización de alto nivel. La estructura de la economía y el proceso de formulación de políticas configuran esta dinámica. En países con una toma de decisiones centralizada, la representación empresarial cohesionada puede ser eficaz, como ocurrió históricamente en Colombia. En sistemas más fragmentados (por ejemplo, Brasil en la actualidad), son más comunes el *lobby* descentralizado y la influencia a nivel local.

De ello se desprende que los sistemas políticos que agrupan bien los intereses, a través de partidos estables y negociaciones legislativas, son más adecuados para aplicar políticas procompetitivas a largo plazo. Por el contrario, los sistemas con muchos puntos de acceso suelen fomentar la búsqueda fragmentada de rentas. Cuando las interacciones entre el Estado

y los actores privados están institucionalizadas y se basan en la confianza, las demandas políticas tienden a ser a más largo plazo y beneficiosas para la competencia. Sin embargo, en muchos países de América Latina y el Caribe, la debilidad de las instituciones y los horizontes temporales cortos han fomentado un proceso de formulación de políticas balcanizado. Las élites empresariales, los sindicatos y los trabajadores informales obtienen beneficios específicos a través de canales distintos, lo que a menudo socava la competencia y la coherencia de las reformas económicas (Lora y Scartascini, 2010). En la siguiente sección, se examina un grupo de actores cruciales para la competencia en el mercado: el sector empresarial.

El poder de las empresas

El papel de las empresas en la formulación de políticas está íntimamente relacionado con el grado de competencia en los diferentes mercados. Las empresas ejercen formas de poder tanto estructurales como instrumentales, lo que contribuye a influir en las normas que rigen la actividad económica y da lugar a resultados que van desde el avance de los bienes públicos hasta la asignación de beneficios opacos y particulares a unos pocos actores bien conectados. En esta sección, se examina cómo las empresas se relacionan con el Estado, la naturaleza de sus demandas, y cómo estas interacciones difieren entre países y a lo largo del tiempo. Sobre la base de trabajos fundacionales de economía política y estudios regionales recientes, se argumenta que la influencia de las empresas no es intrínsecamente positiva o negativa, sino que sus efectos dependen del contenido de las demandas y de las estrategias utilizadas para satisfacerlas.

El poder empresarial en la formulación de políticas opera a través de dos canales principales. En primer lugar, el “poder estructural” se refiere a la influencia implícita que tienen las empresas debido a su papel central en la economía. Dado que las decisiones de inversión afectan el empleo, el crecimiento y los ingresos fiscales, los gobiernos se ven a menudo obligados a adoptar políticas que mantengan la confianza empresarial. Esto otorga a los actores empresariales una ventaja, incluso sin ejercer una presión activa (Lindblom, 1977; Culpepper, 2015). En segundo lugar, el “poder instrumental” implica la acción política directa: presiones políticas, financiación de campañas, creación de coaliciones e influencia a través de asociaciones empresariales. Este tipo de poder es más visible y es objeto de gran parte de la literatura en el campo de la política de los grupos de interés. Los actores empresariales con un alto poder instrumental pueden negociar cambios regulatorios favorables, obtener exenciones fiscales o bloquear reformas que amenacen sus intereses.

¿Es bueno o malo el poder empresarial?

La evaluación normativa del poder empresarial depende de la naturaleza de las demandas y de cómo se persiguen. En términos generales, estas demandas pueden clasificarse en cuatro categorías, según el grado en que reflejan los intereses colectivos de las empresas. Cuanto más esto sea así, menos perjudiciales (y potencialmente más beneficiosas) serán las demandas para la sociedad en su conjunto:

- *Lo bueno: demandas colectivas de bienes públicos.* Cuando las empresas abogan por mejoras en los derechos de propiedad, la estabilidad macroeconómica, la infraestructura y la eficiencia regulatoria, sus demandas se alinean con objetivos sociales más amplios, lo que contribuye a crear un entorno más predecible y eficiente para todos los agentes económicos. Se trata de bienes públicos que benefician no solo a las empresas, sino a la sociedad en general. Muchos de los indicadores “*Business Ready*” del Banco Mundial pertenecen a esta categoría.
- *Lo regular: áreas de políticas controvertidas.* Otras demandas, como las relacionadas con las políticas fiscales y laborales, son más ambivalentes. Las preferencias de las empresas por impuestos más bajos o regulaciones laborales más flexibles pueden impulsar la inversión y la competitividad, pero, si se implementan de manera regresiva o desequilibrada, también pueden erosionar la capacidad del Estado para redistribuir o proporcionar bienes públicos y protecciones a los trabajadores. En estos casos, el impacto de la influencia empresarial depende, en gran medida, del contexto y la implementación.
- *Lo malo: protección específica por sectores.* Cuando las empresas presionan para que se adopten políticas proteccionistas para sectores específicos —mediante aranceles, subsidios o cuotas—, suele disminuir la eficiencia general. Si bien esta protección puede preservar puestos de trabajo o amortiguar las crisis a corto plazo, tiende a reducir la innovación, obstaculizar la productividad y perpetuar el comportamiento de búsqueda de rentas.
- *Lo peor: privilegios específicos para las empresas.* Las formas más perjudiciales de influencia empresarial son aquellas que dan lugar a una protección específica para las empresas, en la que las empresas con buenos contactos consiguen regulaciones, contratos o subsidios favorables que no están al alcance de otras. Estos privilegios socavan la competencia, distorsionan la asignación de recursos y erosionan la confianza pública. También son los más opacos, ya que a menudo se ocultan en la letra pequeña de los presupuestos

Recuadro 11.1. Conexiones políticas y competencia

A menudo, los políticos y los funcionarios públicos están vinculados con empresas del sector privado. Estas conexiones adoptan muchas formas y modalidades. En algunos casos, los políticos provienen del sector privado, habiendo ocupado cargos en consejos de administración de empresas u otros puestos ejecutivos. En otros, las conexiones son menos directas y surgen del apoyo de las empresas a las campañas políticas. Independientemente de su origen, las conexiones políticas pueden influir en los resultados de las empresas y, cuando favorecen a unas empresas sobre otras, también pueden convertirse en una fuente de comportamiento anticompetitivo.

Se ha demostrado que las conexiones políticas afectan el acceso de las empresas a los recursos financieros y su rendimiento general. La evidencia muestra que las empresas con conexiones políticas, especialmente las que contribuyen a campañas políticas, reciben préstamos más cuantiosos, tienen más probabilidades de ser rescatadas de dificultades financieras y menos probabilidades de salir del mercado (Claessens, Feijen y Laeven, 2008; Faccio, Masulis y McConnell, 2006; Khwaja y Mian, 2005; Diegmann, Pohlan y Weber, 2024). Estas empresas también se benefician de un acceso preferencial a los contratos públicos (Khwaja y Mian, 2005; Acemoglu et al., 2018); ventajas burocráticas que agilizan los procesos administrativos y reducen los costos operativos (Shleifer y Vishny, 1994); indulgencia regulatoria y menor supervisión (Faccio, Masulis y McConnell, 2006); trato fiscal favorable y subsidios (Goldman, Rocholl y So, 2013; Choi y Lim, 2023), y acceso al crédito de instituciones financieras estatales o con influencias políticas (Leuz y Oberholzer-Gee, 2006; Schoenherr, 2019).

Aunque el valor de las conexiones políticas no siempre es fácil de cuantificar, su importancia suele hacerse más evidente cuando estos vínculos se rompen (Fisman, 2001; Acemoglu et al., 2018). Por ejemplo, cuando fallecen líderes políticos, cae el valor de las acciones de las empresas con conexiones políticas. En última instancia, las conexiones políticas pueden redirigir las rentas hacia las empresas conectadas a expensas de una mayor eficiencia económica. Esta dinámica conduce a una asignación ineficiente de recursos (Foster, Haltiwanger y Krizan, 2006), frena el dinamismo empresarial (Akcigit, Baslandze y Lotti, 2023) y da lugar a grandes pérdidas de eficiencia a nivel agregado (Restuccia y Rogerson, 2008; Hsieh y Klenow, 2009).

estatales, los contratos gubernamentales o los códigos regulatorios. El recuadro 11.1 resume una destacada literatura que explora cómo las “conexiones políticas” afectan la competencia.

La economía política de la influencia empresarial

Las empresas desempeñan un papel fundamental en la configuración del panorama político y económico de América Latina y el Caribe. Comprender

cómo interactúan las empresas con el Estado —y cómo han evolucionado estas interacciones a lo largo del tiempo— es esencial para entender los retos persistentes de la región en materia de concentración de mercado y captura regulatoria.

El poder histórico de las élites empresariales

El poder estructural de las élites empresariales en América Latina y el Caribe tiene profundas raíces históricas. Como subrayan Acemoglu y Robinson (2008, 2013), los orígenes del dominio de las élites se encuentran en la concentración colonial y poscolonial de la riqueza y la tierra, lo que se tradujo en influencias políticas desproporcionadas. Estas élites fueron capaces de configurar las instituciones de manera que protegieran sus privilegios económicos, a menudo capturando el Estado o formando alianzas con actores políticos para garantizar que las políticas se ajustaran a sus intereses. A través del control de los mercados crediticios, la tierra y las infraestructuras, actuaron como guardianes de las oportunidades económicas y pudieron vetar eficazmente las reformas que amenazaban sus posiciones.

La democratización y la ampliación del sufragio a finales del siglo XX no lograron desbancar por completo el dominio de las élites, ya que el derecho al voto no resolvió necesariamente los problemas de acción colectiva de los ciudadanos ni negó a estas minorías selectas su ventaja organizativa (Acemoglu y Robinson, 2008). Las élites económicas se adaptaron a la democracia desarrollando formas de influencia más sofisticadas y legítimas (Ardanaz y Scartascini, 2013). En lugar de un dominio manifiesto, aplicaron estrategias más sutiles: presionaron, financiaron campañas políticas, crearon grupos de expertos y moldearon el discurso público. En muchos casos, pasaron de estar *por encima* del sistema político a convertirse en actores centrales *dentro* de él. Su influencia persistió a través de redes, la captura regulatoria y la configuración de agendas políticas, especialmente en áreas menos visibles para el público en general, como la regulación de los mercados de insumos, las políticas fiscales o los subsidios industriales (Cárdenas, 2016, 2019; Castañeda y Ruiz, 2021; Eslava y Meléndez, 2010; Pachón y Brolo, 2021; Schneider, 2021).

Política de intereses especiales y teoría de los grupos de interés

Como complemento al trabajo de Acemoglu y Robinson, existe una corriente de la literatura sobre economía política que se centra en el papel de las élites y ofrece una visión fragmentada y pluralista del poder empresarial más aplicable a muchas democracias modernas. En lugar de considerar que la formulación de políticas es generada por una élite dominante, el modelo

desarrollado por Grossman y Helpman (1994, 2001) la presenta como el resultado de la presión ejercida por múltiples grupos de interés, cada uno de los cuales busca rentas o protecciones. Desde este punto de vista, las empresas no son un bloque monolítico, sino un conjunto de actores con intereses divergentes, que incluyen diversos sectores (por ejemplo, la agricultura, la banca o la industria manufacturera); empresas en diferentes etapas de la cadena de valor (ascendentes frente a descendentes), e, incluso, empresas individuales. Esta desagregación es importante. En contextos en los que las empresas están fragmentadas, las influencias políticas tienden a ser más específicas y particularistas. Las empresas presionan para obtener exenciones sectoriales, líneas de crédito especiales o subsidios a la exportación que solo benefician a un grupo reducido. El resultado es un proceso de políticas en el que las demandas contrapuestas se arbitran mediante negociaciones y acuerdos, en lugar de una planificación estratégica a largo plazo. Este entorno favorece a las empresas mejor organizadas o más cercanas al Estado, lo que refuerza la desigualdad de influencia.

Estudios posteriores amplían aún más este marco al tratar la formación de grupos de interés como un proceso endógeno. Se preguntan *quién* se organiza y *cómo* (Dutt y Mitra, 2002; Schneider, 2004; Bombardini y Trebbi, 2012). La teoría de la acción colectiva de Olson ayuda a explicar por qué los intereses grandes y difusos (por ejemplo, todas las empresas que exigen mejores infraestructuras) son más difíciles de organizar que los intereses estrechos y concentrados (un puñado de empresas que buscan exenciones fiscales). Los entornos institucionales, la capacidad del Estado y las tradiciones asociativas configuran la densidad, la coherencia y las estrategias de los actores empresariales.

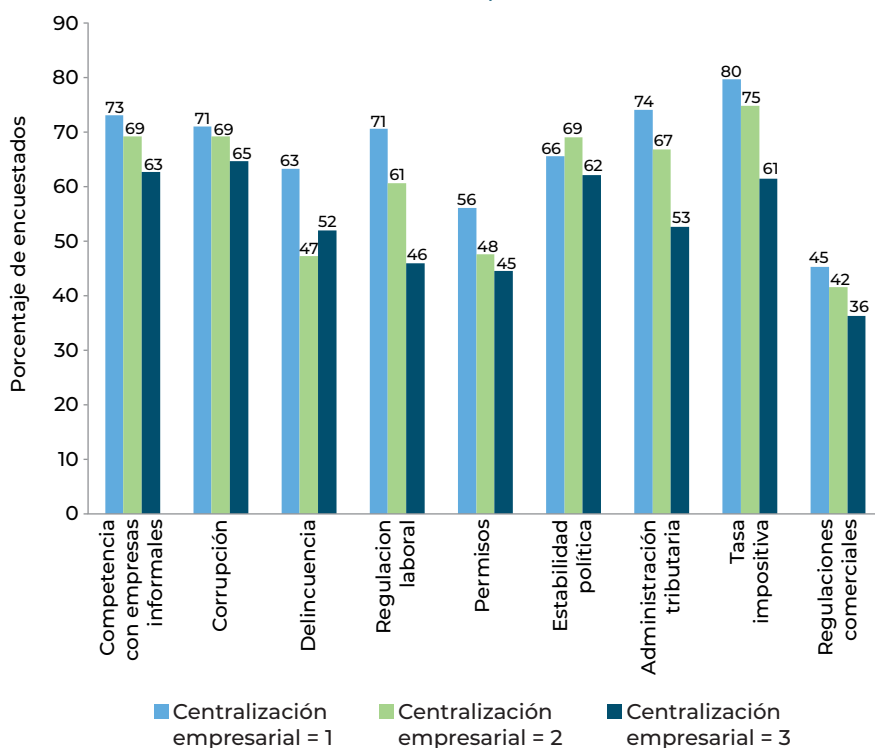
Otra línea de la literatura se ha centrado en ofrecer una descripción detallada de cómo las empresas participan en la formulación de políticas en América Latina y el Caribe a través de diferentes modos de organización y estrategias políticas (Schneider, 2009, 2010, 2013a). Allí se destaca que las empresas ejercen su poder instrumental eligiendo entre un “portafolio” de vías: pueden tratar de influir en las políticas a través de asociaciones empresariales, *lobby* directo, redes personales, financiación de campañas o asociaciones con actores estatales, dependiendo del tema, el entorno institucional y sus propias capacidades.

Una idea clave de Schneider es que el nivel de agregación de la participación política de las empresas determina el tipo de demandas que estas formulan. Cuando los actores empresariales se organizan colectivamente, a través de asociaciones nacionales fuertes o cámaras sectoriales, son más propensos a exigir bienes públicos, como políticas macroeconómicas estables, derechos de propiedad sólidos, infraestructuras eficientes o una mejor regulación. Por el contrario, cuando la representación empresarial está

fragmentada, las acciones políticas tienden a ser más particularistas, orientadas hacia protecciones específicas para las empresas, exenciones fiscales o favores regulatorios.

La evidencia empírica respalda este argumento. Como muestra el gráfico 11.6, en países donde la representación empresarial está más centralizada, las empresas informan menos obstáculos para hacer negocios. Del mismo modo, el gráfico 11.7 indica que una mayor confianza en las asociaciones empresariales se correlaciona con entornos regulatorios más favorables. Estos patrones sugieren que las organizaciones empresariales más fuertes, representativas y legítimas pueden contribuir a una mejor gobernanza y a políticas más favorables a la competencia, mientras que una

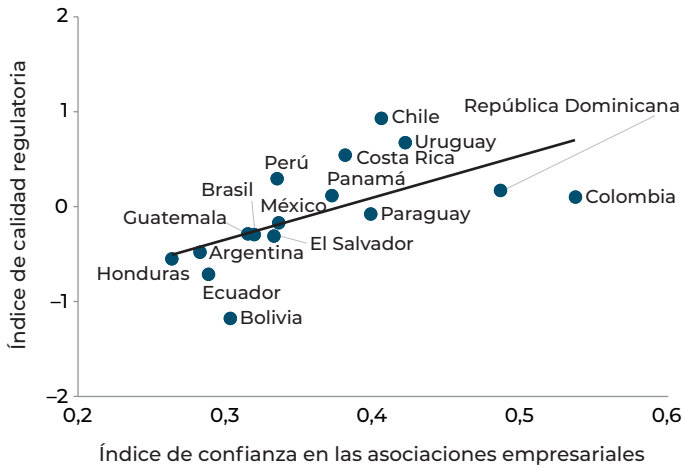
Gráfico 11.6. Obstáculos que enfrentan las empresas en las categorías del índice de centralización empresarial



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de las World Bank Enterprise Surveys (WBES) y la base de datos sobre grupos de interés especial en América Latina.

Nota: Cada categoría en el eje X corresponde a una pregunta de las WBES que recoge el porcentaje de empresas que identifican la categoría como una limitación importante. En la categoría "centralización empresarial", los encuestados del grupo 1 consideran que no existe una confederación patronal máxima; los del grupo 2, que existe una confederación patronal máxima, pero que no tiene ninguno de los poderes o recursos enumerados en el grupo 3; los del grupo 3, que existe una confederación patronal máxima y que tiene uno o más de los siguientes poderes o recursos: el poder de nombrar a los afiliados, el veto sobre los acuerdos salariales, el veto sobre los cierres patronales, y sus propios fondos para conflictos.

Gráfico 11.7. Confianza en las asociaciones empresariales sobre la calidad de la regulación



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir de Latinobarómetro y *Worldwide Governance Indicators*, Banco Mundial.

Nota: El indicador “confianza en las asociaciones empresariales” proviene de Latinobarómetro. Este se basa en datos de dos años: 1996 (pregunta P33K) y 2005 (pregunta P47ST_K). Se preguntó a los encuestados qué grado de confianza tenían en una lista de instituciones, incluidas las asociaciones empresariales, con las siguientes opciones de respuesta: [1] mucha, [2] bastante, [3] poca y [4] ninguna. La variable captura el promedio de una variable binaria, que toma el valor de 1 si los encuestados respondieron 1, 2 o 3 (lo que indica cualquier nivel de confianza), y 0 si respondieron 4 (sin confianza). La calidad regulatoria recoge la percepción de la capacidad del gobierno para formular y aplicar políticas y regulaciones sólidas que permitan y promuevan el desarrollo del sector privado. Este rango oscila, aproximadamente, entre -2,5 y 2,5.

representación fragmentada y particularista puede afianzar los privilegios y distorsionar el funcionamiento del mercado.

Nuevos avances en la participación empresarial

Durante las últimas tres décadas, los actores empresariales de América Latina y el Caribe se han adaptado a un entorno político más pluralista y abierto. El poder empresarial no ha desaparecido con la democratización o las reformas orientadas al mercado, sino que ha mutado. Los grupos empresariales han encontrado nuevos puntos de entrada en la formulación de políticas a través de la financiación de partidos, las asociaciones público-privadas y las negociaciones sectoriales.

El debilitamiento de las asociaciones empresariales tradicionales y el auge de grupos económicos han cambiado la naturaleza de las interacciones entre las empresas y el Estado (Lora y Scartascini, 2010). Estos conglomerados, que a menudo son de propiedad familiar y muy diversificados, desempeñan ahora un papel dominante en la configuración de las políticas en varios

países (Cárdenas, 2016, 2019; Eslava y Meléndez, 2010; Pachón y Brolo, 2021; Schneider, 2021). Sin embargo, sus incentivos suelen ser específicos de cada empresa, lo que da lugar a demandas menos coherentes de reformas generales que favorecen a las empresas y a un mayor *lobby* para obtener ventajas limitadas. Este cambio debilita el apoyo a las políticas que promueven la competencia y la innovación, lo que contribuye a un panorama económico más fragmentado y menos eficiente. En la siguiente sección, se ofrece más información al respecto.

La competencia que no se produjo

En las últimas décadas, los países de América Latina y el Caribe han pasado de regímenes autoritarios a democracias electorales cada vez más inclusivas, al tiempo que han liberalizado sus economías mediante la apertura comercial, la privatización y la desregulación. Estos dos procesos —la liberalización política y la liberalización económica— se promovieron a menudo con la expectativa de que dismantelaran los privilegios arraigados, reducirían las barreras a la entrada y estimularían la competencia abierta.

Sin embargo, aunque tanto la democratización como las reformas de mercado transformaron la economía política de la región, no aumentaron sistemáticamente la competencia en muchos sectores. La concentración de mercado a menudo ha permanecido muy concentrada, dominada ya sea por las élites empresariales tradicionales que se adaptaron a las nuevas reglas o por nuevos grupos empoderados por regímenes populistas. Tanto los antiguos como los nuevos actores empresariales poderosos reconfiguraron sus estrategias y continuaron ejerciendo una influencia significativa sobre los mercados y las políticas.⁷ En muchos casos, esto produjo un patrón en el que los actores dominantes se ajustaron a los nuevos entornos institucionales sin renunciar a sus privilegios.⁸

⁷ Véase, por ejemplo, Castañeda (2018).

⁸ Esta dinámica concuerda con perspectivas teóricas más amplias sobre la economía política del cambio institucional. Acemoglu y Robinson (2013) sostienen que las sociedades inclusivas y competitivas solo surgen dentro de un “estrecho corredor”, en el que un Estado fuerte se equilibra con una sociedad civil igualmente fuerte y movilizadora. Fuera de este corredor, el dominio del Estado por parte de las élites o la debilidad del Estado permiten que predominen los intereses arraigados, lo que sofoca la competencia política y económica. De manera similar, North, Wallis y Weingast (2009) distinguen entre sistemas de acceso limitado —en los que las coaliciones de élites restringen el acceso a los recursos políticos y económicos— y sistemas de acceso abierto, en los que las instituciones son impersonales, inclusivas y propicias para una competencia amplia. Ambos marcos destacan cómo los acuerdos institucionales configuran la distribución del poder y las oportunidades, y ayudan a explicar

En esta sección, se analiza por qué no se materializaron las expectativas de aumento de la competencia y cómo los actores empresariales remodelaron su poder tras la democratización y la liberalización.

La promesa (incumplida) de la democratización

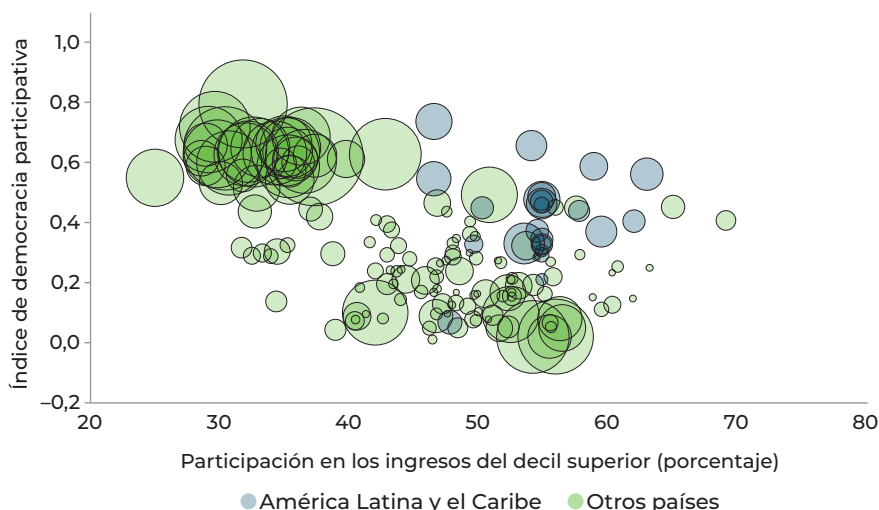
En algunos países de la región, la democratización se desarrolló como un proceso gradual, marcado por sucesivas oleadas de incorporación de políticas que, con el tiempo, ampliaron los derechos civiles y políticos a segmentos más amplios de la población. Desde las transiciones iniciales que se alejaron de los regímenes autoritarios hasta la consolidación de sistemas más participativos, se esperaba que estos cambios fomentaran estructuras económicas más equitativas y competitivas.

Se creía ampliamente que las transiciones democráticas abrirían el acceso político a una gama más vasta de actores, reduciendo así la influencia desproporcionada de las élites arraigadas. Al expandir las libertades civiles, aumentar la transparencia y permitir una deliberación pública más inclusiva, la democratización se consideraba una vía para frenar el dominio de las élites en la formulación de políticas y fomentar mercados más abiertos (Boix, 2003; Acemoglu y Robinson, 2006). Se esperaba que la sociedad civil organizada, los medios de comunicación independientes y la oposición política desafiara los privilegios y promovieran resultados económicos más justos.

Una de las expectativas fundamentales era que una mayor participación democrática diluiría la influencia de las élites y daría lugar a políticas más redistributivas e inclusivas. Esto estaba ampliamente respaldado por la evidencia global. Como se ilustra en el gráfico 11.8, la democracia participativa tiende a estar negativamente correlacionada con la participación en los ingresos del decil superior, lo que sugiere que los sistemas políticos más inclusivos suelen reducir la concentración económica. Sin embargo, América Latina y el Caribe destacan como una excepción en el gráfico. A pesar de los importantes avances democráticos, la región sigue siendo muy desigual, y sus sistemas políticos no han logrado, de manera sistemática, una amplia redistribución ni el dismantelamiento del poder económico arraigado (Huber y Stephens, 2012; Fairfield, 2015).

por qué la democratización y las reformas de mercado no dismantelan automáticamente los privilegios ni fomentan la competencia abierta. Según estos autores, la mayoría de los países de América Latina y el Caribe continúan atrapados en acuerdos híbridos o de acceso limitado que siguen privilegiando a miembros internos por sobre los posibles competidores.

Gráfico 11.8. Desigualdad de ingresos e índice de democracia participativa



Fuente: Cálculos del equipo del BID realizados a partir del proyecto Varieties of Democracy (V-Dem) y World Inequality Database.

Nota: La "participación en los ingresos del decil superior" mide la participación en el ingreso nacional antes de impuestos que recibe el 10% de la población con mayores ingresos en cada país y año. El ingreso se calcula para adultos con reparto equitativo, lo que significa que, dentro de las parejas, el ingreso se divide en partes iguales entre los cónyuges, y la población considerada incluye a personas mayores de 20 años. El ingreso nacional antes de impuestos incluye todos los ingresos del trabajo y el capital antes de impuestos y transferencias, pero después de contabilizar las pensiones. Las pensiones son una distinción clave: mientras que los ingresos por factores tratan las pensiones en función de las contribuciones realizadas, los ingresos antes de impuestos tienen en cuenta las pensiones en función de las prestaciones realmente percibidas. El índice de democracia participativa mide el grado en que se alcanza el ideal de democracia participativa en un país y un año determinados. La escala va de 0 a 1, y los valores más altos indican un mayor logro de los ideales democráticos participativos. Los círculos más grandes indican un mayor PIB per cápita.

Otra expectativa común era que la democratización fortalecería el entorno empresarial al mejorar el Estado de derecho, la calidad de la regulación y el rendimiento institucional. Los datos muestran que, efectivamente, las democracias (electorales) suelen obtener mejores puntuaciones en los indicadores globales de calidad del clima empresarial. Sin embargo, las mejoras en la calidad institucional en la región han sido desiguales; en muchos casos, las instituciones democráticas formales coexisten con una capacidad de aplicación débil, una transparencia limitada y un clientelismo persistente (Levitsky y Murillo, 2009; Fergusson, Larreguy y Riaño, 2022). La democratización suele implicar dos dimensiones complementarias: *instituciones inclusivas*, como las elecciones participativas y el gobierno de la mayoría, e *instituciones republicanas*, como tribunales independientes, legislaturas fuertes y controles efectivos del Poder Ejecutivo. En América Latina y el Caribe, las transiciones democráticas se han movido, en general, hacia

ambos frentes, pero a menudo de manera desigual. En varios países, los avances en materia de inclusión política —la ampliación del derecho al voto y la representación— han sido más consistentes que los avances en la construcción de instituciones republicanas robustas. Sin controles institucionales sólidos, la formulación de políticas sigue siendo vulnerable al clientelismo, la captura regulatoria y la inestabilidad, lo que socava las condiciones necesarias para mercados justos y competitivos.

Una de las razones de esta brecha entre las expectativas y los resultados radica en la fragmentación institucional que a menudo acompañó la democratización en la región. La transición hacia sistemas políticos más inclusivos conllevó con frecuencia la descentralización del poder, el aumento del número de actores con poder de veto (por ejemplo, legislaturas independientes, subunidades federales u organismos autónomos) y el debilitamiento de los órganos de formulación de políticas tecnocráticos y anteriormente centralizados (Murillo et al., 2006; Scartascini y Tommasi, 2014). En algunos países, estos cambios erosionaron los acuerdos corporativistas que históricamente habían coordinado las políticas económicas en nombre de la estabilidad y el crecimiento económico (Wiesner, 2008; Lora y Scartascini, 2010).

En resumen, si bien la democratización abrió los ámbitos políticos a nuevos actores, también creó un panorama de políticas más fragmentadas y complejas, en el que los intereses empresariales organizados solían estar mejor equipados para navegar por el laberinto institucional. En países como Colombia y México, por ejemplo, el declive de las estructuras corporativistas centralizadas dio paso a formas de influencia más individualizadas y opacas. En lugar de canalizar sus demandas a través de asociaciones comerciales o industriales, o del diálogo formal con el ejecutivo, los poderosos grupos empresariales se adaptaron a las nuevas reglas del juego desplegando estrategias de presión descentralizadas. Estas incluían dirigirse a los gobiernos subnacionales, a los organismos reguladores sectoriales e, incluso, a los tribunales, lo que les permitía aprovechar las asimetrías regulatorias y la limitada supervisión. De este modo, se aseguraron regulaciones favorables, exenciones fiscales y contratos de adquisición que podrían haber sido más difíciles de obtener en regímenes más centralizados. Como resultado, la democratización no eliminó la búsqueda de rentas, sino que, simplemente, la trasladó a nuevos ámbitos, y esto permitió a los conglomerados bien conectados afianzar sus ventajas entre bastidores del pluralismo institucional.⁹

Al mismo tiempo, en algunos países, la democratización empoderó a gobiernos populistas o clientelistas que socavaron activamente la

⁹ Véanse Castañeda (2018) y las referencias que allí se citan.

competencia leal al otorgar privilegios de mercado a sus allegados. En lugar de dismantelar los privilegios económicos, estos gobiernos los reasignaron a actores políticamente leales. En países como Venezuela y, en menor medida, Argentina, los organismos reguladores, las empresas estatales y los sistemas de contratación pública fueron a menudo tomados y reutilizados para favorecer a las nuevas élites empresariales alineadas con el régimen. Esta dinámica no solo limitó la competitividad del mercado, sino que creó entornos en los que la búsqueda de rentas floreció bajo el pretexto de la “justicia económica” o el “desarrollo nacional” (Corrales, 2011; Manzetti, 2014).

Las reformas de mercado y la paradoja de la concentración

Las reformas orientadas al mercado en América Latina, aplicadas principalmente durante los años ochenta y noventa, se diseñaron para fomentar mercados más competitivos mediante la reducción de la intervención estatal y la privatización de las empresas estatales. En teoría, estas reformas dismantlarían los monopolios estatales ineficientes y nivelarían el campo de juego para que más empresas pudieran competir.

Sin embargo, en la práctica, estas reformas a veces condujeron a una mayor concentración de mercado o no lograron generar una competencia efectiva, especialmente en sectores con altas barreras a la entrada o características de monopolio natural, como la electricidad, el agua y las telecomunicaciones. Los resultados variaron según los países y sectores. En Argentina, por ejemplo, la ola de privatizaciones de principios de la década de 1990 produjo importantes beneficios en la eficiencia en áreas como las telecomunicaciones y la generación de electricidad, donde aumentó la competencia y mejoraron los servicios (Chisari, Estache y Romero, 1999). Sin embargo, en segmentos como la distribución de electricidad y gas, la privatización dio lugar a que un pequeño número de empresas dominaran el mercado, operando bajo una supervisión regulatoria limitada (Manzetti, 1999). Por su parte, los sectores del agua y los ferrocarriles obtuvieron resultados más endeble, con un deterioro de la calidad del servicio y dificultades de acceso. Estos resultados dispares no reflejan tanto una concentración uniforme como un fracaso más generalizado a la hora de establecer las condiciones necesarias para una competencia sostenida y una protección sólida de los consumidores. En México, la privatización de las telecomunicaciones creó inicialmente un monopolio privado dominante, con un lento *pass-through* de los beneficios a los consumidores (Murillo, 2002). Los esfuerzos de privatización en Brasil a menudo favorecieron a conglomerados con conexiones políticas y acceso privilegiado a la financiación pública (Schneider et al., 1998), mientras que, en Perú, varias industrias clave se transfirieron a un pequeño grupo de

compradores (Durand, 2016). En todos estos casos, la principal limitación no fue la privatización en sí misma, sino la ausencia de instituciones reguladoras sólidas capaces de garantizar la competencia, resultados justos y una amplia difusión de los logros en materia de eficiencia.

La liberalización financiera siguió una trayectoria similar, como se describe en el capítulo 5. En Chile, las reformas bancarias de la década de 1980 provocaron el colapso del sector, seguido de la consolidación en unos pocos grupos financieros dominantes (French-Davis, 2010). La privatización bancaria de México a principios de la década de 1990 transfirió el control a una pequeña élite con experiencia limitada en la banca, lo que contribuyó a la crisis de 1994–95 y a la posterior reconcentración del sector (Haber, 2005).

En resumen, aunque algunas reformas liberalizaron las economías de América Latina en términos formales, a menudo consolidaron o reconfiguraron el dominio económico en lugar de desmantelarlo. En vez de reducir la búsqueda de rentas, la liberalización con frecuencia la trasladó a nuevos ámbitos (González, Prem y Urzúa, 2020). A medida que los gobiernos abandonaban el control, las élites empresariales redirigieron su influencia hacia la regulación, la contratación pública y la elaboración de normas específicas para cada sector, ámbitos que a menudo eran menos visibles y más técnicos, donde podían preservar o ampliar sus ventajas (Castañeda, 2017; Schneider, 2013b). Sin políticas de competencia sólidas ni instituciones reguladoras fuertes, la privatización puede, en última instancia, recompensar a quienes ya están bien posicionados y reforzar la concentración de poder bajo una nueva apariencia (Chong y López de Silanes, 2005; Stryzowska, 2012).

De la resistencia a la adaptación en un Estado fragmentado

Una forma útil de comprender la persistencia, y en ocasiones la profundización, de la concentración de mercado en América Latina y el Caribe tras las reformas se basa en una versión actualizada de la popular perspectiva de Acemoglu y Robinson.¹⁰ Si bien su trabajo inicial hace hincapié en cómo las élites se resisten a las reformas institucionales que amenazan sus rentas (Acemoglu y Robinson, 2006), las formulaciones posteriores desplazan el foco de la resistencia a la adaptación (Acemoglu y Robinson, 2008). Esta lógica puede aplicarse al escenario más reciente analizado aquí, de una manera que podría denominarse “Acemoglu-Robinson 3.0”. En lugar de oponerse abiertamente a la democratización o la liberalización, muchas élites económicas establecidas en América Latina aprendieron a navegar y, en última

¹⁰ Esta sección se basa en Castañeda (2018). Véase también Demmers, Fernández Jilberto y Hogenboom (2012).

instancia, a prosperar, en el nuevo panorama institucional. La liberalización política y económica no desbancó su poder, sino que les ofreció nuevos espacios y estrategias para preservarlo y ampliarlo.

Esta capacidad de adaptación se vio muy reforzada por la naturaleza fragmentada y descentralizada de la gobernanza democrática posautoritaria en la región. A medida que los regímenes centralizados dieron paso a democracias pluralistas, la autoridad para la formulación de políticas se dispersó entre congresos, tribunales, agencias reguladoras autónomas y gobiernos subnacionales. Si bien esta fragmentación aumentó la inclusión política, también creó múltiples puntos de acceso para la influencia empresarial. En este nuevo entorno, los actores empresariales podían eludir la negociación centralizada con el Poder Ejecutivo y, en su lugar, ejercer presión a través de canales menos transparentes y más localizados, apremiando a los gobiernos regionales, influyendo en los nombramientos regulatorios o llegando a acuerdos con legisladores individuales.

Colombia, por ejemplo, ofrece un caso revelador: la erosión de las instituciones corporativistas centralizadas y el auge del activismo legislativo y judicial debilitaron la capacidad del ejecutivo para coordinar la política económica (Landau, 2014). Los intereses empresariales llenaron el vacío mediante un *lobby* fragmentado, que a menudo dio lugar a políticas específicas que beneficiaban a determinadas empresas en lugar de promover la competencia general. Una dinámica similar se produjo en México, donde poderosos conglomerados utilizaron su influencia financiera y política para configurar la regulación sectorial en las telecomunicaciones, la banca y la construcción. Los políticos, que con frecuencia dependían de estos grupos para la financiación de sus campañas y el apoyo poselectoral, consideraron conveniente satisfacer sus demandas, lo que dio lugar a una proliferación de exenciones fiscales, lagunas regulatorias y contratos a medida.

El auge de grupos económicos fue una característica definitoria de este período. En muchos casos, utilizaron su tamaño, su presencia intersectorial y su acceso a los mercados de capitales internos para navegar las crisis, superar a sus rivales e influir en las políticas en varios ámbitos simultáneamente. Además, en algunos casos, los conglomerados se expandieron a muchos sectores no porque esto tuviera sentido “económico”, sino para ganar influencia que les permitiera extraer mayores rentas. La evidencia sugiere que los conglomerados de Chile, por ejemplo, han disfrutado de una ventaja a la hora de obtener influencia política y poder de mercado, y que esta influencia política y poder de mercado tienen el potencial de distorsionar la competencia en el mercado de productos (Zingales, 2025).

El efecto acumulativo de esta dinámica fue la reproducción de estructuras de mercado concentradas bajo el pretexto de la liberalización y la

democracia. La fragmentación del Estado, el auge de canales de formulación de políticas descentralizados y opacos, y la creciente sofisticación política de los grupos económicos se combinaron para socavar las promesas igualitarias de la reforma. En lugar de dismantelar la búsqueda de rentas, las reformas orientadas al mercado a menudo la desplazaron y reconfiguraron, afianzando el poder de aquellos mejor equipados para adaptarse. Si bien las reformas liberalizaron las economías de América Latina en términos formales, no democratizaron las estructuras de mercado. En ausencia de salvaguardias institucionales, tanto las élites arraigadas como los nuevos políticos empoderados pudieron convertir la liberalización en una oportunidad para captar rentas, reproduciendo los privilegios económicos bajo la bandera de la modernización y la reforma.

Más que reformas

El éxito limitado de la democratización y la liberalización en el fomento de la competencia en América Latina y el Caribe refleja la profunda interacción entre el cambio institucional y el poder económico arraigado (Ardanaz y Scartascini, 2013; Levitsky y Murillo, 2013; Schneider, 2013b). Si bien las reformas abrieron espacios políticos y económicos, los actores empresariales establecidos se adaptaron rápidamente, aprovechando la fragmentación institucional y la debilidad de los poderes reguladores para preservar, o incluso ampliar, sus ventajas (Castañeda, 2017; Schneider, 2010). En lugar de dismantelar los antiguos privilegios, las nuevas relaciones entre las empresas y el Estado, marcadas por el auge de los grupos empresariales y el *lobby* descentralizado, los reformularon y mantuvieron bajo nuevas formas institucionales.

Fomentar la competencia requiere algo más que reformas formales. Exige una representación cohesionada e institucionalizada de los intereses, junto con instituciones públicas capaces y fiables. Cuando la representación está fragmentada y la capacidad del Estado es débil, las empresas establecidas pueden obtener fácilmente extracción de rentas (Lora y Scartascini, 2010; Becerra, Cavallo y Scartascini, 2012). La confianza también desempeña un papel fundamental: en las sociedades con un alto nivel de confianza, los ciudadanos están más dispuestos a apoyar reformas que benefician la economía en general. Por el contrario, los entornos con bajo nivel de confianza tienden a favorecer el proteccionismo, el clientelismo y la regulación excesiva, lo que erosiona aún más los cimientos de los mercados competitivos (Keefer y Scartascini, 2022).

Dado que las regulaciones anticompetitivas se acumulan gradualmente a través de negociaciones políticas, extralimitaciones burocráticas

o amiguismo, los esfuerzos de reforma deben ser estratégicos. Una lección esencial de la literatura sobre la economía política de la reforma es que los cambios parciales suelen fracasar.¹¹ Abordar las distorsiones sector por sector provoca la oposición de grupos de interés bien organizados que se benefician del *statu quo*. Como sostienen Fernández y Rodrik (1991), y Martinelli y Tommasi (1997), los actores perciben claramente sus pérdidas potenciales derivadas de reformas específicas, mientras que los beneficios generales siguen siendo difusos e inciertos.

Un enfoque más viable consiste en aplicar paquetes de reformas amplios y simultáneos que diluyan la oposición concentrada y aumenten la visibilidad de los beneficios colectivos. Cuando se eliminan las barreras en muchos sectores a la vez, es más fácil comunicar las ventajas y pueden surgir coaliciones a favor de la reforma. Como demuestran Dewatripont y Roland (1992, 1995), esta agrupación de reformas también puede reducir los problemas de coordinación, lo que permite transiciones más coherentes hacia mercados competitivos.

Para sortear la maraña de distorsiones acumuladas y a menudo oscuras, los gobiernos reformistas necesitan una estrategia integral. La reciente experiencia en Argentina pone de relieve tres enfoques prácticos: en primer lugar, llevar a cabo una revisión sistemática de la legislación y la regulación; en segundo lugar, utilizar las diferencias de precios como indicadores de las distorsiones del mercado, y, en tercer lugar, consultar a los actores sectoriales para identificar las mayores barreras a la entrada y la competencia.

Sin embargo, los esfuerzos de reformas integrales son poco frecuentes y frágiles. Para que resulten sostenibles, deben institucionalizarse. Las oportunidades para la reforma, que a menudo surgen tras crisis profundas, no duran mucho. El progreso a largo plazo requiere incorporar salvaguardias contra la reintroducción de distorsiones. Esto puede implicar el fortalecimiento de las instituciones que favorecen la competencia y el refuerzo de los controles procedimentales. Basándose en su trabajo sobre economía del comportamiento y diseño regulatorio, Cass Sunstein (2013, 2018, 2019) ha abogado por mecanismos que sometan las nuevas leyes y reglamentos a revisiones transparentes e independientes de la relación costo-beneficio, teniendo en cuenta no solo los efectos económicos, sino también los riesgos de la economía política y las consecuencias a largo plazo.

Con ese espíritu, y basándose en las conclusiones diagnósticas de los capítulos anteriores de este libro, los responsables de las políticas pueden

¹¹ Véanse Drazen y Easterly (2001); Fanelli (2007); Haggard y Webb (1994); Sturzenegger y Tommasi (1998); Tommasi y Velasco (1996).

seguir una serie de recomendaciones concretas para ayudar a fomentar mercados competitivos y dinámicos en América Latina y el Caribe.

En primer lugar, realizar una auditoría jurídica y regulatoria exhaustiva, y agrupar las reformas de todos los sectores. Para promover la competencia de manera eficaz, los gobiernos reformistas pueden adoptar un enfoque integral y estratégico. Esto comienza con una auditoría jurídica y regulatoria exhaustiva para mapear y clasificar todas las leyes, decretos y reglamentos existentes. El objetivo es identificar las normas obsoletas, distorsionadoras o redundantes que crean barreras innecesarias a la competencia, y catalogarlas para su derogación, reforma o mantenimiento sobre la base de criterios claros y favorables a la competencia. Posteriormente, en lugar de perseguir una desregulación aislada, sector por sector, que a menudo provoca la resistencia de grupos de interés limitados, los gobiernos pueden agrupar las reformas en todos los sectores (Martinelli y Tommasi, 1997). Este enfoque amplio y simultáneo ayuda a diluir la oposición y hace más visibles los beneficios colectivos de la reforma.

En segundo lugar, priorizar las reformas donde las distorsiones son mayores. Esto se logra utilizando indicadores económicos para detectarlas: las diferencias de precios nacionales e internacionales pueden emplearse para identificar los sectores en los que la regulación, los subsidios o las barreras comerciales crean ineficiencias. Los indicadores económicos pueden ayudar a priorizar las reformas en áreas donde las grandes diferencias de precios indican distorsiones significativas que socavan la competitividad. Los gobiernos también deben centrarse en las barreras ocultas a la entrada, y se debe prestar atención a las normas técnicas, los sistemas de concesión de licencias, los permisos y los obstáculos burocráticos que protegen a las empresas establecidas. La simplificación y armonización de estos procedimientos es esencial para permitir un acceso justo y abierto al mercado. Además, se debe procurar hacer hincapié en la desregulación procompetitiva, y no en la desregulación *per se*. La desregulación debe ser procompetitiva, no indiscriminada. Se aconseja a los gobiernos que distingan entre las regulaciones que promueven la competencia y las que la obstaculizan, eliminando estas últimas y reforzando las primeras.

En tercer lugar, crear instituciones que puedan sostener la competencia. Para ello, comenzar por reforzar la regulación favorable a la competencia. También es fundamental fortalecer las instituciones que apoyan la entrada en el mercado, la innovación y la protección de los consumidores. Esto incluye empoderar a las agencias de defensa de la competencia, mejorar la transparencia regulatoria y robustecer los mecanismos de aplicación. Además, promover la defensa *ex ante* de la competencia. Todas las nuevas regulaciones deben ser sometidas a un riguroso análisis de costo-beneficio por parte

de organismos técnicos independientes para garantizar que promuevan la eficiencia, la competitividad y el bienestar de los consumidores. Estos análisis deben tener en cuenta también los riesgos para la economía política, como la creación de rentas, la captura regulatoria y las distorsiones a largo plazo (Sunstein, 2019). Una prioridad complementaria es la reforma del sector público para reforzar la capacidad del Estado de diseñar, aplicar y hacer cumplir reformas favorables a la competencia. Esto incluye la profesionalización de la función pública y la reducción de la discrecionalidad regulatoria.

Por último, generar un amplio apoyo a la reforma, involucrando al sector privado de forma transparente. Deben crearse mecanismos inclusivos para recabar las opiniones de las empresas y los consumidores sobre las barreras regulatorias, garantizando que las consultas sean amplias y no estén dominadas por las empresas establecidas. Asimismo, comunicar claramente los beneficios públicos de la reforma —como precios más bajos o mayor variedad de opciones e innovación—, utilizando ejemplos concretos y fáciles de entender, puede ayudar a generar apoyo público, y contrarrestar los costos ocultos del proteccionismo y el exceso de regulación.

Seguir estas recomendaciones puede encaminar a los países hacia una mayor competencia y prosperidad. La economía política de la competencia está profundamente entrelazada con las estructuras institucionales, los legados históricos y el comportamiento estratégico de los actores poderosos. El fomento de un entorno competitivo requiere un enfoque coordinado, transparente e inclusivo que aborde tanto las barreras visibles como las ocultas. Volver a la idea fundamental de que la competencia es un bien público incomprendido es un recordatorio de que su defensa y promoción deben ser un esfuerzo colectivo, respaldado por instituciones sólidas y una ciudadanía informada.

Referencias

- Abebe, Girmu, A. Stefano Caria y Esteban Ortiz-Ospina. 2021. "The Selection of Talent: Experimental and Structural Evidence from Ethiopia." *American Economic Review* 111 (6): 1757–806. <https://doi.org/10.1257/aer.20190586>.
- Acemoglu, Daron y Dan Cao. 2015. "Innovation by Entrants and Incumbents." *Journal of Economic Theory* 157: 255–94. <https://doi.org/10.1016/j.jet.2015.01.001>.
- Acemoglu, Daron y James A. Robinson. 2006. "Economic Backwardness in Political Perspective." *American Political Science Review* 100:115–31.
- . 2008. "Persistence of Power, Elites, and Institutions." *American Economic Review* 98 (1): 267–93. <https://doi.org/10.1257/aer.98.1.267>.
- . 2013. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. London: Profile Books.
- Akerberg, Daniel A., Kevin Caves y Garth Frazer. 2015. "Identification Properties of Recent Production Function Estimators." *Econometrica* 83 (6): 2411–51.
- Admati, Anat y Martin Hellwig. 2014. *The Bankers' New Clothes: What's Wrong with Banking and What to Do About It*. Princeton University Press.
- Aghion, Philippe, Ufuk Akcigit, Ari Hyytinen y Otto Toivanen. 2017. "The Social Origins of Inventors." NBER Working Paper No. 24110. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w24110>.
- Aghion, Philippe, Yann Algan, Pierre Cahuc y Andrei Shleifer. 2010. "Regulation and Distrust." *Quarterly Journal of Economics* 125 (3): 1015–49. <https://doi.org/10.1162/qjec.2010.125.3.1015>.
- Aghion, Philippe, Céline Antonin y Simon Bunel. 2021. *The Power of Creative Destruction: Economic Upheaval and the Wealth of Nations*. Traducido por Jodie Cohen-Tanugi. Belknap Press of Harvard University Press. <https://doi.org/10.4159/9780674258686>.
- Aghion, Philippe, Antonin Bergeaud, Matthieu Lequien, Marc J. Melitz y Thomas Zuber. 2024. "Opposing Firm-Level Responses to the China Shock: Output Competition Versus Input Supply." *American Economic Journal: Economic Policy* 16 (2): 249–69.
- Aghion, Philippe, Nick Bloom, Richard Blundell, Rachel Griffith y Peter Howitt. 2005. "Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship." *Quarterly Journal of Economics* 120 (2): 701–28. <https://doi.org/10.1093/qje/120.2.701>.
- Aghion, Philippe, Richard Blundell, Rachel Griffith, Peter Howitt y Susanne Prantl. 2009. "The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity." *Review of Economics and Statistics* 91 (1): 20–32. <https://doi.org/10.1162/rest.91.1.20>.
- Aghion, Philippe, Jing Cai, Mathias Dewatripont, Luoshu Du, Ann Harrison y Patrick Legros. 2015. "Industrial Policy and Competition." *American Economic Journal: Macroeconomics* 7 (4): 1–32. <https://doi.org/10.1257/mac.20120103>.
- Aghion, Philippe, Thibault Fally y Stefano Scarpetta. 2007. "Credit Constraints as a Barrier to the Entry and Post-Entry Growth of Firms." *Economic Policy* 22 (52): 732–79. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0327.2007.00190.x>.

- Aghion, Philippe, Peter Howitt y Susanne Prantl. 2015. "Patent Rights, Product Market Reforms, and Innovation." *Journal of Economic Growth* 20 (3): 223–62. <https://doi.org/10.1007/s10887-015-9114-3>.
- Akcigit, Ufuk y Sina T. Ates. 2021. "Ten Facts on Declining Business Dynamism and Lessons from Endogenous Growth Theory." *American Economic Journal: Macroeconomics* 13 (1): 257–98. <https://doi.org/10.1257/mac.20180449>.
- . 2023. "What Happened to US Business Dynamism?" *Journal of Political Economy* 131 (8): 2059–124. <https://doi.org/10.1086/724289>.
- Akcigit, Ufuk, Salomé Baslandze y Francesca Lotti. 2023. "Connecting to Power: Political Connections, Innovation, and Firm Dynamics." *Econometrica* 91 (2): 529–64. <https://doi.org/10.3982/ECTA18338>.
- Akcigit, Ufuk, John Grigsby y Tom Nicholas. 2017. "The Rise of American Ingenuity: Innovation and Inventors of the Golden Age." NBER Working Paper No. 23047. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w23047>.
- Akcigit, Ufuk y Marc Melitz. 2022. "International Trade and Innovation." In *Handbook of International Economics*, 5:377–404. Elsevier. <https://doi.org/10.1016/bs.hesint.2022.02.006>.
- Akcigit, Ufuk, Jeremy Pearce y Marta Prato. 2025. "Tapping into Talent: Coupling Education and Innovation Policies for Economic Growth." *Review of Economic Studies* 92 (2): 696–736. <https://doi.org/10.1093/restud/rdae047>.
- Alaimo, Verónica, Mariano Bosch, David S. Kaplan, Carmen Pagés y Laura Ripani. 2015. *Jobs for Growth*. <https://publications.iadb.org/en/jobs-growth>.
- Alesina, Alberto, Silvia Ardagna, Giuseppe Nicoletti y Fabio Schiantarelli. 2005. "Regulation and Investment." *Journal of the European Economic Association* 3 (4): 791–825. <https://doi.org/10.1162/1542476054430834>.
- Alfaro, Laura y Anusha Chari. 2014. "Deregulation, Misallocation, and Size: Evidence from India." *Journal of Law and Economics* 57 (4): 897–936. <https://doi.org/10.1086/680930>.
- Alfaro, Laura, Andrew Charlton y Fabio Kanczuk. 2009. "Plant Size Distribution and Cross-Country Income Differences." In *NBER International Seminar on Macroeconomics 2008*, 243–72. University of Chicago Press. <https://doi.org/10.1086/596010>.
- Alfaro, Laura y Maggie X. Chen. 2018. "Selection and Market Reallocation: Productivity Gains from Multinational Production." *American Economic Journal: Economic Policy* 10 (2): 1–38. <https://doi.org/10.1257/pol.20150437>.
- Alfaro, Laura y Davin Chor. 2023. "Global Supply Chains: The Looming 'Great Reallocation.'" NBER Working Paper No. 31661. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://www.nber.org/papers/w31661>.
- Alfaro, Laura, Marcela Eslava, Martí Mestieri y Luis Felipe Sáenz. 2023. "Jobless Industrialization." World Bank Group, Washington, DC. <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/bfbd0578f3214bbb65afbcae08a801f5-0280032023/original/Updated-Felipe-Saenz-AEMS-2023-Jobless-Industrialization.pdf>.
- Alfaro-Ureña, Alonso, Isabela Manelici y José P. Vásquez. 2022. "The Effects of Joining Multinational Supply Chains: New Evidence from Firm-to-Firm Linkages." *Quarterly Journal of Economics* 137 (3): 1495–552. <https://doi.org/10.1093/qje/qjac006>.
- Alperovych, Yan, Alexander Groh y Anita Quas. 2020. "Bridging the Equity Gap for Young Innovative Companies: The Design of Effective Government Venture Capital Fund Programs." *Research Policy* 49 (10): 104051. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2020.104051>.

- Alvarez, Vanessa. 2019. "Multinational Production and Comparative Advantage." *Journal of International Economics* 119:1–54. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2019.03.004>.
- Alvarez, Vanessa, Michele Fioretti, Ken Kikkawa y Monica Morlacco. 2025. "Two-Sided Market Power in Firm-to-Firm Trade." Documento inédito. Departamento de Investigación, Banco Interamericano de Desarrollo; Departamento de Economía, UBC Sauder School of Business, Università Bocconi; and Economics Department, University of Southern California. https://www.vanessa-alvarez.com/_files/ugd/bc42ea_5b6d483342374c1ab95707a7465a5df1.pdf.
- Alvarez, Vanessa, Keith Head y Thierry Mayer. 2025. "Global Giants and Local Stars: How Changes in Brand Ownership Affect Competition." *American Economic Journal: Microeconomics* 17 (1): 389–432. <https://doi.org/10.1257/mic.20210244>.
- Alvarez, Vanessa y Fernando Morales. De próxima publicación. "Pricing Power in Latin America and the Caribbean: Insights from the CompeteLAC Dataset." Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- Amiti, Mary, Cédric Duprez, Jozef Konings y J., y John Van Reenen. 2024. "FDI and Superstar Spillovers: Evidence from Firm-to-Firm Transactions." *Journal of International Economics* 152:103972. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2024.103972>.
- Amiti, Mary y Sebastian Heise. 2025. "U.S. Market Concentration and Import Competition." *Review of Economic Studies* 92 (2): 737–71. <https://doi.org/10.1093/restud/rdae045>.
- Amodio, Francesco, Emanuele Brancati, Peter Brummund, Nicolás de Roux y Michele Di Maio. 2024. "Global Labor Market Power." Social Science Research Network, Rochester, NY. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4737333>.
- Amodio, Francesco y Nicolás de Roux. 2024. "Measuring Labor Market Power in Developing Countries: Evidence from Colombian Plants." *Journal of Labor Economics* 42 (4). <https://www.journals.uchicago.edu/doi/suppl/10.1086/725248>.
- Amodio, Francesco, Pamela Medina y Monica Morlacco. 2024. "Labor Market Power, Self-Employment, and Development." Discussion Paper Series No. 18/24. Rockwool Foundation Berlin and Centre for Research and Analysis of Migration. <https://www.rfberlin.com/wp-content/uploads/2024/09/24018.pdf>.
- Amore, Mario Daniele, Cédric Schneider y Alminas Žaldokas. 2013. "Credit Supply and Corporate Innovation." *Journal of Financial Economics* 109 (3): 835–55. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2013.04.006>.
- Ancalle, Celene y María Gracia García. 2024. "Impact of Interoperability Regulation on the Use of Digital Payments in Peru." IHEID Working Papers. <https://ideas.repec.org/p/gii/giihei/heidwp02-2024.html>.
- Antón, Miguel, Florian Ederer, Mireia Giné y Martin Schmalz. 2025. "Innovation: The Bright Side of Common Ownership?" *Management Science* 71 (5): 3713–33. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2024.04363>.
- Antunes, António, Tiago Cavalcanti y Anne Villamil. 2008. "The Effect of Financial Repression and Enforcement on Entrepreneurship and Economic Development." *Journal of Monetary Economics* 55 (2): 278–97.
- . 2015. "The Effects of Credit Subsidies on Development." *Economic Theory* 58 (1): 1–30.
- Aparicio, Diego y Alberto Cavallo. 2021. "Targeted Price Controls on Supermarket Products." *Review of Economics and Statistics* 103 (1): 60–71. https://doi.org/10.1162/rest_a_00880.
- Ardanaz, Martín y Carlos Scartascini. 2013. "Inequality and Personal Income Taxation: The Origins and Effects of Legislative Malapportionment." *Comparative Political Studies* 46 (12): 1636–63.

- Ares de Parga-Regalado, Gonzalo. 2023. "The Economic Impact of Increased Banking and Competition: The Case of Mexico." SSRN Scholarly Paper. Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4619255>.
- Argente, David, Salomé Baslandze, Douglas Hanley y Sara Moreira. 2023. "Patents to Products: Product Innovation and Firm Dynamics." Working paper. Federal Reserve Bank of San Francisco. https://doughanley.com/files/papers/ABHM_Patents_to_Products.pdf.
- Arkolakis, Costas, Arnaud Costinot, Dave Donaldson y Andrés Rodríguez-Clare. 2019. "The Elusive Pro-Competitive Effects of Trade." *Review of Economic Studies* 86 (1): 46–80. <https://doi.org/10.1093/restud/rdx075>.
- Armangué-Jubert, Tristany, Nezih Guner y Alessandro Ruggieri. 2025. "Labor Market Power and Development." *American Economic Review: Insights* 7 (2): 177–95. <https://doi.org/10.1257/aeri.20230564>.
- Arnold, David. 2019. "Mergers and Acquisitions, Local Labor Market Concentration, and Worker Outcomes." Social Science Research Network, Rochester, NY. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3476369>.
- Arnold, Jens Matthias, Beata Javorcik, Molly Lipscomb y Aaditya Mattoo. 2016. "Services Reform and Manufacturing Performance: Evidence from India." *Economic Journal* 126 (590): 1–39. <https://doi.org/10.1111/ecoj.12206>.
- Arnold, Jonathan y Jordan Peebles. 2024. "Bridging the Employment Debate: The Minimum Wage and Monopsonistic Competition." Job market paper inédito. Economics Department, University of Pennsylvania.
- Arrow, Kenneth J. 1962. "The Economic Implications of Learning by Doing." *Review of Economic Studies* 29 (3): 155. <https://doi.org/10.2307/2295952>.
- . 1967. "Samuelson Collected." *Journal of Political Economy* 75 (5): 730–37. <https://doi.org/10.1086/259346>.
- Artuc, Erhan, Daniel Lederman y Guido Porto. 2015. "A Mapping of Labor Mobility Costs in the Developing World." *Journal of International Economics* 95 (1): 28–41. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2014.10.007>.
- Asil, Aslihan, Paulo Ramos, Amanda Starc y Thomas G. Wollmann. 2024. "Painful Bargaining: Evidence from Anesthesia Rollups." NBER Working Paper No. 33217. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/33217.html>.
- Asker, John y C. Scott Hemphill. 2020. "A Study of Exclusionary Coalitions: The Canadian Sugar Combination, 1887–1889." Social Science Research Network, Rochester, NY. <https://papers.ssrn.com/abstract=3385756>.
- Asker, John y Volker Nocke. 2021. "Chapter 12—Collusion, Mergers, and Related Antitrust Issues." In *Handbook of Industrial Organization*, editado por Kate Ho, Ali Hortaçsu y Alessandro Lizzeri 5:177–279. Elsevier. <https://doi.org/10.1016/bs.hesind.2021.11.012>.
- Asturias, José, Sewon Hur, Timothy J. Kehoe y Kim J. Ruhl. 2023. "Firm Entry and Exit and Aggregate Growth." *American Economic Journal: Macroeconomics* 15 (1): 48–105. <https://doi.org/10.1257/mac.20200376>.
- Atkeson, Andrew y Ariel Burstein. 2008. "Pricing-to-Market, Trade Costs, and International Relative Prices." *American Economic Review* 98 (5): 1998–2031.
- Atkin, David, Azam Chaudhry, Shamyla Chaudry, Amit K. Khandelwal y Eric Verhoogen. 2017. "Organizational Barriers to Technology Adoption: Evidence from Soccer-Ball Producers in Pakistan." *Quarterly Journal of Economics* 132 (3): 1101–64. <https://doi.org/10.1093/qje/qjx010>.
- Atkin, David, Benjamin Faber y Marco González-Navarro. 2018. "Retail Globalization and Household Welfare: Evidence from Mexico." *Journal of Political Economy* 126 (1): 1–73. <https://doi.org/10.1086/695476>.

- Atkin, David, Amit K. Khandelwal y Adam Osman. 2017. "Exporting and Firm Performance: Evidence from a Randomized Experiment." *Quarterly Journal of Economics* 132 (2): 551–615. <https://doi.org/10.1093/qje/qjx002>.
- Autor, David H., David Dorn y Gordon H. Hanson. 2013. "The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States." *American Economic Review* 103 (6): 2121–68. DOI: 10.1257/aer.103.6.2121.
- Autor, David, David Dorn y Kaveh Majlesi. 2020. "Importing Political Polarization? The Electoral Consequences of Rising Trade Exposure." *American Economic Review* 110 (10): 3139–83. DOI: 10.1257/aer.20170011.
- Autor, David, David Dorn, Lawrence F. Katz, Christina Patterson y John Van Reenen. 2017. "Concentrating on the Fall of the Labor Share." *American Economic Review* 107 (5): 180–85.
- Autor, David, David Dorn, Lawrence F. Katz, Christina Patterson y John Van Reenen. 2020. "The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms." *Quarterly Journal of Economics* 135 (2): 645–709.
- Avignon, Remi y Etienne Guigue. 2023. "Markups and Markdowns in the French Dairy Market." Job market working paper. <http://hal.science/hal-04986946v1>.
- Ayres, João y Gajendran Raveendranathan. 2023. "Firm Entry and Exit during Recessions." *Review of Economic Dynamics* 47: 47–66. <https://doi.org/10.1016/j.red.2021.12.001>.
- Azar, José y Ioana Marinescu. 2024. "Monopsony Power in the Labor Market: From Theory to Policy." *Annual Review of Economics* 16 (1): 491–518.
- Azar, José, Ioana Marinescu y Marshall Steinbaum. 2017. "Labor Market Concentration." NBER Working Paper No. 24147. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://www.nber.org/papers/w24147>.
- Azar, José, Ioana Marinescu, Marshall Steinbaum y Bledi Taska. 2019. "Concentration in the US Labor Markets: Evidence from Online Vacancy Data." NBER Working Paper No. 24395. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://www.nber.org/papers/w24395>.
- Azkarate-Askasua, Miren y Miguel Zerecero. 2024. "Union and Firm Labor Market Power." Documento inédito. University of Mannheim and University of California, Irvine. https://mzerecero.netlify.app/working_papers/union_firm.pdf.
- Azuara, Oliver, Rodrigo Azuero, Mariano Bosch y Jesica Torres. 2019. "Special Tax Regimes in Latin America and the Caribbean: Compliance, Social Protection, and Resource Misallocation." Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0001586>.
- Bailey, James B. y Diana W. Thomas. 2017. "Regulating Away Competition: The Effect of Regulation on Entrepreneurship and Employment." *Journal of Regulatory Economics* 52 (3): 237–54. <https://doi.org/10.1007/s11149-017-9343-9>.
- Balasundharam, Vybhavi. 2020. "Bottlenecks versus Ripple Effects: The Role of Linkages in India's Product Market Liberalization." Working paper. Departamento de Economía, University of Michigan. <https://www.cafral.org.in/sfControl/content/Speech/352019120908PMJMP.pdf>.
- Balyuk, Tetyana. 2023. "FinTech Lending and Bank Credit Access for Consumers." *Management Science* 69 (1): 555–75. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2022.4319>.
- Banerjee, Abhijit V. y Esther Duflo. 2010. "Giving Credit Where It Is Due." *Journal of Economic Perspectives* 24 (3): 61–80.
- Bao, Cathy Ge y Maggie Xiaoyang Chen. 2018. "Foreign Rivals Are Coming to Town: Responding to the Threat of Foreign Multinational Entry." *American Economic Journal: Applied Economics* 10 (4): 120–57. <https://doi.org/10.1257/app.20170113>.
- Baqaei, David. 2018. "Cascading Failures in Production Networks." *Econometrica* 86 (5): 1819–38. <https://doi.org/10.3982/ECTA15280>.

- Bardóczy, Bence, Gideon Bornstein y Sergio Salgado. 2024. "Monopsony Power and the Transmission of Monetary Policy." Working paper. Wharton School, University of Pennsylvania.
- Barkley, Aaron. 2023. "The Human Cost of Collusion: Health Effects of a Mexican Insulin Cartel." *Journal of the European Economic Association* 21 (5): 1865–1904. <https://doi.org/10.1093/jeaa/jvad005>.
- Barone, Guglielmo y Federico Cingano. 2011. "Service Regulation and Growth: Evidence from OECD Countries." *Economic Journal* 121 (555): 931–57. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2011.02433.x>.
- Barrozo, Marcos. 2024. "Market Power and Carbon Emissions in the Amazon." Job market working paper. https://www.tse-fr.eu/sites/default/files/TSE/documents/sem2024/jobmarket_eco/barrozo_jmp.pdf.
- Bartkus, Viva Ona, Wyatt Brooks, Joseph P. Kaboski y Carolyn Pelnik. 2022. "Big Fish in Thin Markets: Competing with the Middlemen to Increase Market Access in the Amazon." *Journal of Development Economics* 155:102757. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2021.102757>.
- Bassanini, Andrea y Giorgio Brunello. 2011. "Barriers to Entry, Deregulation and Workplace Training: A Theoretical Model with Evidence from Europe." *European Economic Review* 55 (8): 1152–76. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2011.05.004>.
- Bassi, Vittorio y Aisha Nansamba. 2022. "Screening and Signalling Non-Cognitive Skills: Experimental Evidence from Uganda." *Economic Journal* 132 (642): 471–511.
- Baumol, William J. 1977. "On the Proper Cost Tests for Natural Monopoly in a Multiproduct Industry." *American Economic Review* 67 (5): 809–22.
- Baumol, William J., John C. Panzar y Robert D. Willig. 1982. *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*. New York, NY: Harcourt Brace Jovanovich.
- Becerra, Oscar, Eduardo Cavallo y Carlos Scartascini. 2012. "The Politics of Financial Development: The Role of Interest Groups and Government Capabilities." *Journal of Banking & Finance* 36 (3): 626–43. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2011.10.017>.
- Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt y Vojislav Maksimovic. 2004. "Bank Competition and Access to Finance: International Evidence." *Journal of Money, Credit and Banking* 36 (3): 627–48.
- Bell, Alex, Raj Chetty, Xavier Jaravel, Neviana Petkova y John Van Reenen. 2018. "Who Becomes an Inventor in America? The Importance of Exposure to Innovation." *Quarterly Journal of Economics* 134 (2): 647–713. <https://doi.org/10.1093/qje/qjy028>.
- Benavente, José Miguel y Pluvia Zúñiga. 2021. "The Effectiveness of Innovation Policy and the Moderating Role of Market Competition: Evidence from Latin American Firms." Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0003655>.
- . 2022. "How Does Market Competition Affect Firm Innovation Incentives in Emerging Countries? Evidence from Chile and Colombia." Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0004235>.
- Benfratello, Luigi, Fabio Schiantarelli y Alessandro Sembenelli. 2008. "Banks and Innovation: Microeconomic Evidence on Italian Firms." *Journal of Financial Economics* 90 (2): 197–217. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2008.01.001>.
- Benmelech, Efraim, Nittai Bergman y Hyunseob Kim. 2018. "Strong Employers and Weak Employees: How Does Employer Concentration Affect Wages?" NBER Working Paper No. 24307. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/24307.html>.

- Bentolila, Samuel y Giuseppe Bertola. 1990. "Firing Costs and Labour Demand: How Bad Is Eurosclerosis?" *Review of Economic Studies* 57 (3): 381–402.
- Berger, Allen N., Rebecca S. Demsetz y Philip E. Strahan. 1999. "The Consolidation of the Financial Services Industry: Causes, Consequences, and Implications for the Future." *Journal of Banking & Finance* 23 (2–4): 135–94.
- Berger, David W., Thomas Hasenzagl, Kyle F. Herkenhoff, Simon Mongey y Eric A. Posner. 2023. "Merger Guidelines for the Labor Market." NBER Working Paper No. 31147. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/31147.html>.
- Berger, David, Kyle Herkenhoff y Simon Mongey. 2022. "Labor Market Power." *American Economic Review* 112 (4): 1147–93. <https://doi.org/10.1257/aer.20191521>.
- Bernanke, Ben S. "The Financial Accelerator and the Credit Channel." 2007. Speech presented at the Credit Channel of Monetary Policy in the Twenty-First Century Conference, Federal Reserve Bank of Atlanta, Atlanta, Georgia. <https://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20070615a.htm>.
- Bernard, Andrew B., Stephen J. Redding y Peter K. Schott. 2007. "Comparative Advantage and Heterogeneous Firms." *Review of Economic Studies* 74 (1): 31–66. <https://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2007.00413.x>.
- . 2010. "Multiple-Product Firms and Product Switching." *American Economic Review* 100 (1): 70–97. <https://doi.org/10.1257/aer.100.1.70>.
- Berry, Steven, James Levinsohn y Ariel Pakes. 1995. "Automobile Prices in Market Equilibrium." *Econometrica* 63 (4): 841–90.
- Berry, Steven y Joel Waldfogel. 2010. "Product Quality and Market Size." *Journal of Industrial Economics* 58 (1): 1–31.
- Bertola, Giuseppe. 2004. "A Pure Theory of Job Security and Labour Income Risk." *Review of Economic Studies* 71 (1): 43–61.
- Bertoni, Fabio, José Martí y Carmelo Reverte. 2019. "The Impact of Government-Supported Participative Loans on the Growth of Entrepreneurial Ventures." *Research Policy* 48 (1): 371–84. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2018.09.006>.
- Bertrand, Marianne y Francis Kramarz. 2002. "Does Entry Regulation Hinder Job Creation? Evidence from the French Retail Industry." *Quarterly Journal of Economics* 117 (4): 1369–413.
- Besley, Timothy y Robin Burgess. 2004. "Can Labor Regulation Hinder Economic Performance? Evidence from India." *Quarterly Journal of Economics* 119 (1): 91–134. <https://doi.org/10.1162/003355304772839533>.
- Beuermann, Diether, Sylvia Dohnert, Henry Mooney y Ricardo Sierra. 2024. "Are We There Yet? The Path towards Sustained Economic Growth in the Caribbean." <https://doi.org/10.18235/0013218>.
- Bhaskar, Venkataraman y Ted To. 1999. "Minimum Wages for Ronald McDonald Monopsonies: A Theory of Monopsonistic Competition." *Economic Journal* 109 (455): 190–203. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00427>.
- Binder, Carola Conces y Gillian Brunet. 2022. "Inflation Expectations and Consumption: Evidence from 1951." *Economic Inquiry* 60 (2): 954–74. <https://doi.org/10.1111/ecin.13051>.
- Biondi, Filippo, Sergio Infrerra, Matthias Mertens y Javier Miranda. 2024. "Declining Business Dynamism in Europe: The Role of Shocks, Market Power, and Technology." Düsseldorf Institute for Queen Mary University of London (Infrerra), MIT FutureTech (Mertens), Friedrich Schiller University Jena y Center for Business and Productivity Dynamics (Miranda).
- Blinder, Alan S. y William J. Newton. 1981. "The 1971–1974 Controls Program and the Price Level: An Econometric Post-Mortem." *Journal of Monetary Economics* 8 (1): 1–23. [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(81\)90002-7](https://doi.org/10.1016/0304-3932(81)90002-7).

- Bloom, Nicholas, Benn Eifert, Aprajit Mahajan, David J. McKenzie y John Roberts. 2013. "Does Management Matter? Evidence from India." *Quarterly Journal of Economics* 128 (1): 1–51. <https://doi.org/10.1093/qje/qjs044>.
- Bloom, Nicholas, Aprajit Mahajan, David McKenzie y John Roberts. 2020. "Do Management Interventions Last? Evidence from India." *American Economic Journal: Applied Economics* 12 (2): 198–219. <https://doi.org/10.1257/app.20180369>.
- Bloom, Nicholas y John Van Reenen. 2010. "Why Do Management Practices Differ across Firms and Countries?" *Journal of Economic Perspectives* 24 (1): 203–24. <https://doi.org/10.1257/jep.24.1.203>.
- Blyde, Juan S., Matías Busso y Dario Romero. 2020. "Labor Market Adjustment to Import Competition: Long-Run Evidence from Establishment Data." BID Working Paper No. 01100. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington DC. <http://dx.doi.org/10.18235/0002148>.
- Boal, William M. y Michael R. Ransom. 1997. "Monopsony in the Labor Market." *Journal of Economic Literature* 35 (1): 86–112.
- Boix, Carles. 2003. *Democracy and Redistribution*. 1st ed. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511804960>.
- Boldrin, Michele, Juan Correa Allamand, David K. Levine y Carmine Ornaghi. 2011. "Competition and Innovation." *Cato Papers on Public Policy* 1:109.
- Bombardini, Matilde y Francesco Trebbi. 2012. "Competition and Political Organization: Together or Alone in Lobbying for Trade Policy?" *Journal of International Economics* 87 (1): 18–26. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2011.11.011>.
- Bondi, Tommaso, Luís Cabral, Shreya Kankanhalli y Miguel Ángel Talamas Marcos. 2025. "Defensive Specialization: Theory and Evidence from Mexico's Retail Sector." Working paper. Cornell Tech and the SC Johnson School of Management, Cornell University (Bondi and Kankanhalli), Banco Interamericano de Desarrollo (Talamas) y Departamento de Economía, New York University (Cabral).
- Bonomo, Marco, Tiago Cavalcanti, Fernando Chertman y Amanda Fantinatti. 2023. "Does Loan Portability Promote Bank Competition?" Working paper. University of Cambridge.
- Bonomo, Marco, Tiago Cavalcanti, Fernando Chertman, Amanda Fantinatti, Andrew Hannon y Cezar Santos. 2024. "Consumer Loans, Heterogeneous Interest Rates, and Inequality." Working paper. University of Cambridge.
- Bouis, Romain, Romain Duval y Johannes Eugster. 2020. "How Fast Does Product Market Reform Pay off? New Evidence from Non-Manufacturing Industry Deregulation in Advanced Economies." *Journal of Comparative Economics* 48 (1): 198–217. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2019.09.006>.
- Bourlès, Renaud, Gilbert Cette, Jimmy Lopez, Jacques Mairesse y Giuseppe Nicoletti. 2013. "Do Product Market Regulations in Upstream Sectors Curb Productivity Growth? Panel Data Evidence for OECD Countries." *Review of Economics and Statistics* 95 (5): 1750–68. https://doi.org/10.1162/REST_a_00338.
- Bracco, Jessica, Irene Brambilla, Manuela Cerimelo, Andrés César, y Guillermo Falcone. 2025. "Globalization, Technological Change and Market Power in Latin America: Evidence for Chile and Colombia." BID Working Paper. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- Branstetter, Lee G., Douglas Hanley y Huiyan Zhang. 2023. "Unleashing the Dragon: The Case for Patent Reform in China." Working paper. https://doughanley.com/files/papers/unleashing_the_dragon.pdf.
- Brock, William A. 1983. "Contestable Markets and the Theory of Industry Structure: A Review Article." *Journal of Political Economy* 91 (6): 1055–66. <https://doi.org/10.1086/261200>.
- Broda, Christian y David E. Weinstein. 2006. "Globalization and the Gains from Variety." *Quarterly Journal of Economics* 121 (2): 541–85.

- Broms, Rasmus, Carl Dahlström y Mihály Fazekas. 2019. "Political Competition and Public Procurement Outcomes." *Comparative Political Studies* 52 (9): 1259–92. <https://doi.org/10.1177/0010414019830723>.
- Brooks, Wyatt J., Joseph P. Kaboski, Yao Amber Li y Wei Qian. 2019. "Exploitation of Labor? Classical Monopsony Power and Labor's Share." NBER Working Paper No. 25660. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w25660>.
- Brown, Charles y James Medoff. 1989. "The Employer Size-Wage Effect." *Journal of Political Economy* 97 (5): 1027–59.
- Brugués, Felipe, Javier Brugués y Samuele Giambra. 2024. "Political Connections and Misallocation of Procurement Contracts: Evidence from Ecuador." *Journal of Development Economics* 170: 103296. <https://doi.org/10.1016/j.jdevec0.2024.103296>.
- Brugués, Felipe y Rebecca De Simone. 2024. "Taxation When Markets Are Not Competitive: Evidence from a Loan Tax." BID Working Paper No. 1580. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <http://dx.doi.org/10.18235/0005548>.
- Bruhn, Miriam. 2011. "License to Sell: The Effect of Business Registration Reform on Entrepreneurial Activity in Mexico." *Review of Economics and Statistics* 93 (1): 382–86. https://doi.org/10.1162/REST_a_00059.
- Buccirossi, Paolo, Lorenzo Ciari, Tomaso Duso, Giancarlo Spagnolo y Cristiana Vitale. 2013. "Competition Policy and Productivity Growth: An Empirical Assessment." *Review of Economics and Statistics* 95 (4): 1324–36. https://doi.org/10.1162/REST_a_00304.
- Buchak, Greg, Gregor Matvos, Tomasz Piskorski y Amit Seru. 2018 "Fintech, Regulatory Arbitrage, and the Rise of Shadow Banks." *Journal of Financial Economics* 130 (3): 453–83. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2018.03.011>.
- Buera, Francisco y Joseph P. Kaboski. 2012. "The Rise of the Service Economy." *American Economic Review* 102 (6): 2540–69.
- Buera, Francisco J., Joseph P. Kaboski y Yongseok Shin. 2011. "Finance and Development: A Tale of Two Sectors." *American Economic Review* 101 (5): 1964–2002. <https://doi.org/10.1257/aer.101.5.1964>.
- . 2021. "The Macroeconomics of Microfinance." *Review of Economic Studies* 88 (1): 126–61.
- Burnier, Paulo. 2019. "The 'Car Wash' Investigations in Brazil: Inception, Scope, and Implications for Competition Enforcement." OECD-GVH RCC Newsletter No. 12. Regional Centre for Competition, Budapest, Hungary. https://kt.gov.it/uploads/documents/files/Newsletter_12_ENG_final.pdf.
- Burstein, Ariel, Vasco M. Carvalho y Basile Grassi. 2020. "Bottom-Up Markup Fluctuations." NBER Working Paper No. 27958. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w27958>.
- Busso, Matías y Oscar Fentanes. 2024. "Building Up Local Productivity: Infrastructure and Firm Dynamics in Mexico." Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0013181>.
- Busso, Matías, Oscar Fentanes y Santiago Levy. 2018. "The Longitudinal Linkage of Mexico's Economic Census 1999-2014." Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0001338>.
- Busso, Matías y Sebastian Galiani. 2019. "The Causal Effect of Competition on Prices and Quality: Evidence from a Field Experiment." *American Economic Journal: Applied Economics* 11 (1): 33–56. <https://doi.org/10.1257/app.20150310>.
- Busso, Matías, Lucia Madrigal y Carmen Pagés. 2013. "Productivity and Resource Misallocation in Latin America." *B.E. Journal of Macroeconomics* 13 (1): 903–32.
- Busso, Matías, Sebastián Montañó y Juan S. Muñoz-Morales. 2023. "Signaling Specific Skills and the Labor Market of College Graduates." BID Working Paper

- No. 1456. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington DC. <https://doi.org/10.18235/0004759>.
- Bustos, Paula. 2011. "Trade Liberalization, Exports, and Technology Upgrading: Evidence on the Impact of MERCOSUR on Argentinian Firms." *American Economic Review* 101 (1): 304–40. <https://doi.org/10.1257/aer.101.1.304>.
- Cai, Jing y Adam Szeidl. 2018. "Interfirm Relationships and Business Performance." *Quarterly Journal of Economics* 133 (3): 1229–82. <https://doi.org/10.1093/qje/qjx049>.
- Calatayud, Agustina, Santiago Sánchez, Felipe Bedoya-Maya, Francisca Giraldez Zúñiga y José María Márquez. 2021. "Urban Road Congestion in Latin America and the Caribbean: Characteristics, Costs, and Mitigation." Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <http://dx.doi.org/10.18235/0003149>.
- Caldwell, Sydnee y Oren Danieli. 2024. "Outside Options in the Labour Market." *Review of Economic Studies* 91 (6): 3286–315.
- Calvino, Chiara Criscuolo y Rudy Verhac. 2020. "Declining Business Dynamism: Structural and Policy Determinants." OECD Science, Technology and Industry Policy Papers 94. Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris, France. <https://doi.org/10.1787/77b92072-en>.
- Campbell, James, Avi Goldfarb y Catherine Tucker. 2015. "Privacy Regulation and Market Structure." *Journal of Economics & Management Strategy* 24 (1): 47–73. <https://doi.org/10.1111/jems.12079>.
- Campos-Vázquez, Raymundo M. y Gerardo Esquivel. 2021. "The Effect of Doubling the Minimum Wage on Employment and Earnings in Mexico." *Economics Letters* 209 (C). <https://ideas.repec.org/a/eee/ecolet/v209y2021ics0165176521004018.html>.
- . 2023. "The Effect of the Minimum Wage on Poverty: Evidence from a Quasi-Experiment in Mexico." *Journal of Development Studies* 59 (3): 360–80.
- Carballo, Jerónimo, Ignacio Marra de Artiñano y Christian Volpe Martincus. 2019. "Linkages with Multinationals: The Effects on Domestic Firms' Exports." Working paper. <https://doi.org/10.18235/0001848>.
- Carbó Valverde, Santiago, Sujit Chakravorti y Francisco Rodríguez Fernández. 2016. "The Role of Interchange Fees in Two-Sided Markets: An Empirical Investigation on Payment Cards." *The Review of Economics and Statistics* 98 (2): 367–81. https://doi.org/10.1162/REST_a_00502.
- Card, David. 2022. "Who Set Your Wage?" *American Economic Review* 112 (4): 1075–90. <https://doi.org/10.1257/aer.112.4.1075>.
- Card, David, Ana Rute Cardoso, Joerg Heining y Patrick Kline. 2018. "Firms and Labor Market Inequality: Evidence and Some Theory." *Journal of Labor Economics* 36 (S1): 13–70.
- Cárdenas, Julián. 2016. "Why Do Corporate Elites Form Cohesive Networks in Some Countries, and Do Not in Others? Cross-National Analysis of Corporate Elite Networks in Latin America." *International Sociology* 31 (3): 341–63. <https://doi.org/10.1177/0268580916629965>.
- . 2019. "Exploring the Relationship between Business Elite Networks and Redistributive Social Policies in Latin American Countries." *Sustainability* 12 (1): 1–17.
- Carranza, Eliana, Robert Garlick, Kate Orkin y Neil Rankin. 2022. "Job Search and Hiring with Limited Information about Workseekers' Skills." *American Economic Review* 112 (11): 3547–83. <https://doi.org/10.1257/aer.20200961>.
- Carranza, Juan Esteban, Robert Clark y Jean-François Houde. 2015. "Price Controls and Market Structure: Evidence from Gasoline Retail Markets." *Journal of Industrial Economics* 63 (1): 152–98. <https://doi.org/10.1111/joie.12071>.

- Casacuberta, Carlos y Néstor Gandelman. 2023. "Wage Councils, Product *Markups* and Wage Markdowns: Evidence from Uruguay." *International Journal of Industrial Organization* 87 (C). https://econpapers.repec.org/article/eeeindorg/v_3a87_3ay_3a2023_3ai_3ac_3as0167718722000911.htm.
- . 2024. "Market Power Pass-Through to Prices and Wages: Evidence from Uruguay." Banco Central de Uruguay. https://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-indicadores/estudios/Documents/casacuberta_gandelman.pdf.
- Cassiman, Bruno y Reinilde Veugelers. 2006. "In Search of Complementarity in Innovation Strategy: Internal R&D and External Knowledge Acquisition." *Management Science* 52 (1): 68–82. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1050.0470>.
- Castañeda, Alejandro y Daniel Ruiz. 2021. "The Political Economy of the Telecommunications Reform in Mexico." UNDP LAC Working Paper No. 08: Background Paper for the UNDP LAC Regional Human Development Report 2021. https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/latinamerica/undp-rblac-PNUD_bckPapers08-OK.pdf.
- Castañeda, Néstor. 2017. "Business Interest Groups and Policy-Making in South America." In *Handbook of South American Governance*. Routledge. <https://www.taylorfrancis.com/chapters/edit/10.4324/9781315661162-20/business-interest-groups-policy-making-south-america-n%C3%A9stor-casta%C3%B1eda>.
- . 2018. "Business Groups, Tax Efficiency, and Regressivity in Colombia." In *Rethinking Taxation in Latin America*, editado por Jorge Atria, Constantin Groll y María Fernanda Valdés, 187–211. Cham: Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-60119-9_7.
- Catalini, Christian, Jorge Guzmán y Scott Stern. 2019. "Passive Versus Active Growth: Evidence from Founder Choices and Venture Capital Investment." NBER Working Paper 26073. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w26073>.
- Cattaneo, Matias D., Richard K. Crump, Max H. Farrell y Yingjie Feng. 2024. "On Binscatter." *American Economic Review* 114 (5): 1488–514. DOI: 10.1257/aer.20221576.
- . 2025. "Binscatter Regressions." *Stata Journal* 25 (1): 3–50.
- Cavalcanti, Tiago, Joseph P. Kaboski, Bruno Martins y Cezar Santos. 2023. "Financing Costs and Development." BID Working Paper No. 1526. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- Cavalcanti, Tiago y Paulo Henrique Vaz. 2017. "Access to Long-Term Credit and Productivity of Small and Medium Firms: A Causal Evidence." *Economics Letters* 150 (C): 21–25.
- Cavallo, Alberto, Gina Gopinath, Brent Neiman y Jenny Tang. 2021. "Tariff Pass-Through at the Border and at the Store: Evidence from U.S Trade Policy." *American Economic Review: Insights* 3 (1): 19–34. DOI: 10.1257/aeri.20190536.
- Cavallo, Eduardo A., Andrew Powell y Tomas Serebrisky, eds. 2020. *From Structures to Services: The Path to Better Infrastructure in Latin America and the Caribbean*. Development in the Americas Series. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo. <https://publications.iadb.org/en/from-structures-to-services-the-path-to-better-infrastructure-in-latin-america-and-the-caribbean>.
- Cave, Martin E y Elisa V. Mariscal. 2020. "The Impact of Telecommunications Regulation on Less Well-Off Mexican Households." *Telecommunications Policy* 44 (4). <https://ideas.repec.org/a/eee/telpol/v44y2020i4s0308596119304537.html>.
- Cavenaile, Laurent, Murat Alp Celik y Xu Tian. 2021. "The Dynamic Effects of Antitrust Policy on Growth and Welfare." *Journal of Monetary Economics* 121: 42–59. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2021.04.011>.

- CeCo (Centro Competencia). 2024. "Estudio de percepción de la institucionalidad de libre competencia 2024 Universidad Adolfo Ibáñez, George Washington University Competition Law Center, Universidad Del Pacífico, Pontificia Universidad Javeriana, Universidad San Francisco de Quito.
- Cerra, Valerie y Sweta Chaman Saxena. 2008. "Growth Dynamics: The Myth of Economic Recovery." *American Economic Review* 98 (1): 439–57. <https://doi.org/10.1257/aer.98.1.439>.
- Chandra, A., B. Handel y J. Schwartzstein. 2019. "Behavioral Economics and Health-Care Markets." In *Handbook of Behavioral Economics: Applications and Foundations* 12:459–502. North-Holland.
- Chassang, Sylvain y Juan Ortner. 2019. *Collusion in Auctions with Constrained Bids: Theory and Evidence from Public Procurement*. University of Chicago Press. <https://doi.org/10.1086/701812>.
- Chatterjee, Shoumitro. 2023. "Market Power and Spatial Competition in Rural India." *Quarterly Journal of Economics* 138 (3): 1649–711.
- Cheshire, Paul C., Christian A. L. Hilber y Ioannis Kaplanis. 2015. "Land Use Regulation and Productivity—Land Matters: Evidence from a UK Supermarket Chain." *Journal of Economic Geography* 15 (1): 43–73. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbu007>.
- Chisari, Omar, Antonio Estache y Carlos Romero. 1999. "Winners and Losers from the Privatization and Regulation of Utilities: Lessons from a General Equilibrium Model of Argentina." *World Bank Economic Review* 13 (2): 357–78. <https://doi.org/10.1093/wber/13.2.357>.
- Choi, Jaedo, Andrei Levchenko, Dimitrije Ruzic y Younghun Shim. 2024. "Superstars or Supervillains? Large Firms in the South Korean Growth Miracle." NBER Working Paper 32648. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w32648>.
- Choi, Jaerim y Sunghun Lim. 2023. "Tariffs, Agricultural Subsidies, and the 2020 US Presidential Election." *American Journal of Agricultural Economics* 105(4): 1149–75. <https://doi.org/10.1111/ajae.12351>.
- Chong, Alberto E. y Florencio López de Silanes. 2005. *Privatization in Latin America: Myths and Reality*. Stanford University Press. <https://www.sup.org/books/economics-and-finance/privatization-latin-america>.
- Christainsen, Gregory B. y Robert H. Haveman. 1981. "Public Regulations and the Slowdown in Productivity Growth." *American Economic Review* 71 (2): 320–25.
- Claessens, Stijn, Erik Feijen y Luc Laeven. 2008. "Political Connections and Preferential Access to Finance: The Role of Campaign Contributions." *Journal of Financial Economics* 88 (3): 554–80. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2006.11.003>.
- Clavijo, Renzo. 2025. "Regulation, Competition, and Market Power in Telecommunications across Latin America." Nota técnica del BID No. 3066. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0013354>.
- Coase, Ronald H. 1960. "The Problem of Social Cost." *Journal of Law and Economics* 3: 1–44.
- COFECE (Comisión Federal de Competencia Económica). 2016. "Reporte mensual: Junio 2016". <https://www.cofece.mx/sanciona-cofece-a-agentes-economicos-por-la-realizacion-de-practicas-monopolicas-absolutas-en-el-mercado-de-azucar>.
- Cohen, Wesley M. 2010. "Fifty Years of Empirical Studies of Innovative Activity and Performance." In *Handbook of the Economics of Innovation*, 1:129–213. Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S0169-7218\(10\)01004-X](https://doi.org/10.1016/S0169-7218(10)01004-X).

- Cole, Harold L., Lee E. Ohanian, Álvaro José Riascos y James A. Schmitz. 2006. "Latin America in the Rearview Mirror." *Quarterly Review* 30 (1). <https://ideas.repec.org/a/fip/fedmqry/2006isepnv.30no.1.html>.
- Colombo, Massimo G., Diego D'Adda y Lorenzo H. Pirelli. 2016. "The Participation of New Technology-Based Firms in EU-Funded R&D Partnerships: The Role of Venture Capital." *Research Policy* 45 (2): 361–75. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2015.10.011>.
- Colonnelli, Emanuele y Mounu Prem. 2022. "Corruption and Firms." *Review of Economic Studies* 89 (2): 695–732. <https://doi.org/10.1093/restud/rdab040>.
- Comisión Nacional de Defensa de la Competencia. 2023. RESOL-2023-287-APN-SC#MEC. *Boletín Oficial de la República Argentina*.
- Comisión Nacional de Defensa de la Competencia – PRO-COMPETENCIA. 2024. "Observatorio de las condiciones de competencia en los mercados. Semestre julio–diciembre 2023". Santo Domingo, República Dominicana. <https://procompetencia.gob.do/>.
- . 2025. "Observatorio de las condiciones de competencia en los mercados. Semestre julio–diciembre 2024". Santo Domingo, República Dominicana. <https://procompetencia.gob.do/>.
- Comisión Nacional de la Competencia. 2020. "Resolución D/AL N° 18/2020, Acta de Directorio EX/N° 8/2020, Frigomerc S.A. y Frigorífico Norte S.A. s/ Notificación de operación de concentración [Versión pública]". Gobierno nacional de Paraguay.
- Conte, Maddalena, Pierre Cotterlaz y Thierry Mayer. 2022. "The CEPII Gravity Database." Working Paper No. 2022-05. CEPII Research Center. https://www.cepii.fr/PDF_PUB/wp/2022/wp2022-05.pdf.
- Cooke, Dudley, Ana P. Fernandes y Priscila Ferreira. 2021. "Entry Deregulation, Firm Organization, and Wage Inequality." *International Journal of Industrial Organization* 77: 102763. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2021.102763>.
- Corbae, Dean y Pablo D'Erasmus. 2021. "Reorganization or Liquidation: Bankruptcy Choice and Firm Dynamics." *Review of Economic Studies* 88 (5): 2239–74. <https://doi.org/10.1093/restud/rdaa091>.
- Córdoba Solano, Daniela, Felipe Gómez-Trejos y Alberto Vindas Quesada. 2025. "Market Power, Industry Concentration and Trade Liberalization: Evidence from Costa Rica." Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- Corrales, Javier. 2011. "Latin America: A Setback for Chávez." *Journal of Democracy* 22 (1): 122–36.
- Correa, Juan A. y Carmine Ornaghi. 2014. "Competition and Innovation: Evidence from U.S. Patent and Productivity Data." *Journal of Industrial Economics* 62 (2): 258–85. <https://doi.org/10.1111/joie.12050>.
- Corsi, Christian y Antonio Prencipe. 2019. "High-Tech Entrepreneurial Firms' Innovation in Different Institutional Settings. Do Venture Capital and Private Equity Have Complementary or Substitute Effects?" *Industry and Innovation* 26 (9): 1023–74. <https://doi.org/10.1080/13662716.2018.1561358>.
- Covarrubias, Matías, Germán Gutiérrez y Thomas Philippon. 2020. "From Good to Bad Concentration? US Industries over the Past 30 Years." *NBER Macroeconomics Annual* 34 (1): 1–46.
- Crespi, Gustavo, Elena Arias-Ortíz, Ezequiel Tacsir, Fernando Vargas y Pluvia Zúñiga. 2014. "Innovation for Economic Performance: The Case of Latin American Firms." *Eurasian Business Review* 4 (1): 31–50. <https://doi.org/10.1007/s40821-014-0001-1>.
- Crespi, Gustavo, Sylvia Dohnert, Alessandro Maffioli, Antônio Marcos Hoelz Pinto Ambrozio, M. Barron, F. Bernini, L. Figal Garone, K. Grant, P. Mohan, D. Morris, A.

- Presbitero, R. Rabellotti, F. Lage de Sousa, E. Strobl y P. Watson. 2017. "Exploring Firm-Level Innovation and Productivity in Developing Countries: The Perspective of Caribbean Small States." <https://doi.org/10.18235/0000616>.
- Crespi, Gustavo, María Paula Gerardino, Edwin A. Goñi Pacchioni, Oscar A. Mitnik, Rodolfo Stucchi y Christian Volpe Martincus. 2024. *What Works to Improve Lives?: What Works to Foster Productive Sector Development*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo. <https://doi.org/10.18235/0012887>.
- Criscuolo, Chiara, Jonathan Haskel y Ralf Martin. 2004. "Import Competition, Productivity, and Restructuring in UK Manufacturing." *Oxford Review of Economic Policy* 20: 393–408. <https://doi.org/10.1093/oxrep/grh023>.
- Croce, Annalisa, José Martí y Samuele Murtinu. 2013. "The Impact of Venture Capital on the Productivity Growth of European Entrepreneurial Firms: 'Screening' or 'Value Added' Effect?" *Journal of Business Venturing* 28 (4): 489–510. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.06.001>.
- Crowley, Meredith A., Lu Han y Thomas Prayer. 2024. "The Pro-Competitive Effects of Trade Agreements." *Journal of International Economics* 150:103936. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2024.103936>.
- Cuesta, José Ignacio y Alberto Sepulveda. 2021. "Price Regulation in Credit Markets: A Trade-Off between Consumer Protection and Credit Access." Working Paper No. 21-047. Stanford Institute for Economic Policy Research, Stanford, CA. <https://siepr.stanford.edu/publications/working-paper/price-regulation-credit-markets-trade-between-consumer-protection-and>.
- Culpepper, Pepper D. 2015. "Structural Power and Political Science in the Post-Crisis Era." *Business and Politics* 17 (3): 391–409. <https://doi.org/10.1515/bap-2015-0031>.
- Cumming, Douglas J., Luca Grilli y Samuele Murtinu. 2017. "Governmental and Independent Venture Capital Investments in Europe: A Firm-Level Performance Analysis." *Journal of Corporate Finance* 42: 439–59. <https://doi.org/10.1016/j.jcorfin.2014.10.016>.
- Cumming, Douglas y Sofia Johan. 2019. "Government Venture Capital Research: Fake Science and Bad Public Policy." *Venture Capital* 21 (1): 121–31. <https://doi.org/10.1080/13691066.2018.1558508>.
- Cunningham, Colleen, Florian Ederer y Song Ma. 2021. "Killer Acquisitions." *Journal of Political Economy* 129 (3): 649–702. <https://doi.org/10.1086/712506>.
- Cusolito, Ana Paula, Álvaro García-Marín y William F. Maloney. 2023. "Proximity to the Frontier, Markups, and the Response of Innovation to Foreign Competition: Evidence from Matched Production-Innovation Surveys in Chile." *American Economic Review: Insights* 5 (1): 35–54. <https://doi.org/10.1257/aeri.20210466>.
- Dal Bó, Ernesto, Pedro Dal Bó y Erik Eyster. 2018. "The Demand for Bad Policy When Voters Underappreciate Equilibrium Effects." *Review of Economic Studies* 85 (2): 964–98. <https://doi.org/10.1093/restud/rdx031>.
- D'Amico, Leonardo, Edward Glaeser, Joseph Gyourko, William Kerr y Giacomo A. M. Ponzetto. 2024. "Why Has Construction Productivity Stagnated? The Role of Land-Use Regulation." NBER Working Paper No. 33188. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w33188>.
- Dams, Carolina, Virginia Sarria Allende y María José Murcia. 2021. "Multilateral Development Banks: Understanding Their Impact on Start-Up Development in Latin America." *European Business Review* 33 (6): 942–56. <https://doi.org/10.1108/EBR-11-2020-0274>.
- Davis, Steven J. y John Haltiwanger. 1992. "Gross Job Creation, Gross Job Destruction, and Employment Reallocation." *Quarterly Journal of Economics* 107 (3): 819–63.
- Decker, Ryan A., John Haltiwanger, Ron S. Jarmin y Javier Miranda. 2020. "Changing Business Dynamism and Productivity: Shocks versus Responsiveness."

- American Economic Review* 110 (12): 3952–90. <https://doi.org/10.1257/aer.2019.0680>.
- Decker, Ryan, John Haltiwanger, Ron Jarmin y Javier Miranda. 2014. "The Role of Entrepreneurship in US Job Creation and Economic Dynamism." *Journal of Economic Perspectives* 28 (3): 3–24. <https://doi.org/10.1257/jep.28.3.3>.
- De Elejalde, Ramiro, Carlos J. Ponce y Flavia Roldán. 2022. "Multidimensional Innovation Responses and Foreign Competition." *Industrial and Corporate Change* 31 (6): 1397–427. <https://doi.org/10.1093/icc/dtac024>.
- De Loecker, Jan y Jan Eeckhout. 2018. "Global Market Power." NBER Working Paper No. 24768. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. DOI 10.3386/w24768.
- De Loecker, Jan, Jan Eeckhout y Simon Mongey. 2021. "Quantifying Market Power and Business Dynamism in the Macroeconomy." NBER Working Paper No. 28761. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w28761>.
- De Loecker, Jan, Jan Eeckhout y Gabriel Unger. 2020. "The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications." *Quarterly Journal of Economics* 135 (2): 561–644. <https://doi.org/10.1093/qje/qjz041>.
- De Loecker, Jan y Johannes Van Biesebroeck. 2018. "Effect of International Competition on Firm Productivity and Market Power." In *The Oxford Handbook of Productivity Analysis*, editado por E. Grifell-Tatjé, C. K. Lovell y R. C. Sickles. Oxford University Press.
- De Loecker, Jan y Frederic Warzynski. 2012. "Markups and Firm-Level Export Status." *American Economic Review* 102 (6): 2437–71. <https://doi.org/10.1257/aer.102.6.2437>.
- De Michele, Roberto y Gastón Pierri. 2020. "Transparency and Digital Government: The Impact of COMPR.AR in Argentina." BID Discussion Paper No. 767. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0002335>.
- Deming, David J. 2017. "The Growing Importance of Social Skills in the Labor Market." *Quarterly Journal of Economics* 132 (4): 1593–640. <https://doi.org/10.1093/qje/qjx022>.
- Demirer, Mert y Ömer Karaduman. 2024. "Do Mergers and Acquisitions Improve Efficiency? Evidence from Power Plants." NBER Working Paper No. w32727. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w32727>.
- Demmers, Jolle, Alex E. Fernández Jilberto y Barbara Hogenboom, eds. 2012. *Good Governance in the Era of Global Neoliberalism*. Routledge Studies in the Modern World Economy. Routledge.
- Demsetz, Harold. 1973. "Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy." *Journal of Law and Economics* 16 (1): 1–9.
- Dent, Robert C., Fatih Karahan, Benjamin Pugsley y Ayşegül Şahin. 2016. "The Role of Startups in Structural Transformation." *American Economic Review* 106 (5): 219–23. <https://doi.org/10.1257/aer.p20161053>.
- De Ridder, Maarten. 2024. "Market Power and Innovation in the Intangible Economy." *American Economic Review* 114 (1): 199–251. <https://doi.org/10.1257/aer.20201079>.
- Dewatripont, Mathias y Gérard Roland. 1992. "Economic Reform and Dynamic Political Constraints." *Review of Economic Studies* 59 (4): 703. <https://doi.org/10.2307/2297994>.
- . 1995. "The Design of Reform Packages under Uncertainty." *American Economic Review* 85 (5): 1207–23.

- Diegmann, André, Laura Pohlan y Andrea Weber. 2024. "Do Politicians Affect Firm Outcomes? Evidence from Connections to the German Federal Parliament." Halle Institute for Economic Research. <https://doi.org/10.18717/DPCQGG-A590>.
- Diez, Federico J., Davide Malacrino y Ippei Shibata. 2022. "The Divergent Dynamics of Labor Market Power in Europe." Working Paper No. 2022/247. International Monetary Fund, Washington DC. <https://ideas.repec.org/p/imf/imfwpa/2022-247.html>.
- Ding, Siying, Ahmad Lashkaripour y Volodymyr Lugovskyy. 2024. "A Global Perspective on the Incidence of Monopoly Distortions." CESifo working paper. Center for Economic Studies, University of Munich. <https://alashkar.pages.iu.edu/DLL2024.pdf>.
- DiSalvo, James. 2023. "Banking Trends: Has the Banking Industry Become Too Concentrated?" *Economic Insights* 8 (1): 11–26.
- Dodini, Samuel, Kjell G. Salvenes y Alexander Willén. 2024. "The Dynamics of Power in Labor Markets: Monopolistic Unions versus Monopsonistic Employers." Documento inédito. Federal Reserve Bank of Dallas, IZA, CESifo, y Departamento de Economía, Norwegian School of Economics. https://samuelodini.com/files/Dodini_Salvenes_Willen_unions_monopsony_8_2024.pdf.
- Donovan, Kevin y Todd Schoellman. 2021. "The Role of Labour Market Frictions in Structural Transformation." STEG Pathfinding Paper. Structural Transformation and Economic Growth. <https://steg.cepr.org/publications/role-labour-market-frictions-structural-transformation>.
- Döpfer, Hendrik, Alexander MacKay, Nathan H. Miller y Joel Stiebale. 2024. "Rising Markups and the Role of Consumer Preferences." NBER Working Paper No. 32739. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://www.nber.org/papers/w32739>.
- Doraszelski, Ulrich y Jordi Jaumandreu. 2013. "R&D and Productivity: Estimating Endogenous Productivity." *Review of Economic Studies* 80 (4): 1338–83. <https://doi.org/10.1093/restud/rdt011>.
- Drazen, Allan y William Easterly. 2001. "Do Crises Induce Reform? Simple Empirical Tests of Conventional Wisdom." *Economics & Politics* 13 (2): 129–57.
- Durand, Francisco. 2016. "Cuando El Poder Extractivo Captura El Estado: Lobbies, Puertas Giratorias y Paquetazo Ambiental En Perú." Oxfam. https://scholar.google.com.pe/citations?view_op=view_citation&hl=es&user=pFsAPX4AAAAJ&citation_for_view=pFsAPX4AAAAJ:hF0r9nPyWt4C.
- Dustmann, Christian, Attila Lindner, Uta Schönberg, Matthias Umkehrer y Philipp vom Berge. 2022. "Reallocation Effects of the Minimum Wage." *Quarterly Journal of Economics* 137 (1): 267–328.
- Dutt, Pushan y Devashish Mitra. 2002. "Endogenous Trade Policy through Majority Voting: An Empirical Investigation." *Journal of International Economics* 58 (1): 107–33. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(01\)00162-3](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(01)00162-3).
- Ederer, Florian y Bruno Pellegrino. 2024. "A Tale of Two Networks: Common Ownership and Product Market Rivalry" NBER Working Paper No. 30004. National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w30004>.
- Edmond, Chris, Virgiliu Midrigan y Daniel Yi Xu. 2018. "Competition, Markups, and the Gains from International Trade." *American Economic Review* 108 (9): 2519–54. DOI: 10.1257/aer.20120549.
- Eeckhout, Jan. 2021. *The Profit Paradox: How Thriving Firms Threaten the Future of Work*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- . 2023. "The Simplest Fix for Banking." *Project Syndicate*. <https://www.project-syndicate.org/commentary/central-bank-digital-currencies-end-bank-runs-excessive-risk-taking-by-jan-eeckhout-2023-03>.

- Égert, Balázs. 2016. "Regulation, Institutions, and Productivity: New Macroeconomic Evidence from OECD Countries." *American Economic Review* 106 (5): 109–13. <https://doi.org/10.1257/aer.p20161026>.
- Elliott, Jonathan T., Georges Vivien Hounghonon, Marc Ivaldi y Paul Scott. 2025. "Market Structure, Investment, and Technical Efficiencies in Mobile Telecommunications." *Journal of Political Economy* 133 (5): 1401–59. <https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/734132>.
- Engbom, Niklas y Christian Moser. 2022. "Earnings Inequality and the Minimum Wage: Evidence from Brazil." *American Economic Review* 112 (12): 3803–47. <https://doi.org/10.1257/aer.20181506>.
- Ennis, Sean F. y Selvin Thanacoody. 2024. "Do Product Market Reforms Work? Assessing Regulatory Changes Impacting Competition." Mimeo, University of East Anglia.
- Eslava, Marcela, Alvaro Garcia-Marin y Julián Messina. 2025. "Inequality and Market Power in Latin America and the Caribbean." *Oxford Open Economics* 4:i416–25.
- Eslava, Marcela, John Haltiwanger, Adriana Kugler y Maurice Kugler. 2004. "The Effects of Structural Reforms on Productivity and Profitability Enhancing Reallocation: Evidence from Colombia." *Journal of Development Economics* 75 (2): 333–71.
- . 2013. "Trade and Market Selection: Evidence from Manufacturing Plants in Colombia." *Review of Economic Dynamics* 16 (1): 135–58. <https://doi.org/10.1016/j.red.2012.10.009>.
- Eslava, Marcela, John Haltiwanger y Álvaro Pinzón. 2022. "Job Creation in Colombia Versus the USA: 'Up-or-Out Dynamics' Meet 'The Life Cycle of Plants.'" *Economica* 89 (355): 511–39. <https://doi.org/10.1111/ecca.12418>.
- Eslava, Marcela y Marcela Meléndez. 2010. "Cómo los grupos de interés influyen sobre las políticas de productividad". En *Consecuencias Imprevistas de La Constitución de 1991: La Influencia de La Política En Las Políticas Económicas*. Bogotá., editado por Eduardo Lora and Carlos Scartascini. Fedesarrollo and Alfaomega. <http://dx.doi.org/10.18235/0002833>.
- Eslava, Marcela, Marcela Meléndez y Nicolás Urdaneta. 2021. "Market Concentration, Market Fragmentation, and Inequality in Latin America." UNDP LAC Working Paper Series No. 11. United Nations Development Programme. <https://www.undp.org/latin-america/publications/market-concentration-market-fragmentation-and-inequality-latin-america>.
- Eslava, Marcela, Marcela Meléndez Arjona, Laura Daniela Tenjo Galvis y Nicolás Urdaneta. 2023. "Business Size, Development, and Inequality in Latin America: A Tale of One Tail." Policy Research Working Paper No. 10584. World Bank, Washington, DC. <https://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/10584.html>.
- Estefan, Alejandro, Roberto Gerhard, Joseph P. Kaboski, Illenin Kondo y Wei Qian. 2024. "Outsourcing Policy and Worker Outcomes: Causal Evidence from a Mexican Ban." NBER Working Paper No. 32024. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://papers.ssrn.com/abstract=4687029>.
- Faccio, Mara, Ronald W. Masulis y John J. McConnell. 2006. "Political Connections and Corporate Bailouts." *Journal of Finance* 61 (6): 2597–635. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2006.01000.x>.
- Fairfield, Tasha. 2015. *Private Wealth and Public Revenue in Latin America: Business Power and Tax Politics*. 1st ed. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781316104767>.
- Fajgelbaum, Pablo D., Pinelopi K. Goldberg, Patrick J. Kennedy y Amit K. Khandelwal. 2020. "The Return to Protectionism." *Quarterly Journal of Economics* 135 (1): 1–55. <https://doi.org/10.1093/qje/qjz036>.

- Fanelli, José María. 2007. *Understanding Market Reforms in Latin America*. London: Palgrave Macmillan UK. <https://link.springer.com/book/9780230500570#auth-or-1-0>.
- Fang, Tony y John Hartley. 2022. "Evolution of Union Wages and Determinants." IZA Discussion Paper No. 15333. IZA Institute of Labor Economics. <https://papers.ssrn.com/abstract=4123774>.
- Farber, Henry S., Daniel Herbst, Ilyana Kuziemko y Suresh Naidu. 2021. "Unions and Inequality over the Twentieth Century: New Evidence from Survey Data." *Quarterly Journal of Economics* 136 (3): 1325–85. <https://doi.org/10.1093/qje/qja-b012>.
- Farias, Pedro, Richard Alcorn, Daniel Trnka, Manuel Flores, Delia Rodrigo, Eliezer Olivares y Ana María Zárate Moreno. 2022. "¿Preparados para regular? Lecciones y desafíos de la regulación en América Latina y el Caribe" Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0004329>.
- Fazekas, Mihály y Jurgen Rene Blum. 2021. "Improving Public Procurement Outcomes: Review of Tools and the State of the Evidence Base." Policy Research Working Paper No. 9690. World Bank, Washington, DC. <https://hdl.handle.net/10986/35727>.
- Fazekas, Mihály, Viktoriia Poltoratskaya, Marc Tobias Schiffbauer y Bence Tóth. 2025. "Procuring Low Growth: The Impact of Political Favoritism on Public Procurement and Firm Performance in Bulgaria." Policy Research Working Paper Series No. 11085. World Bank, Washington, DC. <https://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/11085.html>.
- Fazio, Dimas y Alminas Žaldokas. 2024. "Kamikazes in Public Procurements: Bid-Rigging and Real Non-Market Outcomes." *Proceedings of the EUROFIDAI-ESSEC Paris December Finance Meeting 2024*. Social Science Research Network, Rochester, NY. <https://doi.org/10.2139/ssrn.5043930>.
- Felix, Mayara. 2022. "Trade Labor Market Concentration and Wages." Documento inédito. Princeton University. https://www.bc.edu/content/dam/bc1/schools/mcas/economics/pdf/seminars/Felix_JMP.pdf.
- Fergusson, Leopoldo, Horacio Larreguy y Juan Felipe Riaño. 2022. "Political Competition and State Capacity: Evidence from a Land Allocation Program in Mexico." *Economic Journal* 132 (648): 2815–34. <https://doi.org/10.1093/ej/ueac041>.
- Fernandes, Ana M., Caroline Freund y Martha Denisse Pierola. 2016. "Exporter Behavior, Country Size and Stage of Development: Evidence from the Exporter Dynamics Database." *Journal of Development Economics* 119:121–37.
- Fernandes, Ana P., Priscila Ferreira y L. Alan Winters. 2014. "Firm Entry Deregulation, Competition and Returns to Education and Skill." *European Economic Review* 70:210–30. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2014.04.004>.
- Fernández, Raquel y Dani Rodrik. 1991. "Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual- Specific Uncertainty." *American Economic Review* 81 (5): 1146–55.
- Ffrench-Davis, Ricardo. 2010. *Economic Reforms in Chile*. London: Palgrave Macmillan UK. <https://doi.org/10.1057/9780230289659>.
- Finnovista, Banco Interamericano de Desarrollo y IDB Invest. 2022. "Fintech in Latin America and the Caribbean: A Consolidated Ecosystem for Recovery." Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0004202>.
- Fisman, Raymond. 2001. "Estimating the Value of Political Connections." *American Economic Review* 91 (4): 1095–102. <https://doi.org/10.1257/aer.91.4.1095>.
- Flory, Jeffrey A., Andreas Leibbrandt y John A. List. 2015. "Do Competitive Workplaces Deter Female Workers? A Large-Scale Natural Field Experiment on Job Entry

- Decisions." *Review of Economic Studies* 82 (1): 122–55. <https://doi.org/10.1093/restud/rdu030>.
- Fonseca, Julia y Adrien Matray. 2024. "Financial Inclusion, Economic Development, and Inequality: Evidence from Brazil." *Journal of Financial Economics* 156:103854. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304405X24000771>.
- Foster, Lucia, John Haltiwanger y C. J. Krizan. 2006. "Market Selection, Reallocation, and Restructuring in the U.S. Retail Trade Sector in the 1990s." *Review of Economics and Statistics* 88 (4): 748–58. <https://doi.org/10.1162/rest.88.4.748>.
- Foster, Lucia, John Haltiwanger y Cody Tuttle. 2022. "Rising Markups or Changing Technology?" NBER Working Paper No. w30491. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w30491>.
- Fowlie, Meredith, Mar Reguant y Stephen P. Ryan. 2016. "Market-Based Emissions Regulation and Industry Dynamics." *Journal of Political Economy* 124 (1): 249–302. <https://doi.org/10.1086/684484>.
- Franco Chuaire, María, Carlos Scartascini y Mariano Tommasi. 2017. "State Capacity and the Quality of Policies. Revisiting the Relationship between Openness and Government Size." *Economics & Politics* 29 (2): 133–56. <https://doi.org/10.1111/ecpo.12090>.
- Fried, Stephanie y David Lagakos. 2023. "Electricity and Firm Productivity: A General-Equilibrium Approach." *American Economic Journal: Macroeconomics* 15 (4): 67–103. <https://doi.org/10.1257/mac.20210248>.
- Friedman, Milton. 1974. "Inflation, Taxation, Indexation." In *Inflation: Causes, Consequences, Cures*, 71–88. IEA Readings 14. London: Institute of Economic Affairs.
- Galindo, Arturo, Carlos Scartascini, J. Mark Payne, Robert Daughters, Alberto Melo, Koldo Echebarría, Eduardo Lora, et al. 2011. *The State of State Reform in Latin America*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Gandelman, Néstor, Rodrigo Lluberas, Daniel Misail y Diana Gaitán. 2023. "The Impact of a Financial Inclusion Program on Household's Payment Choice, Savings, and Credit." BID Working Paper No. 1448. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0004789>.
- Gandelman, Néstor, Flavia Roldán y Sofía Viera. 2025a. "An Examination of Numerical Portability in Mobile Communication in Uruguay." BID Working Paper No. 1655. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0013380>.
- . 2025b. "The Impact of Multi-Acquiring in the Payment System: Evidence from Uruguayan Financial Inclusion Program." BID Working Paper No. 1654. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <http://dx.doi.org/10.18235/0013400>.
- García-Marín, Álvaro. 2021. "Labor Market Concentration and Earnings: Evidence from Chile." UNDP LAC Working Paper No. 10. United Nations Development Programme. https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/latinafrica/undp-rblac-PNUD_bckPapers10_c.pdf.
- Garetto, Stefania, Nina Pavnick, Natalia Ramondo, Vanessa Alviarez, Jingting Fan, Nitya Pandalai-Nayar, Nicola Limodio, Isabela Manelici, Nicolas Morales, Evangelina Dardati, Ezequiel García-Lembergman, Grace Gu, Galina Hale, David Hemous, Ralf Martin, Farid Farrokhi, Heitor Pellegrina, Pierre Louis Vezina, Laura Boudreau y Jose Vasquez. 2025. "Foreign Direct Investment and Development." *VoxDevLit* 13 (1). https://voxdev.org/sites/default/files/2025-02/Foreign_Direct_Investment_Isn_sue_1.pdf.
- Gathmann, Christina y Uta Schönberg. 2010. "How General Is Human Capital? A Task-Based Approach." *Journal of Labor Economics* 28 (1): 1–49. <https://doi.org/10.1086/649786>.

- Genakos, Christos, Tommaso Valletti y Frank Verboven. 2018. "Evaluating Market Consolidation in Mobile Communications." *Economic Policy* 33 (93): 45–100. <https://doi.org/10.1093/epolic/eix020>.
- Gilje, Erik P., Todd A. Gormley y Doron Levit. 2020. "Who's Paying Attention? Measuring Common Ownership and Its Impact on Managerial Incentives." *Journal of Financial Economics* 137 (1): 152–78. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2019.12.006>.
- Gindling, Tim Henry y Lucas Ronconi. 2025. "Minimum Wage Policy and Inequality in Latin America and the Caribbean." *Oxford Open Economics* 4 (Supplement_1): i400–415. <https://doi.org/10.1093/ooec/odae011>.
- Goldberg, Pinelopi Koujianou, Amit Kumar Khandelwal, Nina Pavcnik y Petia Topalova. 2010. "Imported Intermediate Inputs and Domestic Product Growth: Evidence from India." *Quarterly Journal of Economics* 125 (4): 1727–67. <https://doi.org/10.1162/qjec.2010.125.4.1727>.
- Goldman, Eitan, Jörg Rocholl y Jongil So. 2013. "Politically Connected Boards of Directors and the Allocation of Procurement Contracts." *Review of Finance* 17 (5): 1617–48. <https://doi.org/10.1093/rof/rfs039>.
- Goñi, Edwin y William F. Maloney. 2017. "Why Don't Poor Countries Do R&D? Varying Rates of Factor Returns across the Development Process." *European Economic Review* 94: 126–47. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2017.01.008>.
- González, Felipe, Mounu Prem y Francisco Urzúa. 2020. "The Privatization Origins of Political Corporations: Evidence from the Pinochet Regime." *Journal of Economic History* 80 (2): 417–56. <https://doi.org/10.1017/S0022050719000780>.
- Goolsbee, Austan y Chad Syverson. 2008. "How Do Incumbents Respond to the Threat of Entry? Evidence from the Major Airlines." *Quarterly Journal of Economics* 123 (4): 1611–33. <https://doi.org/10.1162/qjec.2008.123.4.1611>.
- Gordon, Marcy y Hillel Italie. 2022. "US Begins Court Battle against Publishing Giants' Merger." AP News. <https://apnews.com/article/publishing-government-and-politics-d27836f927d66cc48a9a9a7f1a70085>.
- Gouveia, Ana Fontoura y Christian Osterhold. 2018. "Fear the Walking Dead: Zombie Firms, Spillovers and Exit Barriers." OECD Productivity Working Papers 13. Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris, France. <https://doi.org/10.1787/e6c6e51d-en>.
- Goyal, Aparajita. 2010. "Information, Direct Access to Farmers, and Rural Market Performance in Central India." *American Economic Journal: Applied Economics* 2 (3): 22–45. <https://doi.org/10.1257/app.2.3.22>.
- Gray, Wayne B. 1987. "The Cost of Regulation: OSHA, EPA and the Productivity Slowdown." *American Economic Review* 77 (5): 998–1006.
- Graziano, Alejandro, Monika Sztajerowska y Christian Volpe Martincus. 2024. "Trading Places: How Trade Policy Is Reshaping Multinational Firms' Location." Reporte técnico 11514, CESifo Working Paper Series. Center for Economic Studies, University of Munich. https://www.ifo.de/DocDL/cesifo1_wp11514.pdf.
- Greco, Esteban, Eduardo Stordeur y María Fernanda Vicens. 2021. "Origen e historia de la ley de defensa de la competencia Argentina: Hacia los 100 años de legislación". En *Anuario de Derecho de La Competencia*. Asunción: La Ley Paraguaya.
- Greco, Esteban y María Fernanda Vicens. 2020. "FinTech y BigTech: Barreras a la entrada y a la innovación. Estado de situación En América Latina". *Revista Latinoamericana de Economía y Sociedad Digital*, no. 1, 30–50.
- . 2024. "Competencia en la economía digital: Latinoamérica y El Caribe en perspectiva con el modelo Europeo". En *Estudios sobre inteligencia artificial y economía digital*, editado por César García Novoa, Francisco Hernández Rodríguez, Pablo Durán Santomil, José Manuel Maside Sanfíz y Marcos R. Torres Carlos. Cizur Menor, España: Aranzadi.

- Greenstone, Michael, John List y Chad Syverson. 2012. "The Effects of Environmental Regulation on the Competitiveness of U.S. Manufacturing." NBER Working Paper No. 18392. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w18392>.
- Griffith, Rachel, Rupert Harrison y Gareth Macartney. 2007. "Product Market Reforms, Labour Market Institutions and Unemployment." *Economic Journal* 117 (519): C142–66. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2007.02039.x>.
- Griffith, Rachel, Rupert Harrison y Helen Simpson. 2010. "Product Market Reform and Innovation in the EU: Product Market Reform and Innovation in the EU." *Scandinavian Journal of Economics* 112 (2): 389–415. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9442.2010.01602.x>.
- Griffith, Rachel, Elena Huergo, Jacques Mairesse y Bettina Peters. 2006. "Innovation and Productivity across Four European Countries." *Oxford Review of Economic Policy* 22 (4): 483–98. <https://doi.org/10.1093/oxrep/grj028>.
- Griffith, Rachel, Martin O'Connell y Kate Smith. 2022. "Price Floors and Externality Correction." *Economic Journal* 132 (646): 2273–89. <https://doi.org/10.1093/ej/ueac011>.
- Griffith, Rachel, Stephen Redding y John Van Reenen. 2004. "Mapping the Two Faces of R&D: Productivity Growth in a Panel of OECD Industries." *Review of Economics and Statistics* 86 (4): 883–95. <https://doi.org/10.1162/0034653043125194>.
- Grossman, Gene M. y Elhanan Helpman. 1994. "Endogenous Innovation in the Theory of Growth." *Journal of Economic Perspectives* 8 (1): 23–44.
- . 2001. *Special Interest Politics*. MIT press.
- Guadalupe, María. 2007. "Product Market Competition, Returns to Skill, and Wage Inequality." *Journal of Labor Economics* 25 (3): 439–74. <https://doi.org/10.1086/513299>.
- Guasch, J. Luis y Robert W. Hahn. 1999. "The Costs and Benefits of Regulation: Implications for Developing Countries." *World Bank Research Observer* 14 (1): 137–58. <https://doi.org/10.1093/wbro/14.1.137>.
- Guner, Nezih, Gustavo Ventura y Yi Xu. 2008. "Macroeconomic Implications of Size-Dependent Policies." *Review of Economic Dynamics* 11 (4): 721–44. <https://doi.org/10.1016/j.red.2008.01.005>.
- Gutiérrez, Germán. 2022. "The Welfare Consequences of Regulating Amazon." University of Washington, Foster School of Business. <https://ssrn.com/abstract=3965566>.
- Gutiérrez, Germán y Thomas Philippon. 2017. "Declining Competition and Investment in the US." NBER Working Paper No. 23583. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. DOI 10.3386/w23583.
- Gwartney, James, Robert Lawson, Joshua Hall y Ryan Murphy. 2022. "Economic Freedom of the World: 2022 Annual Report." Fraser Institute. <https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/economic-freedom-of-the-world-2022.pdf>.
- Haber, Stephen. 2005. "Mexico's Experiments with Bank Privatization and Liberalization, 1991–2003." *Journal of Banking & Finance* 29 (8): 2325–53. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2005.03.017>.
- Haggard, Stephan y Steven Benjamin Webb, eds. 1994. *Voting for Reform: Democracy, Political Liberalization and Economic Adjustment*. Washington DC: World Bank.
- Hagiu, Andrei y Julian Wright. 2025. "Artificial Intelligence and Competition Policy." *International Journal of Industrial Organization*, 103134. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2025.103134>.
- Hall, Bronwyn H., Georg Von Graevenitz y Christian Helmers. 2021. "Technology Entry in the Presence of Patent Thickets." *Oxford Economic Papers* 73 (2): 903–26. <https://doi.org/10.1093/oxep/gpaa034>.

- Hall, Bronwyn H. y Josh Lerner. 2010. "The Financing of R&D and Innovation." In *Handbook of the Economics of Innovation* 1:609–39. Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S0169-7218\(10\)01014-2](https://doi.org/10.1016/S0169-7218(10)01014-2).
- Hall, Bronwyn H. y Alessandro Maffioli. 2008. "Evaluating the Impact of Technology Development Funds in Emerging Economies: Evidence from Latin America." *European Journal of Development Research* 20 (2): 172–98. <https://doi.org/10.1080/09578810802060819>.
- Hall, Bronwyn H. y Jacques Mairesse. 2006. "Empirical Studies of Innovation in the Knowledge-Driven Economy." *Economics of Innovation and New Technology* 15 (4–5): 289–99. <https://doi.org/10.1080/10438590500512760>.
- Hall, Bronwyn H., Jacques Mairesse y Pierre Mohnen. 2010. "Measuring the Returns to R&D." In *Handbook of the Economics of Innovation* 2:1033–82. Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S0169-7218\(10\)02008-3](https://doi.org/10.1016/S0169-7218(10)02008-3).
- Hall, Robert E. 1988. "The Relation between Price and Marginal Cost in US Industry." *Journal of Political Economy* 96 (5): 921–47.
- Hall, Robert E. y Alan B. Krueger. 2010. "Evidence on the Determinants of the Choice between Wage Posting and Wage Bargaining." NBER Working Paper No. 16033. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://ideas.repec.org/kline/p/nbr/nberwo/16033.html>.
- Hashmi, Aamir Rafique. 2013. "Competition and Innovation: The Inverted-U Relationship Revisited." *Review of Economics and Statistics* 95 (5): 1653–68. https://doi.org/10.1162/REST_a_00364.
- Heckman, James y Carmen Pagés. 2003. "Law and Employment: Lessons from Latin America and the Caribbean." NBER Working Paper No. 10129. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w10129>.
- Heresi, Rodrigo. 2024. "Market Power in Latin America in Worldwide Perspective: An Empirical Exploration." Working Paper No. BID-WP-1608. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <http://dx.doi.org/10.18235/0005317>.
- Higgins, Sean. 2024. "Financial Technology Adoption: Network Externalities of Cashless Payments in Mexico." *American Economic Review* 114 (11): 3469–512. <https://doi.org/10.1257/aer.20201952>.
- Hjort, Jonas, Hannes Malmberg y Todd Schoellman. 2022. "The Missing Middle Managers: Labor Costs, Firm Structure, and Development." NBER Working Paper No. 30592. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w30592>.
- Holmes, Thomas J. y James A. Schmitz, Jr. 2010. "Competition and Productivity: A Review of Evidence." *Journal of Economic Literature* 48 (4): 1076–100.
- Hopenhayn, Hugo, Julian Neira y Rish Singhania. 2022. "From Population Growth to Firm Demographics: Implications for Concentration, Entrepreneurship and the Labor Share." *Econometrica* 90 (4): 1879–914. <https://doi.org/10.3982/ECTA18012>.
- Hovenkamp, Herbert. 2021. "Antitrust and Platform Monopoly." *Yale Law Journal* 130 (8): 1952–2050.
- Hsieh, Chang-Tai y Peter J. Klenow. 2009. "Misallocation and Manufacturing TFP in China and India." *Quarterly Journal of Economics* 124 (4): 1403–48. <https://doi.org/10.1162/qjec.2009.124.4.1403>.
- . 2014. "The Life Cycle of Plants in India and Mexico." *Quarterly Journal of Economics* 129 (3): 1035–84. <https://doi.org/10.1093/qje/qju014>.
- Hsieh, Chang-Tai y Benjamin A. Olken. 2014. "The Missing 'Missing Middle.'" *Journal of Economic Perspectives* 28 (3): 89–108. <https://doi.org/10.1257/jep.28.3.89>.
- Huber, Evelyne y John D. Stephens. 2012. *Democracy and the Left: Social Policy and Inequality in Latin America*. University of Chicago Press.

- Hummels, David, Volodymyr Lugovskyy y Alexandre Skiba. 2009. "The Trade Reducing Effects of Market Power in International Shipping." *Journal of Development Economics* 89 (1): 84–97. <https://doi.org/10.1016/j.jdevco.2008.05.001>.
- Hurst, Erik, Patrick J. Kehoe, Elena Pastorino y Thomas Winberry. 2022. "The Distributional Impact of the Minimum Wage in the Short and Long Run." NBER Working Paper No. 30295. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w30294>.
- Iacovone, Leonardo, William Maloney y David McKenzie. 2022. "Improving Management with Individual and Group-Based Consulting: Results from a Randomized Experiment in Colombia." *Review of Economic Studies* 89 (1): 346–71. <https://doi.org/10.1093/restud/rdab005>.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo). 2024a. "Agriculture Sector Framework Document." Banco Interamericano de Desarrollo, Washington DC.
- . 2024b. "Agricultural Policies in Latin America and the Caribbean 2023." Banco Interamericano de Desarrollo, Washington DC.
- Imbert, Clément y Gabriel Ulyssea. 2024. "Rural Migrants and Urban Informality: Evidence from Brazil." Documento inédito. Departamento de Economía, Sciences Po y Departamento de Economía, University College London.
- IMF (International Monetary Fund). 2019. "The Rise of Corporate Market Power and Its Macroeconomic Effects." Chapter 2 in *World Economic Outlook: Growth Slowdown, Precarious Recovery*. Washington, DC: International Monetary Fund.
- INDECOPI (Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual). 2024. Resolución N° 148-2024/CLC-INDECOPI. Versión Pública. Perú. <https://cms.law/content/download/690627/file/Resoluci%C3%B3n%20N%C2%B020148-2024CLC-INDECOPI.pdf>.
- Inderst, Roman y Stefan Thomas. 2024. "Algorithms and Antitrust: A Framework with Special Emphasis on Coordinated Pricing." <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4816287>.
- Intendencia Nacional de Abogacía de la Competencia. 2021. "Estudio de mercado no. SCPM-IGT-INAC-002-2019: Sector lácteo (versión pública)". Dirección Nacional de Estudios de Mercado. https://www.sce.gob.ec/sitio/wp-content/uploads/2021/04/estudio_de_mercado_sector_lacteo_SCPM-IGT-INAC-002-2019.pdf.
- Jack, William y Tavneet Suri. 2014. "Risk Sharing and Transactions Costs: Evidence from Kenya's Mobile Money Revolution." *American Economic Review* 104 (1): 183–223. <https://doi.org/10.1257/aer.104.1.183>.
- Jäger, Simon, Christopher Roth, Nina Roussille y Benjamin Schoefer. 2024. "Worker Beliefs about Outside Options." *Quarterly Journal of Economics* 139 (3): 1505–56. <https://doi.org/10.1093/qje/qjae001>.
- Jensen, Robert. 2007. "The Digital Provide: Information (Technology), Market Performance, and Welfare in the South Indian Fisheries Sector." *Quarterly Journal of Economics* 122 (3): 879–924. <https://doi.org/10.1162/qjec.122.3.879>.
- Jensen, Robert y Nolan H. Miller. 2018. "Market Integration, Demand, and the Growth of Firms: Evidence from a Natural Experiment in India." *American Economic Review* 108 (12): 3583–625. <https://doi.org/10.1257/aer.20161965>.
- Jo, Yoon, Misaki Matsumura y David E. Weinstein. 2024. "The Impact of Retail E-Commerce on Relative Prices and Consumer Welfare." *Review of Economics and Statistics* 106 (6): 1675–89. https://doi.org/10.1162/rest_a_01272.
- Joaquim, Gustavo, Bernardus Van Doornik y José Renato Ornelas. 2019. "Bank Competition, Cost of Credit and Economic Activity: Evidence from Brazil." Working Paper Series 508. Research Department, Central Bank of Brazil. <https://ideas.repec.org/p/bcb/wpaper/508.html>.

- Joaquim, Gustavo, Felipe Netto y José Renato Ornelas. 2023. "Government Banks and Interventions in Credit Markets." Working Paper Series 579. Research Department, Central Bank of Brazil. <https://ideas.repec.org/p/bcb/wpaper/579.html>.
- Juarez, Leticia. 2024. "Buyer Market Power as Buffer to Exchange Rate Shocks." BID Working Paper No. 1628. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0013557>.
- Kambourov, Gueorgui. 2009. "Labour Market Regulations and the Sectoral Reallocation of Workers: The Case of Trade Reforms." *Review of Economic Studies* 76 (4): 1321–58. <https://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2009.00552.x>.
- Kaplan, David S., Eduardo Piedra y Enrique Seira. 2011. "Entry Regulation and Business Start-Ups: Evidence from Mexico." *Special Issue: International Seminar for Public Economics on Normative Tax Theory* 95 (11): 1501–15. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeo.2011.03.007>.
- Karahan, Fatih, Benjamin Pugsley y Ayşegül Şahin. 2024. "Demographic Origins of the Start-Up Deficit." *American Economic Review* 114 (7): 1986–2023. <https://doi.org/10.1257/aer.20210362>.
- Katz, Michael L. y Carl Shapiro. 1985. "Network Externalities, Competition, and Compatibility." *American Economic Review* 75 (3): 424–40.
- Kawai, Kei y Jun Nakabayashi. 2022. "Detecting Large-Scale Collusion in Procurement Auctions." *Journal of Political Economy* 130 (5): 1364–411. <https://doi.org/10.1086/718913>.
- Keefer, Philip y Lucas Ronconi. Forthcoming. "Ideology, (Mis)Information and the Demand for Populist Anti-inflationary Policy." Mimeo.
- Keefer, Philip y Carlos Scartascini. 2022. *Trust: The Key to Social Cohesion and Growth in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Keister, Todd y Daniel Sanches. 2023. "Should Central Banks Issue Digital Currency?" *Review of Economic Studies* 90 (1): 404–31.
- Khanna, Gaurav, Nicolas Morales y Nitya Pandalai-Nayar. 2022. "Supply Chain Resilience: Evidence from Indian Firms." NBER Working Paper No. 30689. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/30689.html>.
- Khwaja, Asim Khwaja y Atif Mian. 2005. "Unchecked Intermediaries: Price Manipulation in an Emerging Stock Market." *Journal of Financial Economics* 78 (1): 203–41. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.06.014>.
- Klapper, Leora, Luc Laeven y Raghuram Rajan. 2006. "Entry Regulation as a Barrier to Entrepreneurship." *Journal of Financial Economics* 82 (3): 591–629. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.09.006>.
- Klette, Tor Jakob y Samuel Kortum. 2004. "Innovating Firms and Aggregate Innovation." *Journal of Political Economy* 112 (5): 986–1018. <https://doi.org/10.1086/422563>.
- Kline, Patrick, Neviana Petkova, Heidi Williams y Owen Zidar. 2019. "Who Profits from Patents? Rent-Sharing at Innovative Firms." *Quarterly Journal of Economics* 134 (3): 1343–404. <https://doi.org/10.1093/qje/qjz011>.
- Knack, Stephen, Nataliya Biletska y Kanishka Kacker. 2019. "Deterring Kickbacks and Encouraging Entry in Public Procurement Markets: Evidence from Firm Surveys in 90 Developing Countries." *World Bank Economic Review* 33 (2): 287–309. <https://doi.org/10.1093/wber/lhy016>.
- Kohli, Nikita. 2024. "The Role of Unions in Labor Markets with Informality: Evidence from Brazil." Job Market paper inédito. Sanford School of Public Policy, Duke University.

- Kortum, Samuel y Josh Lerner. 2000. "Assessing the Contribution of Venture Capital to Innovation." *RAND Journal of Economics* 31 (4): 674. <https://doi.org/10.2307/2696354>.
- Kroszner, Randall S. y Raghuram G. Rajan. 1994. "Is the Glass-Steagall Act Justified? A Study of the U.S. Experience with Universal Banking before 1933." *American Economic Review* 84 (4): 810–32.
- Lagos, Lorenzo. 2024. "Union Bargaining Power and the Amenity-Wage Tradeoff." IZA Discussion Paper No. 17034. IZA Institute of Labor Economics. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4850630>.
- Lamadon, Thibaut, Magne Mogstad y Bradley Setzler. 2022. "Imperfect Competition, Compensating Differentials, and Rent Sharing in the US Labor Market." *American Economic Review* 112 (1): 169–212. <https://doi.org/10.1257/aer.20190790>.
- Landau, David Evan. 2014. "Beyond Judicial Independence: The Construction of Judicial Power in Colombia." Doctoral dissertation. Harvard University, Graduate School of Arts and Sciences. <http://nrs.harvard.edu/urn-3:HUL.InstRepos:14226088>.
- La Porta, Rafael, Florencio López de Silanes y Andrei Shleifer. 2002. "Government Ownership of Banks." *Journal of Finance* 57 (1): 265–301. <https://doi.org/10.1111/1540-6261.00422>.
- Lashkaripour, Ahmad y Volodymyr Lugovskyy. 2023. "Profits, Scale Economies, and the Gains from Trade and Industrial Policy." *American Economic Review* 113 (10): 2759–808.
- LAVCA. 2025. *2025 Trends in Tech: Insights on the Venture Capital Industry in Latin America*. Datos hasta Diciembre 31, 2024. <https://www.lavca.org/research/2025-lavca-trends-in-tech/>.
- Lederman, Daniel y William F. Maloney. 2003. "R&D and Development." Social Science Research Network, Rochester, NY. <https://papers.ssrn.com/abstract=402480>.
- Letina, Igor, Armin Schmutzler y Regina Seibel. 2024. "Killer Acquisitions and Beyond: Policy Effects on Innovation Strategies." *International Economic Review* 65 (2): 591–622. <https://doi.org/10.1111/iere.12689>.
- Leuz, Christian y Felix Oberholzer-Gee. 2006. "Political Relationships, Global Financing, and Corporate Transparency: Evidence from Indonesia." *Journal of Financial Economics* 81 (2): 411–39. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.06.006>.
- Levitsky, Steven y María Victoria Murillo. 2009. "Variation in Institutional Strength." *Annual Review of Political Science* 12 (1): 115–33. <https://doi.org/10.1146/annurev.polisci.11.091106.121756>.
- Levonyan, Vardges y Paolo Mengano. 2025. "Mergers and Market Power." Working paper. https://www.dropbox.com/scl/fi/zip59kjp1zi2tztq1pen/Mergers_and_Markups-jan26.pdf?rlkey=0kxog5tql0c6qgdxxvjgazzwi&e=1&dl=0.
- Libecap, Gary. 2024. "Williamson and Coase: Transaction Costs or Rent-Seeking in the Formation of Institutions." NBER Working Paper No. 32603. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w32603>.
- Libgober, Brian. 2020. "Meetings, Comments, and the Distributive Politics of Rulemaking." *Quarterly Journal of Political Science* 15 (4): 449–81. <https://doi.org/10.1561/100.00018135>.
- Libgober, Brian y Steven Rashin. 2023. "What Public Comments during Rulemaking Do (and Why)." *American Politics Research* 51 (6): 715–30. <https://doi.org/10.1177/1532673X231175686>.
- Lindblom, Charles Edward. 1977. *Politics and Markets: The World's Political Economic Systems*. New York: Basic Books.
- Lindqvist, Erik y Roine Vestman. 2011. "The Labor Market Returns to Cognitive and Noncognitive Ability: Evidence from the Swedish Enlistment." *American Economic Journal: Applied Economics* 3 (1): 101–28.

- Link, Albert N. 1982. "Productivity Growth, Environmental Regulations and the Composition of R&D." *Bell Journal of Economics* 13 (2): 548–54.
- List, John A., Daniel L. Millimet, Per G. Fredriksson y W. Warren McHone. 2003. "Effects of Environmental Regulations on Manufacturing Plant Births: Evidence from a Propensity Score Matching Estimator." *Review of Economics and Statistics* 85 (4): 944–52.
- Lluber, Rodrigo. 2025. "Competition and Market Power in the Latin American Banking Sector." BID Working Paper No. 1683. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <http://dx.doi.org/10.18235/0013409>.
- Loayza, Norman y Luis Servén. 2010. *Business Regulation and Economic Performance*. Washington, DC: World Bank.
- Lo Bello, Salvatore y Lorenzo Pesaresi. 2025. "The Concentration Channel of the Minimum Wage." Documento inédito. Bank of Italy y University of Zurich.
- Lora, Eduardo y Carlos Scartascini. 2010. *Consecuencias imprevistas de La Constitución de 1991: La influencia de la política en las políticas económicas*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo. <https://doi.org/10.18235/0002833>.
- Lotti, Giulia, Julián Messina y Luca Nunziata. 2025. "Minimum Wages, Non-Compliance and the Uncovered Sector in Developing Countries." Documento inédito. <https://www.jsmessina.com/assets/papers/MinWage.pdf>.
- LYD (Leder & Derecho). 2011. "Acuerdos colusorios: Consideraciones del caso de los pollos". <https://lyd.org/centro-de-prensa/noticias/2011/12/acuerdos-colusorios-consideraciones-del-caso-de-los-pollos/>.
- MacDonald, James M. y Nigel D. Key. 2012. "Market Power in Poultry Production Contracting? Evidence from a Farm Survey." *Journal of Agricultural and Applied Economics* 44 (4): 477–90. <https://doi.org/10.22004/ag.econ.137136>.
- Mankiw, N. Gregory y Michael D. Whinston. 1986. "Free Entry and Social Inefficiency." *RAND Journal of Economics* 17 (1): 48. <https://doi.org/10.2307/2555627>.
- Mannarino, Valentin, Rodolfo Stucchi, Fernanda Vicens y Estefanía Walker. 2025. "Mapping Competition Concerns in Agricultural Markets in Latin America and the Caribbean." Nota Técnica IDB Invest. IDB Invest, Washington, DC.
- Manning, Alan. 2003. *Monopsony in Motion: Imperfect Competition in Labor Markets*. Princeton University Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctt5hhpvk>.
- . 2021. "Monopsony in Labor Markets: A Review." *ILR Review* 74 (1): 3–26. <https://doi.org/10.1177/0019793920922499>.
- Manning, Alan y Barbara Petrongolo. 2017. "How Local Are Labor Markets? Evidence from a Spatial Job Search Model." *American Economic Review* 107 (10): 2877–907. <https://doi.org/10.1257/aer.20131026>.
- Manzetti, Luigi. 1999. *Privatization South American Style*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780198294665.001.0001>.
- . 2014. "Accountability and Corruption in Argentina During the Kirchners' Era." *Latin American Research Review* 49 (2): 173–95. <https://doi.org/10.1353/lar.2014.0030>.
- Marinescu, Ioana, Ivan Ouss y Louis-Daniel Pape. 2020. "Wages, Hires, and Labor Market Concentration." NBER Working Paper No. 28084. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://doi.org/10.3386/w28084>.
- Marques, Bernardo P. y Carlos F. Alves. 2024. "Heterogeneity of Business Models and Banking Sector Resilience." *Journal of Banking Regulation* 25 (3): 256–71. <https://doi.org/10.1057/s41261-023-00227-6>.
- Martinelli, Cesar y Mariano Tommasi. 1997. "Sequencing of Economic Reforms in the Presence of Political Constraints." *Economics & Politics* 9 (2): 115–31. <https://doi.org/10.1111/1468-0343.92024>.

- Martínez, Daniel, Oscar A. Mitnik, Edgar Salgado, Lynn Scholl y Patricia Yañez-Pagans. 2019. "Connecting to Economic Opportunity? The Role of Public Transport in Promoting Women's Employment in Lima." IZA Discussion Paper No. 12020. IZA Institute of Labor Economics. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3318780>.
- Martínez, Tomás y Cezar Santos. 2025 "Market Power with Formal and Informal Firms." Documento inédito. Departamento de Economía, Insper y Research Department, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- Marto, Ricardo. 2023. "Structural Change and the Rise in *Markups*." Working Paper No. 2024-002B. Federal Reserve Bank of St. Louis.
- McAdams, John M. 2019. "Non-Compete Agreements: A Review of the Literature." Federal Trade Commission, Bureau of Economics, Washington, DC. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3513639>.
- McDonald, Ian y Robert Solow. 1981. "Wage Bargaining and Employment." *American Economic Review* 71 (5): 896–908.
- McKenzie, David. 2021. "Small Business Training to Improve Management Practices in Developing Countries: Re-Assessing the Evidence for 'Training Doesn't Work.'" *Oxford Review of Economic Policy* 37 (2): 276–301. <https://doi.org/10.1093/oxrep/grab002>.
- Melitz, Marc J. 2003. "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity." *Econometrica* 71 (6): 1695–725. <https://doi.org/10.1111/1468-0262.00467>.
- Méndez, Esteban y Diana Van Patten. 2022. "Multinationals, Monopsony, and Local Development: Evidence from the United Fruit Company." *Econometrica* 90 (6): 2685–721. <https://doi.org/10.3982/ECTA19514>.
- Mérel, Pierre y Richard J. Sexton. 2017. "Buyer Power with Atomistic Upstream Entry: Can Downstream Consolidation Increase Production and Welfare?" *International Journal of Industrial Organization* 50 (C): 259–93.
- Mertens, Matthias. 2023. "Labor Market Power and Between-Firm Wage (In) Equality." *International Journal of Industrial Organization* 91: 103005. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2023.103005>.
- Mesquita Moreira, Mauricio 2018. *Connecting the Dots: A Road Map for Better Regional Integration in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo. <http://dx.doi.org/10.18235/0001132>.
- Mesquita Moreira, Mauricio, Juan S. Blyde, Christian Volpe Martincus y Danielken Molina. 2013. *Too Far to Export: Domestic Transport Costs and Regional Export Disparities in Latin America*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo. <http://dx.doi.org/10.18235/0012838>.
- Mesquita Moreira, Mauricio, Christian Volpe Martincus y Juan S. Blyde. 2008. "Unclogging the Arteries: The Impact of Transport Costs on Latin American and Caribbean Trade." Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <http://dx.doi.org/10.18235/0012316>.
- Mesquita Moreira, Mauricio y Ernesto H. Stein 2019. "Trading Promises for Results: What Global Integration Can Do for Latin America and the Caribbean." Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <http://dx.doi.org/10.18235/0001886>.
- Miao, Guannan y Enrico Wegner. 2022. "Recent Trends in Transport and Insurance Costs and Estimates at Disaggregated Product Level." OECD Statistics Working Paper No. 2022/02. OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/b5dbab02-en>.
- Miller, Nathan H. 2009. "Strategic Leniency and Cartel Enforcement." *American Economic Review* 99 (3): 750–68. <https://doi.org/10.1257/aer.99.3.750>.
- . 2025. "Industrial Organization and The Rise of Market Power." *International Journal of Industrial Organization* 98: 103131. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2024.103131>.

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Superintendencia de Industria y Comercio. 2015. Resolución N°80847 de 2015. Versión Pública. República de Colombia.
- Ministerio de Economía y Finanzas. 2024. Resolución N° 66/2024, "ATHN Foods Holdings S.A.U - Marfrig Global Foods S.A." Concentración económica. Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, Montevideo, Uruguay.
- Minton, Robbie y Mariano Somale. 2025. "Detecting Tariff Effects on Consumer Prices in Real Time." FEDS Notes. Board of Governors of the Federal Reserve System. <https://www.federalreserve.gov/econres/notes/feds-notes/detecting-tariff-effects-on-consumer-prices-in-real-time-20250509.html>.
- Mongey, Simon. 2021. "Market Structure and Monetary Non-Neutrality." NBER Working Paper No. 29233. National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w29233>.
- Morales, Fernando, Denisse Pierola y Christian Volpe Martincus. 2019. "A Microeconomic Look at the Impact of Tariffs on Latin American Exports." Discussion Paper No. BID-DP-00734. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- Moreau, Flavien y Ludovic Panon. 2022. "Macroeconomic Effects of Market Structure Distortions: Evidence from French Cartels." IMF Working Paper No. 2022/104. International Monetary Fund, Washington, DC. <https://doi.org/10.5089/9798400210686.001>.
- Morlacco, Monica. 2020. "Market Power in Input Markets: Theory and Evidence from French Manufacturing." Documento inédito. Departamento de Economía, University of Southern California.
- Mortensen, Dale T. 2010. "Dynamic Monopsonistic Competition and Labor Market Equilibrium." 2010 Meeting Paper No. 164. Society for Economic Dynamics. <https://ideas.repec.org/p/red/sed010/164.html>.
- Moscarini, Giuseppe y Fabien Postel-Vinay. 2010. "Unemployment and Small Cap Returns: The Nexus." *American Economic Review* 100 (2): 333–37. <https://doi.org/10.1257/aer.100.2.333>.
- Murillo, María Victoria. 2002. "Political Bias in Policy Convergence, Privatization Choices in Latin America." *World Politics* 54: 462–93.
- Murillo, María Victoria, Ben Ross Schneider, Mercedes Iacoviello, Carlos Scartascini, Francisco Monaldi, J. Mark Payne, Cecilia Martínez-Gallardo, et al. 2006. "The Politics of Policies: Economic and Social Progress in Latin America: 2006 Report." Banco Interamericano de Desarrollo, Washington DC. <https://doi.org/10.18235/0012575>.
- Neal, Derek. 1995. "Industry-Specific Human Capital: Evidence from Displaced Workers." *Journal of Labor Economics* 13 (4): 653–77.
- Nelson, Richard R. 1959. "The Simple Economics of Basic Scientific Research." *Journal of Political Economy* 67 (3): 297–306. <https://doi.org/10.1086/258177>.
- Nicoletti, Giuseppe y Stefano Scarpetta. 2003. "Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence." *Economic Policy* 18 (36): 9–72. <https://doi.org/10.1111/1468-0327.00102>.
- Nishida, Mitsukuni. 2014. "The Costs of Zoning Regulations in Retail Chains: The Case of the City Planning Act of 1968 in Japan." *Journal of Regulatory Economics* 45 (3): 305–28. <https://doi.org/10.1007/s11149-014-9247-x>.
- Nobel Prize Committee. 2022. "Financial Intermediation and the Economy." Nobel Prize in Economics documents. https://ideas.repec.org/p/ris/hobelp/2022_002.html.
- North, Douglass C., John Joseph Wallis y Barry R. Weingast. 2009. *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*, 1st ed. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511575839>.

- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). 2007. "Sugar Policy Reform in the European Union and in World Sugar Markets." OECD Committee of Agriculture. OECD Publishing, Paris, France. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2007/11/sugar-policy-reform-in-the-european-union-and-in-world-sugar-markets_g1gh8701/9789264040212-en.pdf.
- . 2014. "OECD Review of Telecommunication Policy and Regulation in Colombia." <https://doi.org/10.1787/9789264208131-en>.
- . 2018. "Market Examinations in Mexico: Case Study of the Chicken Meat Market."
- . 2024a. "Competition in the Food Supply Chain." OECD Roundtables on Competition Policy Papers, No. 319. https://www.oecd.org/en/publications/competition-in-the-food-supply-chain_37d6b801-en.html.
- . 2024b. *Panorama de las administraciones públicas: América Latina y el Caribe* [2024]. <https://doi.org/10.1787/0f191dcb-es>.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development)/Eurostat. 2018. *Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition*. The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264304604-en>.
- Oi, Walter Y. y Todd L. Idson. 1999. "Chapter 33 Firm Size and Wages." *Handbook of Labor Economics* 3 (Part B): 2165–214. Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S1573-4463\(99\)30019-5](https://doi.org/10.1016/S1573-4463(99)30019-5).
- Olson, Mancur. 1965. *The Logic of Collective Action, Public Goods and the Theory of Groups*. Harvard University Press. http://commres.net/wiki/_media/olson.pdf.
- Ormosi, Peter L. 2014. "A Tip of the Iceberg? The Probability of Catching Cartels." *Journal of Applied Econometrics* 29 (4): 549–66.
- Pachón, Mónica y Javier Brolo. 2021. "Lobbying for Inequality? How Business Elites Shape Differently Policy in El Salvador, Honduras, and Guatemala." UNDP LAC Working Paper No. 06. Background Paper for the UNDP LAC Regional Human Development Report 2021. https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/latinamerica/undp-rblac-PNUD_bckPapers06-OK.pdf.
- Pantea, Smaranda y Marcel Tkacik. 2024. "Venture Capital and High-Tech Start-Ups in Europe: A Systematic Review of the Empirical Evidence." *Venture Capital*: 1–24. <https://doi.org/10.1080/13691066.2024.2315069>.
- Parente, Stephen L. y Edward C. Prescott. 2000. *Barriers to Riches*. MIT Press.
- Pavcnik, Nina. 2002. "Trade Liberalization, Exit, and Productivity Improvements: Evidence from Chilean Plants." *Review of Economic Studies* 69 (1): 245–76. <https://doi.org/10.1111/1467-937X.00205>.
- Petersen, Niels. 2013. "Antitrust Law and the Promotion of Democracy and Economic Growth." *Journal of Competition Law & Economics* 9 (3): 593–636. <https://doi.org/10.1093/joclec/nht003>.
- Pierce, Justin R. y Peter K. Schott. 2016. "The Surprisingly Swift Decline of US Manufacturing Employment." *American Economic Review* 106 (7): 1632–662. DOI: 10.1257/aer.20131578.
- Ponce, Carlos y Flavia Roldán. 2015. "Innovación e intensidad competitiva. Uruguay 2014–2012" No. 103. Universidad ORT Uruguay. https://ideas.repec.org/p/avs/wp_aper/103.html.
- Prager, Elena y Matt Schmitt. 2021. "Employer Consolidation and Wages: Evidence from Hospitals." *American Economic Review* 111 (2): 397–427. <https://doi.org/10.1257/aer.20190690>.
- Prasad, Eswar S. 2023. "The Future of Money and Its Implications for Society, Central Banks, and the International Monetary System." *Federal Reserve Bank of St.*

- Louis Review. <https://www.stlouisfed.org/publications/review/2022/12/23/the-future-of-money-and-its-implications-for-society-central-banks-and-the-international-monetary-system>.
- Purdue University. 2024. "How Brazil's 2035 Logistics Plan Could Transform Crop Production and Global Trade." Purdue University, Center for Food and Agricultural Business. <https://agribusiness.purdue.edu/2024/09/10/how-brazil-2035-logistics-plan-could-transform-crop-production-and-global-trade/>.
- Puri, Manju y Rebecca Zarutskie. 2012. "On the Life Cycle Dynamics of Venture-Capital- and Non-Venture-Capital-Financed Firms." *Journal of Finance* 67 (6): 2247–93. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2012.01786.x>.
- Qian, Yi. 2008. "Impacts of Entry by Counterfeiters." *Quarterly Journal of Economics* 123 (4): 1577–609. <https://doi.org/10.1162/qjec.2008.123.4.1577>.
- Raith, Michael. 2003. "Competition, Risk y Managerial Incentives." *American Economic Review* 93 (4): 1425–36. <https://doi.org/10.1257/000282803769206395>.
- Rajan, Raghuram y Luigi Zingales. 2003. *Saving Capitalism from the Capitalists: Unleashing the Power of Financial Markets to Create Wealth and Spread Opportunity*. Crown Business.
- Raval, Devesh. 2023. "Testing the Production Approach to Markup Estimation." *Review of Economic Studies* 90:2592–611. <https://doi.org/10.1093/restud/rda002>.
- Restuccia, Dieman and Richard Rogerson. 2008. "Policy Distortions and Aggregate Productivity with Heterogeneous Establishments." *Review of Economic Dynamics* 11 (4): 707–20. <https://doi.org/10.1016/j.red.2008.05.002>.
- Rinz, Kevin. 2020. "Labor Market Concentration, Earnings, and Inequality." *Journal of Human Resources* 57 (S): S251–83. <https://doi.org/10.3368/jhr.monopsony.0219-10025R1>.
- Ritter, Jay R. 2015. "Growth Capital-Backed IPOs." *Financial Review* 50 (4): 481–515. <https://doi.org/10.1111/fire.12075>.
- Robinson, Joan. 1969. *The Economics of Imperfect Competition*, 2nd ed. Palgrave Macmillan. https://econpapers.repec.org/bookchap/palpalchp/978-1-349-15320-6_5f19.htm.
- Romer, Paul M. 1990. "Endogenous Technological Change." *Journal of Political Economy* 98 (5, Part 2): S71–102. <https://doi.org/10.1086/261725>.
- Ronconi, Lucas. 2021. "How Do Labor Unions Affect Inequality and Efficiency in Latin America and the Caribbean?" UNDP LAC Working Paper No. 7. United Nations Development Programme. https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/latinamerica/undp-rblac-PNUD_bckPapers07-OK.pdf.
- Rong, Ke, D. Daniel Sokol, Di Zhou y Feng Zhu. 2024. "Antitrust Platform Regulation and Entrepreneurship: Evidence from China." Harvard Business School Working Paper No. 24-039. Harvard Business School, Boston, MA.
- Rossi, Martín A., Antonia Vázquez y Juan Cruz Vieyra. 2020. "Information Disclosure and the Performance of Public Investment: The Case of Costa Rica." BID Discussion Paper No. 795. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0002623>.
- Rossi-Hansberg, Esteban, Pierre-Daniel Sarte y Nicholas Trachter. 2021. "Diverging Trends in National and Local Concentration." *NBER Macroeconomics Annual* 35 (1): 115–50.
- Rubens, Michael. 2023. "Market Structure, Oligopsony Power, and Productivity." *American Economic Review* 113 (9): 2382–410.
- Ryan, Stephen P. 2012. "The Costs of Environmental Regulation in a Concentrated Industry." *Econometrica* 80 (3): 1019–61. <https://doi.org/10.3982/ECTA6750>.
- Sampaio, Matheus y José Renato Haas Ornelas. 2024. "Payment Technology Complementarities and their Consequences on the Banking Sector." SSRN

- Scholarly Paper. Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.5002235>.
- Santiso, Javier. 2012. *"La década de las Multilatinas"*. Madrid: Fundación Carolina: Siglo XXI.
- Sarkisyan, Sergey. 2024. "Instant Payment Systems and Competition for Deposits." Social Science Research Network, Rochester, NY. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4176990>.
- Scartascini, Carlos, Ernesto H. Stein, Mariano Tommasi, Mark P. Jones, Sebastián Saiegh, Mariana Magaldi de Sousa, Cecilia Martínez-Gallardo, Laura Zuvañic, Mercedes Iacoviello y Ana Laura Rodríguez Gusta. 2010. *How Democracy Works: Political Institutions, Actors and Arenas in Latin American Policymaking*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Scartascini, Carlos y Mariano Tommasi. 2010. "The Politics of Productivity." *The Age of Productivity. Transforming Economies from the Bottom Up*. Development in the Americas. Banco Interamericano de Desarrollo and Palgrave-Macmillan.
- . 2014. "Government Capabilities in Latin America: Why They Are So Important, What We Know About Them, and What to Do Next." BID Working Paper No. BID-PB-210. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2380005>.
- Schäfer, Maximilian y Geza Sapi. 2020. "Learning from Data and Network Effects: The Example of Internet Search." DIW Berlin Discussion Paper No. 1894. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3688819>.
- Schiffbauer, Marc, James Sampi y Javier Coronado. 2025. "Competition and Productivity: Evidence from Peruvian Municipalities." *Review of Economics and Statistics* 107 (1): 95–108. https://doi.org/10.1162/rest_a_01257.
- Schivardi, Fabiano y Eliana Viviano. 2011. "Entry Barriers in Retail Trade." *Economic Journal* 121 (551): 145–70. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2009.02348.x>.
- Schneider, Ben Ross. 2004. *Business Politics and the State in Twentieth-Century Latin America*. 1st ed. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511606854>.
- . 2009. "Hierarchical Market Economies and Varieties of Capitalism in Latin America." *Journal of Latin American Studies* 41 (3): 553–75. <https://doi.org/10.1017/S0022216X09990186>.
- . 2010. "Business Politics in Latin America: Patterns of Fragmentation and Centralization." In *The Oxford Handbook of Business and Government*, editado por David Coen, Wyn Grant y Graham Wilson. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199214273.003.0014>.
- . 2013a. *Hierarchical Capitalism in Latin America: Business, Labor, and the Challenges of Equitable Development*. 1st ed. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107300446>.
- . 2013b. "Institutions for Effective Business-Government Collaboration: Micro Mechanisms and Macro Politics in Latin America." BID Working Paper No. BID-WP-418. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington DC. <https://ideas.repec.org/p/idd/brikps/4674.html>.
- . 2021. "Big Business and the Inequality Trap in Latin America: Taxes, Collusion, and Undue Influence." UNDP LAC Working Paper No. 05. Background Paper for the UNDP LAC 2021 Regional Human Development Report. <https://www.undp.org/latin-america/publications/big-business-and-inequality-trap-latin-america-taxes-collusion-and-undue-influence>.
- Schneider, Ben Ross, Peter Evans, Eduardo Silva, Alfred Chandler, Franco Amatori y Takahashi Hikino. 1998. "Elusive Synergy: Business-Government Relations and Development." *Comparative Politics* 31 (1): 101. <https://doi.org/10.2307/422108>.

- Schoenherr, David. 2019. "Political Connections and Allocative Distortions." *Journal of Finance* 74 (2): 543–86. <https://doi.org/10.1111/jofi.12751>.
- Schubert, Gregor, Anna Stansbury y Bledi Taska. 2022. "Employer Concentration and Outside Options." Working Paper Series. Washington Center for Equitable Growth, Washington, DC. <https://equitablegrowth.org/wp-content/uploads/2021/01/030822-WP-Employer-Concentration-and-Outside-Options-Schubert-Stansbury-and-Taska.pdf>.
- Schumpeter, J. A. 1943. *Capitalism, Socialism and Democracy*. Londres: Allen Unwin.
- Shik, Olga, Rachel Boyce y Carmine Paolo De Salvo. 2017. "Analysis of Agricultural Policies in Jamaica." Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0000767>.
- Shleifer, Andrei y Robert W. Vishny. 1986. "Large Shareholders and Corporate Control." *Journal of Political Economy* 94 (3, Part 1): 461–88. <https://doi.org/10.1086/261385>.
- . 1994. "Politicians and Firms." *Quarterly Journal of Economics* 109 (4): 995–1025. <https://doi.org/10.2307/2118354>.
- Singla, Shikhar. 2023. "Regulatory Costs and Market Power." LawFin Working Paper Series No. 47. Foundations of Law & Finance (LawFin), Frankfurt, Germany. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4368609>.
- Sokolova, Anna y Todd Sorensen. 2021. "Monopsony in Labor Markets: A Meta-Analysis." *ILR Review* 74 (1): 27–55. <https://doi.org/10.1177/0019793920965562>.
- Spiller, Pablo T. y Mariano Tommasi. 2009. *The Institutional Foundations of Public Policy in Argentina: A Transactions Cost Approach*. Political Economy of Institutions and Decisions. New York, NY: Cambridge University Press.
- Starr, Evan. 2019. "Consider This: Training, Wages, and the Enforceability of Covenants Not to Compete." *ILR Review* 72 (4): 783–17. <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0019793919826060>.
- Starr, Evan, J. J. Prescott y Norman Bishara. 2021. "Noncompete Agreements in the U.S. Labor Force." *Journal of Law and Economics* 64 (1). <https://doi.org/10.1086/712206>.
- Stryszowska, Marta. 2012. "Estimation of Loss in Consumer Surplus Resulting from Excessive Pricing of Telecommunication Services in Mexico." OECD Digital Economy Paper No. 191. OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/5k9gtw51j4vb-en>.
- Sturzenegger, Federico y Mariano Tommasi, eds. 1998. *The Political Economy of Reform*. Cambridge: MIT Press.
- Sunstein, Cass R. 2013. *Simpler: The Future of Government*. New York: Simon & Schuster.
- . 2018. *The Cost-Benefit Revolution*. MIT Press.
- . 2019. *How Change Happens*. MIT Press.
- Sutton, J. 2001. *Technology and Market Structure: Theory and History*. MIT Press.
- Symeonidis, George. 2008. "The Effect of Competition on Wages and Productivity: Evidence from the United Kingdom." *Review of Economics and Statistics* 90 (1): 134–46.
- Tabak, Benjamin M., Dimas M. Fazio y Daniel O. Cajueiro. 2012. "The Relationship between Banking Market Competition and Risk-Taking: Do Size and Capitalization Matter?" *Journal of Banking & Finance* 36 (12): 3366–81.
- Syverson, Chad. 2011. "What Determines Productivity?" *Journal of Economic Literature* 49 (2): 326–65. <https://doi.org/10.1257/jel.49.2.326>.
- Talamas Marcos, Miguel Ángel. 2025. "Surviving Competition: Neighbourhood Shops versus Convenience Chains." *Review of Economic Studies* 92 (1): 553–85. <https://doi.org/10.1093/restud/rdae023>.

- Tamkoc, M. Nazim y Gustavo Ventura. 2024. "Rules and Regulations, Managerial Time and Economic Development." Policy Research Working Paper No. 10761. World Bank, Washington, DC. <http://documents.worldbank.org/curated/en/099904405032412007>.
- Tello, Mario D., Daniel S. Tello-Trillo y Pablo Rojas. 2025. "Productivity and Market Power: The Case of Manufacturing Firms of Peru 2002–2019." BID Working Paper No. 1684. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <http://dx.doi.org/10.18235/0013470>.
- Tommasi, Mariano y Andrés Velasco. 1996. "Where Are We in the Political Economy of Reform?" *Journal of Policy Reform* 1 (2): 187–238. <https://doi.org/10.1080/13841289608523362>.
- Tortarolo, Dario y Román D. Zárate. 2018. "Imperfect Competition in Product and Labor Markets. A Quantitative Analysis." Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3098141>.
- Tovar, Jorge, Christian Jaramillo y Carlos Hernández. 2007. "Risk, Concentration and Market Power in the Banking Industry: Evidence from the Colombian System (1997–2006)." CEDE Document No. 4385. Faculty of Economics, University of Los Andes. <https://ideas.repec.org/p/col/000089/004385.html>.
- Trebbi, Francesco, Miao Ben Zhang y Michael Simkovic. 2023. "The Cost of Regulatory Compliance in the United States." USC Marshall School of Business research paper, apoyado por iORB. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4331146>.
- Tucker, Lee. 2017. "Monopsony for Whom? Evidence from Brazilian Administrative Data." Documento inédito. Boston University.
- Ulyssea, Gabriel. 2018. "Firms, Informality, and Development: Theory and Evidence from Brazil." *American Economic Review* 108 (8): 2015–47. <https://doi.org/10.1257/aer.20141745>.
- U.S. Department of Justice and Federal Trade Commission. 2023. *Merger Guidelines*. <https://www.justice.gov/atr/2023-merger-guidelines>.
- U.S. Federal Trade Commission. 2024a. "FTC Announces 2024 Update of Size of Transaction Thresholds for Premerger Notification Filings." Press release. <https://www.ftc.gov/news-events/news/press-releases/2024/01/ftc-announces-2024-update-size-transaction-thresholds-premerger-notification-filings>.
- U.S. Federal Trade Commission. 2024b. "FTC Challenges Kroger's Acquisition of Albertsons." Press release. <https://www.ftc.gov/news-events/news/press-releases/2024/02/ftc-challenges-krogers-acquisition-albertsons>.
- U.S. Federal Trade Commission and Department of Justice. 2021. *Hart-Scott-Rodino Annual Report, Fiscal Year 2021*. Washington, DC. https://www.ftc.gov/system/files/ftc_gov/pdf/p110014fy2021hsrannualreport.pdf.
- Utar, Hâle, Alfonso Cebreros Zurita y Luis Torres. 2025. "The US-China Trade War and the Relocation of Global Value Chains to Mexico." <https://drive.google.com/file/d/1eBKus298icSouwPDG8gFlxE04mdFhJMV/view>.
- Vial Lecaros, Felipe, Román D. Zárate y Jorge Pérez Pérez. 2023. "Urban Transit Infrastructure: Spatial Mismatch and Labor Market Power." Working paper no. 2023-17. Banco de México. <https://ideas.repec.org/p/bdm/wpaper/2023-17.html>.
- Viezens, María Fernanda. 2024. "Competition for Sustainability: The Sugar Case." CPI Columns: Latin America. Competition Policy International. <https://www.pymnts.com/cpi-posts/competition-for-sustainability-the-sugar-case/>.
- Volpe Martincus, Christian. 2016. "Out of the Border Labyrinth: An Assessment of Trade Facilitation Initiatives in Latin America and the Caribbean." <https://publications.iadb.org/en/out-border-labyrinth-assessment-trade-facilitation-initiatives-latin-america-and-caribbean>.
- Volpe Martincus, Christian, Monika Sztajerowska y Mariana Belén Santi. 2024. "Consumers and Firms in International Trade." Working paper. <https://publications.iadb.org/en/consumers-and-firms-international-trade>.

- Wallsten, Scott. 2017. "The Competitive Effects of the Sharing Economy: How Is Uber Changing Taxis?" Technology Policy Institute Research Papers. Technology Policy Institute, Washington, DC.
- Wang, Yifei, Toni M. Whited, Yufeng Wu y Kairong Xiao. 2022. "Bank Market Power and Monetary Policy Transmission: Evidence from a Structural Estimation." *Journal of Finance* 77 (4): 2093–2141. <https://doi.org/10.1111/jofi.13159>.
- Weik, Stefan, Ann-Kristin Achleitner y Reiner Braun. 2024. "Venture Capital and the International Relocation of Startups." *Research Policy* 53 (7): 105031. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2024.105031>.
- Weyl, E. Glen y Michal Fabinger. 2013. "Pass-Through as an Economic Tool: Principles of Incidence under Imperfect Competition." *Journal of Political Economy* 121 (3): 528–83.
- Wiesner, Eduardo. 2008. "The Political Economy of Macroeconomic Policy Reform in Latin America." No. 12913. Edward Elgar Publishing. <https://ideas.repec.org/b/elg/eebook/12913.html>.
- Wilson, James Q. 1980. *The Politics of Regulation*. Basic Books. <https://books.google.com/books?id=SxOGt8sAQa0C>.
- Wong, Sara y Marjan Petreski. 2025. "Competition Law and Regulations: Productivity Impacts in Latin American Manufacturing Firms." BID Working Paper No. 1645. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0013363>.
- Wooldridge, Jeffrey M. 2009. "On Estimating Firm-Level Production Functions Using Proxy Variables to Control for Unobservables." *Economics Letters* 104 (3): 112–14. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2009.04.026>.
- World Bank. 2021. "Fixing Markets, Not Prices: Policy Options to Tackle Economic Cartels in Latin America and the Caribbean." World Bank, Washington, DC. <https://hdl.handle.net/10986/35985>.
- Yannelis, Constantine y Anthony Lee Zhang. 2023. "Competition and Selection in Credit Markets." *Journal of Financial Economics* 150 (2): 103710. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2023.103710>.
- Yeh, Chen, Claudia Macaluso y Brad Hershbein. 2022. "Monopsony in the US Labor Market." *American Economic Review* 112 (7): 2099–138. <https://doi.org/10.1257/aer.20200025>.
- Yeyati, Eduardo Levy y Alejandro Micco. 2007. "Concentration and Foreign Penetration in Latin American Banking Sectors: Impact on Competition and Risk." *Journal of Banking & Finance* 31 (6): 1633–47.
- Zanoni, Wladimir, Paul Carrillo-Maldonado, Juan Pantano y Nicolás Chuquimarca. 2024. "Irrational Bunching? Tax Regimes, Brackets, and Taxpayer Behaviors." Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. <https://doi.org/10.18235/0013005>.
- Zavala, Lucas. 2023. "Unfair Trade? Monopsony Power in Agricultural Value Chains." Documento inédito, apoyado por la National Science Foundation y MacMillan Center for International and Area Studies. <https://steg.cepr.org/sites/default/files/2022-01/Full%206%20Paper%20Zavala.pdf>.
- Zigraiova, Diana y Tomas Havranek. 2016. "Bank Competition and Financial Stability: Much Ado About Nothing?" *Journal of Economic Surveys* 30 (5): 944–81.
- Zingales, Luigi. 2025. "The Role of Conglomerates in Chile." *Estudios de Economía* 51 (2). <https://estudiosdeeconomia.uchile.cl/index.php/EDE/article/view/76935>.

América Latina y el Caribe ha logrado importantes avances sociales y macroeconómicos, pero el crecimiento económico y de la productividad siguen siendo débiles. *Mercados y desarrollo: Cómo la competencia* puede mejorar vidas sostiene que el principal desafío de la región es la limitada competencia en los mercados. La alta concentración, las barreras regulatorias y la débil aplicación de las normas permiten a las empresas dominantes restringir la entrada, la innovación y las oportunidades. Este libro presenta nueva evidencia sobre cómo el poder de mercado afecta el comportamiento empresarial, el empleo y la desigualdad en distintos sectores. Asimismo, demuestra que reducir la fragmentación, mejorar la regulación y fortalecer la política de competencia puede reducir los precios para los consumidores, aumentar la productividad, crear mejores empleos y fortalecer la capacidad fiscal, lo que convierte a la competencia en un motor central del desarrollo.

“La publicación insignia del BID sobre el estado de la competencia en América Latina y el Caribe es realmente excepcional. Contiene investigaciones originales de la más alta calidad con abundante evidencia sobre el poder de mercado. Sus aportes innovadores ponen al descubierto los mecanismos que subyacen al monopolio, el monopsonio y la concentración, así como los efectos en toda la economía sobre los salarios, las empresas emergentes y el dinamismo empresarial. Aún más notable es que este informe del BID está redactado con gran claridad y es accesible para un público amplio. Estoy convencido de que tendrá un impacto duradero en las políticas de la región”.

Jan Eeckhout

Profesor investigador de Economía de ICREA, Universitat Pompeu Fabra

“El informe Desarrollo en las Américas (DIA) 2025, *Mercados y desarrollo: Cómo la competencia puede mejorar vidas*, presenta un análisis de vanguardia sobre el estado de la competencia en una amplia gama de países e industrias de América Latina y el Caribe. La articulación entre los ricos microdatos y las implicaciones agregadas —a través del uso de métodos rigurosos— ofrece a los economistas y a los responsables de política interesados en la competencia, la productividad y la asignación de recursos valiosas perspectivas sobre cómo se equilibran los mercados de bienes y factores en presencia de poder de mercado y distorsiones”.

Jan De Loecker

Profesor de Economía y profesor investigador (FWO), KU Leuven

“Este informe emblemático ofrece una visión novedosa y metodológicamente rigurosa de los mecanismos a través de los cuales las fuerzas competitivas configuran e influyen en los resultados económicos. Cada contribución representa un aporte sustantivo a la investigación y, mejor aún, en conjunto construyen una narrativa coherente y sólidamente sustentada en evidencia empírica. Los vínculos con el crecimiento, la inversión y la equidad ponen de relieve el valor de reducir el poder de monopolio al formular políticas, y ofrecen inspiración y orientación para diseñar estrategias de desarrollo”.

Sean Ennis

Profesor de Política de Competencia, Universidad de East Anglia

“En los últimos años se ha producido un auge en la investigación sobre cómo la falta de competencia perjudica el bienestar, desde la reducción de la participación de los trabajadores en los ingresos nacionales hasta el aumento de los precios de las telecomunicaciones. Los gobiernos de todo el mundo están actuando a partir de estos hallazgos. Sin embargo, la mayoría de los análisis se centran en las economías avanzadas, y aplicar sus recomendaciones en otros contextos puede ser contraproducente. Este oportuno libro es un paso crucial para cerrar la brecha de evidencia en América Latina y el Caribe, ya que ofrece ideas esenciales para formular políticas que realmente beneficien a los trabajadores, consumidores y productores de la región”.

Marcela Eslava

Profesora de Economía, Universidad de los Andes

