UNIVERSIDAD ADOLFO IBÁÑEZ

PODER DE MERCADO Y POLÍTICA DE COMPETENCIA: REFLEXIONES PARA UN NUEVO ENFOQUE

Simón Accorsi O

CeCo
CentroCompetencia

Poder de mercado y Política de Competencia: Reflexiones para un Nuevo Enfoque[1]

Abril 2021

Simón Accorsi O
Simón Accorsi O. Economista, Universidad de Chile. Profesor Asistente – Departamento de Derecho Económico, Facultad de Derecho, Universidad de Chile. E-mail: saccorsi@derecho.uchile.cl

I. INTRODUCCIÓN

En el presente artículo se presenta un marco analítico que surge a partir de la evidencia empírica y que permite examinar, desde una perspectiva amplia, los efectos negativos del poder de mercado para el caso de una economía pequeña. Cuando existen excesivas rentas económicas –sean rentas oligopólicas o monopólicas, de asimetrías de poder o información, o rentas asociadas a los recursos naturales, se producen bajos incentivos para invertir en capital humano, innovación e I+D, lo que a su vez tiene efectos negativos sobre el desempeño económico en términos de crecimiento de mediano/largo plazo y disminución de las desigualdades. A su vez, la posibilidad de establecer una relación más "balanceada" entre productores y consumidores –o cualquier otro mecanismo que posibilite minimizar o captar las rentas antes mencionadas– es un elemento facilitador en el logro de varios objetivos deseables entre los que usualmente se mencionan (i) mayores niveles de producción e inversión y por ende, de empleo, (ii) menores precios, (iii) menores niveles de desigualdad y (iv) mayores niveles de productividad y crecimiento.

Mercados excesivamente concentrados y una elevada desigualdad son dos características que ponen en riesgo el tránsito de la economía chilena hacia el desarrollo. Además, estos dos elementos se encuentran íntimamente relacionados, ya que el uso del poder de mercado posibilita redistribuciones de riqueza desde los consumidores hacia los propietarios de empresas.

Por otra parte, los elevados grados de concentración inhiben la productividad, la innovación y las inversiones en investigación y desarrollo (I+D) ya que los incentivos para la empresa estarán en explotar su poder de mercado en vez de innovar o invertir en actividades de rentabilidad incierta. A su vez, la excesiva desigualdad, se relaciona con una inequitativa distribución del capital humano en la población y un bajo nivel agregado del mismo, lo que disminuye el potencial de crecimiento futuro. La desigualdad genera así ineficiencia económica: impide el pleno uso de los recursos productivos y dificulta la difusión de conocimientos y avances. Es por ello que el diseño e implementación de políticas adecuadas en materia de competencia deberían contribuir a mejorar la equidad mediante la reducción de las rentas oligopólicas de las empresas y de su presencia dominante en el mercado[2].

Desde una perspectiva macroeconómica, la desigualdad afecta la tasa de crecimiento, induce una demanda agregada débil y acorta los períodos de expansión económica. Finalmente, la excesiva desigualdad puede causar inestabilidad económica y política, incidiendo negativamente en la inversión y dificulta la posibilidad de alcanzar consensos sociales amplios. Por todas estas razones se termina hipotecando el ritmo del crecimiento y el desarrollo económico.

---

1 Este artículo sintetiza el trabajo de tesis del autor para optar al grado de Magíster en Derecho, Mención Derecho Económico, U. de Chile.

2 OECD, *Estudios Económicos de la OCDE* – Chile (2018).

En esta perspectiva, la política de competencia es un elemento institucional clave para el desarrollo chileno ya que al promover mercados competitivos, esto es, mercados con el mínimo de asimetrías de poder, se contribuye al logro de varios objetivos y en diferentes horizontes temporales: robustez macroeconómica en el corto y mediano plazo, disminución de la desigualdad e incentivos para la innovación en el mediano/largo plazo y la posibilidad de reconstruir capital social a través de una institucionalidad que aporte a la re-edificación de la confianza entre empresas y ciudadanía (en su dimensión de consumidores de bienes y servicios).

La política de competencia se refiere al "*conjunto de políticas y legislación que aseguran que la competencia en el ámbito del mercado no es restringida de una manera que reduzca el bienestar económico*"[3]. Se estructura sobre la base de dos pilares: Un primer pilar asociado a la promoción de medidas que promuevan la rivalidad efectiva entre empresas, el grado de desafiabilidad de los mercados y la entrada en mercados concentrados o con elevadas utilidades, a través de la disminución de barreras a la entrada estructurales o administrativas. El segundo pilar se refiere al cumplimiento o aplicación efectiva de la legislación relevante, de manera de disuadir los abusos de posición dominantes, detectar o debilitar los acuerdos colusorios entre firmas y disminuir los potenciales efectos perniciosos de fusiones.

El primer pilar involucra a los organismos del Estado a través de la dictación de mejores leyes, regulaciones y procedimientos administrativos mientras que el segundo pilar se enfoca en las conductas de las empresas interactuando en los mercados.

Ambos pilares son importantes para una Política de Competencia efectiva. En el caso chileno parece existir un mayor énfasis en el segundo pilar en desmedro del primero.

El artículo se estructura como sigue: después de la introducción, la sección 2 presenta los canales a través de los cuales el poder de mercado afecta la eficiencia económica. Aquí se pondrá especial énfasis en el efecto que la concentración económica tiene sobre los precios; se presentan además datos de concentración para una serie de mercados relevantes en el caso chileno. En la sección 3 se presenta una revisión de la literatura empírica acerca de los efectos del poder de mercado sobre variables clave del desempeño económico como la productividad, innovación, desigualdad e inversión. Con ello se espera poner en una perspectiva más amplia el problema de los mercados altamente oligopolizados y las trabas que ello implica para el proceso de desarrollo de los países, lo que tiene especial importancia para el caso chileno. La sección 4 discute una serie de propuestas para mejorar la institucionalidad de la Política de Competencia en Chile.

II. CONSECUENCIAS DEL PODER DE MERCADO

Economías pequeñas como la chilena poseen condiciones de competencia diferentes a las exhibidas por economías de mayor tamaño, ya que la capacidad del mercado soporta sólo a un número reducido de oferentes en gran parte de sus sectores económicos relevantes. Así, se define una estructura de organización industrial caracterizada por elevados niveles de concentración y una mayor exposición a prácticas no competitivas[4].

3 Massimo Motta, *Competition Policy: Theory and Practice* (Cambridge: Cambridge University Press, 2004).

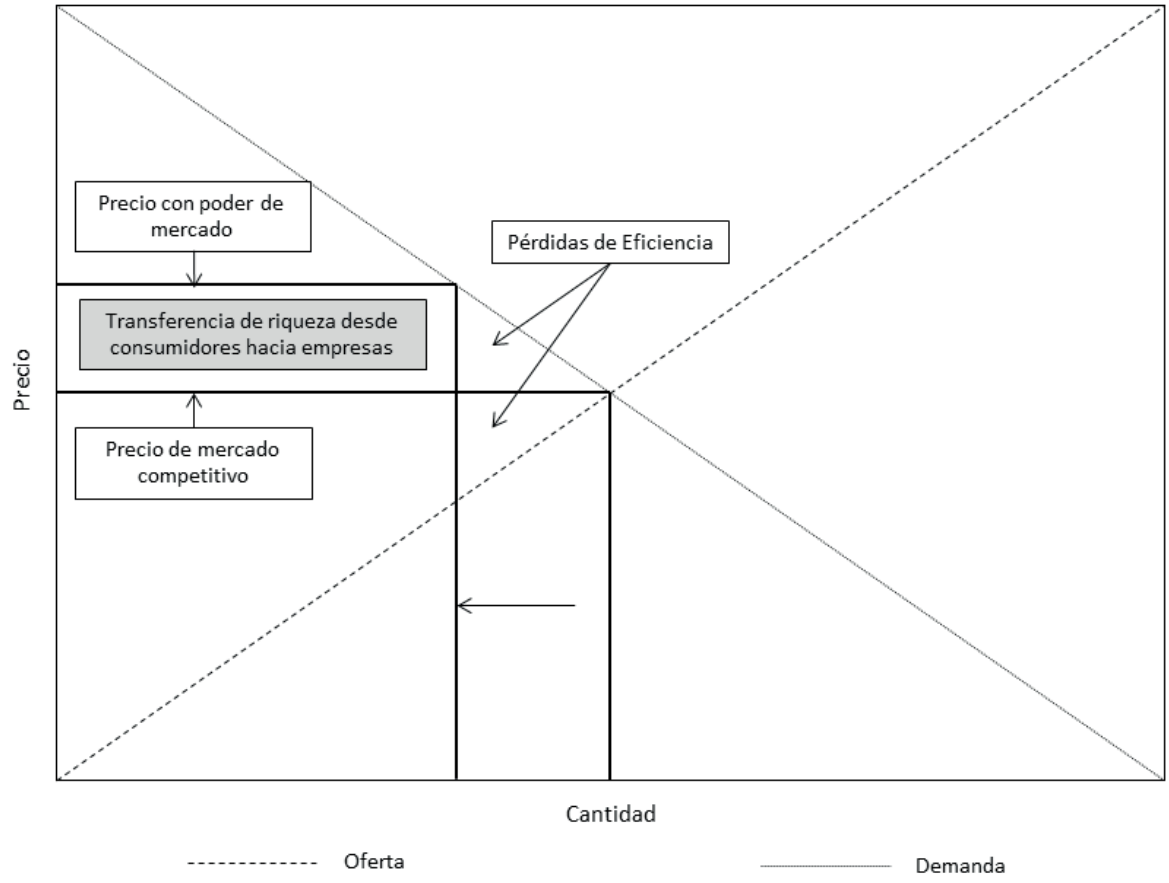
4 Michael Gal, *Competition Policy for Small Market Economies* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2003).

La teoría económica identifica dos formas principales a través de las que una empresa con poder de mercado genera consecuencias indeseadas para una sociedad. En primer lugar, hay un efecto sobre la eficiencia, al reducir la cantidad transada por debajo del nivel socialmente óptimo. En segundo lugar, el precio de equilibrio es mayor al que prevalecería en un mercado competitivo lo que genera un efecto distributivo.

El primer efecto impide que se realicen todas las transacciones de mercado mutuamente beneficiosas, dejando fuera de la posibilidad de acceder al bien a un segmento de consumidores que en un mercado competitivo hubiesen podido consumirlo. Adicionalmente, el control de la cantidad ofrecida deja fuera a un segmento de proveedores que de otra forma hubiese sido elegible para ser parte de la oferta de mercado.

El segundo efecto distribuye riqueza desde los consumidores hacia las firmas o empresas con poder de mercado. La empresa ya no es precio-aceptante como ocurre en los mercados competitivos, teniendo un margen de discrecionalidad respecto a la cantidad y precio al que se transa el bien en el mercado. Mientras mayor sea su poder de mercado, el precio que maximiza las ganancias de la empresa se encontrará cada vez más alejado (por encima) del precio que se observaría en un mercado competitivo. Los consumidores pagan un mayor precio por el bien, lo que se traduce en una transferencia de riqueza desde los consumidores hacia las empresas con poder de mercado. Estos efectos se ilustran en la Figura 1.

Figura 1: Efectos Económicos de Corto Plazo del Poder de Mercado



Pero la existencia y uso del poder de mercado no presupone que la empresa tenga que ser un monopolio. En mercados oligopólicos o con pocos oferentes, las empresas explotan su poder de mercado actuando de manera coordinada, ya sea explícita o tácitamente. Esto se ve agravado en presencia de asimetrías

de información y en la ausencia de una institucionalidad que proteja efectivamente los intereses de los consumidores. Estos últimos se encuentran en desventaja respecto a los oferentes ya que se enfrentan con un problema de coordinación, lo que dificulta la posibilidad de llevar adelante acciones colectivas que podrían contrapesar el poder de mercado de las empresas.

La relación entre mayor concentración y mayores precios no es meramente teórica. Baker[5] reporta estimaciones del incremento de precios ocasionados por fusiones de empresas. Utilizando diferentes métodos econométricos encuentra que los precios aumentan entre un 7,1% y un 9,8% producto de las fusiones. Para el caso chileno González y Gómez-Lobo[6] estudian los efectos de la concentración de mercado sobre los precios de los alimentos en la industria de supermercados a nivel de ciudad. Los resultados de sus estimaciones indican que un aumento de 20% del índice Herfindahl- Hirschman (IHH) está asociado a un aumento de los precios de 1%. La mayoría de las ciudades presentarían variaciones del IHH en un rango entre 60% y 160%, lo que implica una variación esperada de los precios entre 3% y 8% en términos reales.

Pero el efecto también se observa en otras variables relevantes: evidencia reciente indica que el aumento de la concentración en el mercado de la salud se relaciona con menores niveles de calidad del servicio en hospitales[7], y clínicas de diálisis[8]. Resultados similares se reportan para el caso de la industria cervecera[9].

La situación es dramática en el caso de los cárteles. Esta forma de organización industrial ha sido descrita como "el cáncer de las economías de mercado" y "el mal supremo" en el ámbito de la Política de Competencia[10] ya que a través del uso ilícito del poder de mercado se destruye la competencia y se ocasionan daños severos a la economía, al bienestar de los consumidores y a la confianza en los intercambios económicos[11]. La Tabla 1 muestra un resumen de estudios recientes que encuentran que el sobreprecio promedio ocasionado por la colusión a través de un cártel es de 33,4%.

Tabla 1: Sobreprecios de cárteles - Resumen de resultados recientes

Fuente	Sobreprecio promedio (%)
Connor y Bolotova (2006)	29

5 Jonathan B. Baker, "Econometric Analysis in FTC vs. Staples", *Journal of Public Policy and Marketing* 18, N° 1 (primavera 1999), 11-21.

6 Aldo González y Andrés Gómez-Lobo, "La relación entre los precios de los alimentos y la concentración de los supermercados en Chile: evidencia de un modelo dinámico de panel y análisis de los impactos de las fusiones propuestas en la industria", *Serie Documentos de Trabajo*, N°249 (2007).

7 Martin Gaynor y Robert Town, "The Impact of Hospital Consolidation—Update", *Robert Wood Johnson Foundation* (2012), http://www.rwjf.org/en/library/research/2012/06/the-impact-of-hospital-consolidation.html; Leemore Dafny, Kate Ho y Robin S. Lee, "The Price Effects of Cross-Market Hospital Mergers", *NBER Working Paper*, N° 22106 (2016), http://www.nber.org/papers/w22106.

8 Paul J. Eliason et al., "How Acquisitions Affect Firm Behavior and Performance: Evidence from the Dialysis Industry", FTC *Working Paper* (2018); Thomas Wollmann, "Getting Away with Merger: The Case of Dialysis Clinics in the United States", Working Paper (2019).

9 Nathan H. Miller y Matthew C. Weinberg, "Understanding the Price Effects of the MillerCoors Joint Venture", *Econometrica* 85, N° 6 (2017), 1763–1791.

10 *Verizon Communications,* Inc. v. *Law Offices of Curtis V. Trinko*, 124 S. Ct. (2004).

11 Mario Monti, "Fighting Cartels Why and How? Why Should We Be Concerned with Cartels and Collusive Behaviour?" (Discurso, 3rd Nordic Competition Policy Conference, 11–12 de septiembre, 2000).

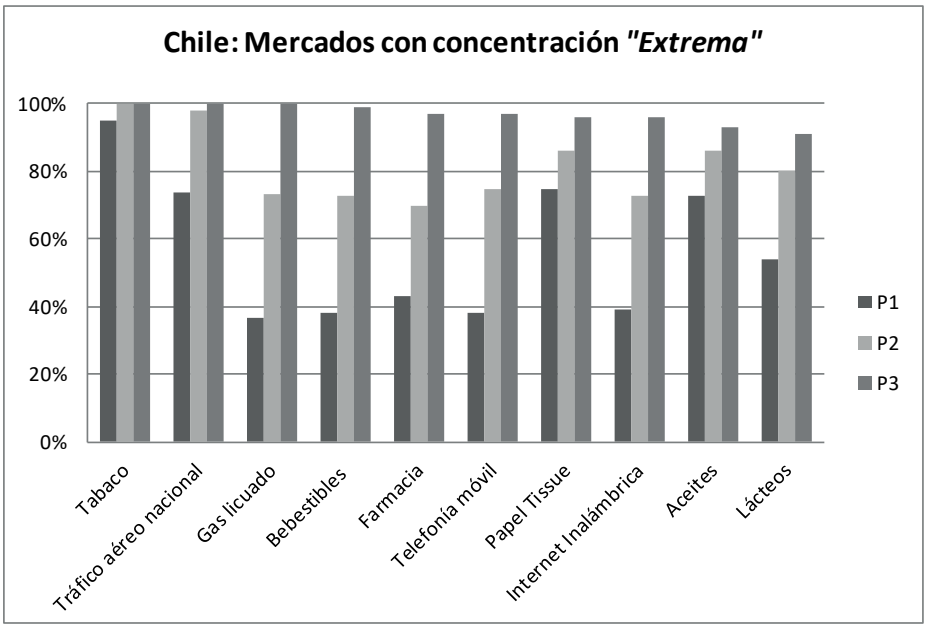
Connor y Lande (2008)	31-49
Boyer y Korchoni (2014)	15,76
Connor (2014)	49
Promedio	33,4

Fuente: World Bank[12]

En el caso chileno, muchos de los mercados en los que habitualmente operan los consumidores exhiben elevados grados de concentración y estructuras oligopólicas con muy pocos competidores. Los gráficos 1a y 1b ilustran esta situación. Se han dividido los mercados en dos tipos: Mercados con concentración "*Extrema*", en los que la suma de la participación de mercado de los 3 principales actores es mayor al 90% y Mercados con concentración "*Alta*", en que dicha participación agregada se encuentra entre 60% y 90%. Para cada sector se observan 3 barras. La primera barra (de color más oscuro) corresponde a la participación (en ventas o clientes) del mayor actor del mercado. La segunda barra (la de color más claro) nos muestra la suma de las participaciones de los dos actores con mayor participación. La tercera barra corresponde a la suma de las participaciones de los 3 mayores oferentes.

En el caso de los mercados con concentración "*Extrema*" los dos principales actores suman una participación de 81% en promedio. Esta cifra alcanza el 97% al agregar al tercer mayor actor. Para los mercados con concentración "*Alta*" los porcentajes son 67% y 77% respectivamente.

Gráfico 1a

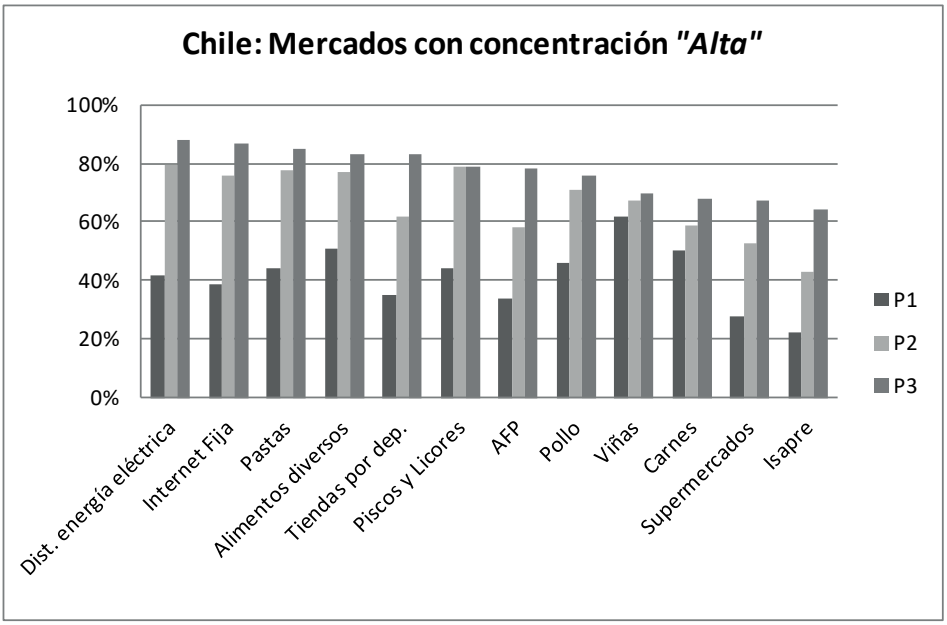


Fuente: Elaboración propia en base a Bravo et al.[13]

12 World Bank, OECD, *A Step Ahead Competition Policy for Shared Prosperity and Inclusive Growth* (2017), https://www.oecd.org/competition/competition-policy-for-shared-prosperity-and-inclusive-growth.htm.

13 Rodrigo Bravo et al., *Chile concentrado: Investigación sobre el modelo económico chileno* (Santiago: Trayecto Comunicaciones, 2017).

Gráfico 1b



Fuente: Elaboración propia en base a Bravo et al.[14]

En mercados con estas características, los consumidores chilenos se encuentran con muy pocas opciones de elegir y bajas posibilidades de competencia efectiva entre los oferentes. No es casual que varios de los oferentes en estos mercados han sido objetos de investigaciones y sanciones por parte de las autoridades encargadas de resguardar y promover la competencia. Pero independiente de que se detecten conductas ilícitas o sancionables, dada la evidencia empírica revisada, es esperable observar sobreprecios asociados a rentas oligopólicas.

III. PODER DE MERCADO, DESIGUALDAD Y CRECIMIENTO

El débil entorno competitivo expresado en los elevados niveles de concentración de mercado es un elemento fundamental que explica el bajo desempeño económico exhibido por Chile en años recientes[15]. Subyacente a los bajos niveles de inversión en innovación, productividad e Investigación y Desarrollo (I+D), encontramos bajos niveles de competencia efectiva en la mayoría de los mercados relevantes y rentas oligopólicas que inhiben esfuerzos e inversiones que posibiliten una economía más diversificada y compleja[16].

Pero no se debe obviar un efecto más sutil del poder de mercado que opera a través del vínculo entre desigualdad y crecimiento. Resulta evidente desde el punto de vista teórico que el poder de mercado implica redistribuciones de riqueza desde los consumidores a los propietarios de empresas y sus altos gerentes. Como se verá a continuación, es muy probable que esta mayor desigualdad inducida por el poder de mercado termine afectando negativamente al crecimiento.

---

14 Bravo et al., *Chile concentrado: Investigación sobre el modelo económico chileno.*

15 OECD, 2015; Andrés Solimano, *Chile and the Neoliberal Trap: The Post-Pinochet Era* (Cambridge: Cambridge University Press, 2012).

16 Fernando López, "Industria de AFP: ¿Cuánto gana y cuánto debería ganar?", *Revista de Análisis Económico* 31, N°2 (octubre 2016); Simón Accorsi y Gino Sturla, "Una Estimación de la Renta Económica en el Mercado de las Isapres en Chile", *Working Papers*, wp491 (Universidad de Chile, Departamento de Economía, 2019); Joseph Stiglitz, *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future* (New York: W.W. Norton, 2012); Raghuram Rajan, "Rent Preservation and the Persistence of Underdevelopment", *American Economic Journal: Macroeconomics* 1, N° 1 (enero 2009), 178-218.

En efecto, la desigualdad puede impactar negativamente al crecimiento de varias formas. En el corto y mediano plazo una elevada desigualdad implica un débil crecimiento de la demanda agregada. Esto se debe a las diferencias en las propensiones marginales a consumir entre los sectores de bajos ingresos y los de altos ingresos, en que los últimos consumen una menor proporción de su ingreso que los primeros. Una economía menos desigual implica una demanda agregada más vigorosa, ya que "transforma" los aumentos de ingreso en mayores niveles efectivos de consumo agregado. En Dabla-Norris et al.[17] se encuentra para una muestra de 159 países, que aumentos en la participación del ingreso ("income share") del 20% más pobre están asociados a una mayor tasa de crecimiento del PIB. Asimismo, encuentran que un aumento en la participación del ingreso del 20% más rico se traduce en el mediano plazo en una menor tasa de crecimiento del PIB, sugiriendo que estos beneficios captados por el 20% más rico no se "derraman" al resto de la economía. Concluyen que los sectores más pobres y de clase media son los más importantes para aumentar el crecimiento y que esto ocurre a través de una serie de canales económicos, sociales y políticos interrelacionados.

En uno de los estudios más completos publicados recientemente acerca de la relación empírica entre desigualdad y crecimiento, se encuentra que una menor desigualdad se asocia a una mayor tasa de crecimiento del PIB mientras que una desigualdad elevada acorta los períodos de expansión del PIB. En este contexto, las políticas redistributivas tienen un efecto benigno sobre el crecimiento[18]. En línea con los modelos teóricos[19] encuentran que la menor desigualdad promueve el crecimiento al facilitar un mayor nivel de acumulación de capital humano. En un trabajo relacionado, Ostry et al.[20] llegan a las mismas conclusiones y enfatizan que "la desigualdad puede socavar el progreso en salud y educación, causar una inestabilidad política y económica que reduce la inversión y debilitar el consenso social necesario para hacer ajustes en caso de grandes *shocks*".

3.1 El poder de mercado y la desigualdad económica

La economía chilena exhibe alarmantes grados de desigualdad del ingreso y la riqueza[21]. Dada la evidencia revisada en la sección anterior, esta situación pone en riesgo la capacidad de alcanzar mayores tasas de crecimiento económico y por ende de alcanzar el status de país "desarrollado". De acuerdo a López et al.[22] en Chile, el 1% más rico se lleva el 30% del ingreso generado en el país anualmente. El 0,1% más rico se lleva el 16,5% de dicho ingreso mientras que el 0,01% más rico (1800 individuos aproximadamente) se lleva el 9,3%, casi duplicando la participación del mismo grupo en el país que nos sigue (Gráfico 2). En términos de distribución de la riqueza, de acuerdo al Boston Consulting Group[23], los datos también ubican a Chile como uno de los países más desiguales del mundo: el 1% más rico es poseedor del 40% de la riqueza existente en el país (Gráfico 3).

---

17 Dabla-Norris et al., "Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective", *IMF Staff Discussion Note* 15, N° 13, 1-39 (2015).

18 Andrew Berg et al., "Redistribution, inequality, and growth: New evidence", *Journal of Economic Growth* 23, N° 3 (2018), 259–305.

19 Oded Galor, "The Demographic Transition and the Emergence of Sustained Economic Growth," *Journal of the European Economic Association* 3, N° 2-3 (2005), 494-504; Oded Galor y Omer Moav, "From Physical to Human Capital Accumulation: Inequality and the Process of Development", *Review of Economic Studies* 71, N° 4 (2004): 1001-1026.

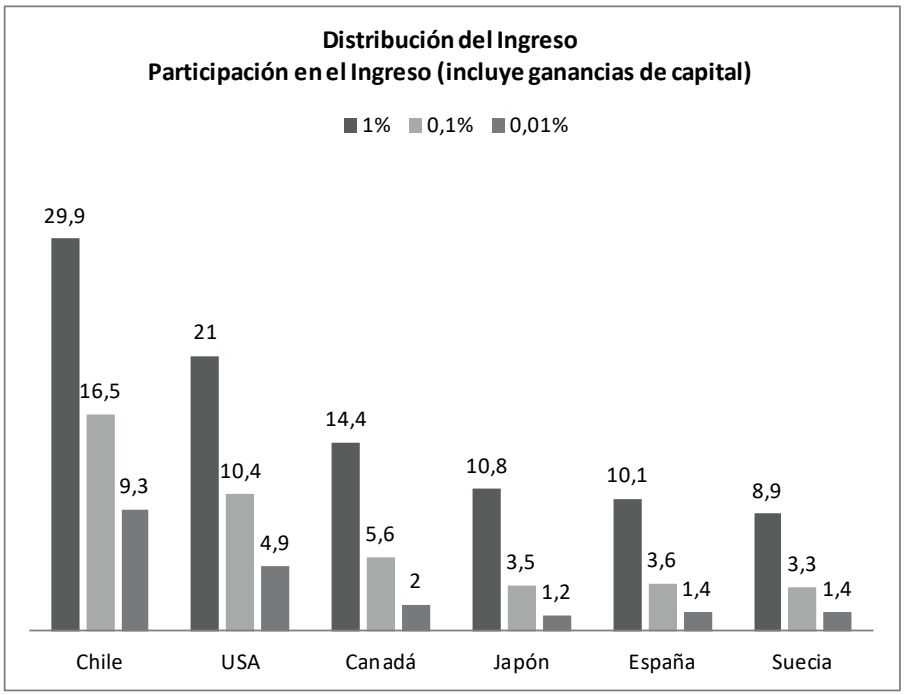
20 Jonathan D. Ostry et al., "Redistribución, Desigualdad y Crecimiento", *Revista de Economía Institucional* 16, N° 30 (2014).

21 El ingreso se refiere al flujo anual de lo producido, mientras que la riqueza se refiere al stock acumulado.

22 Ramón López et al., "La 'parte del león': Nuevas estimaciones de la participación de los súper ricos en el ingreso de Chile", *Working Papers*, wp379 (Universidad de Chile, Departamento de Economía, 2013); Ramón López et al., "Fundamental Accrued Capital Gains and the Measurement of Top Incomes: An Application to Chile," *The Journal of Economic Inequality* 14, N° 4 (diciembre 2016), 379-394.

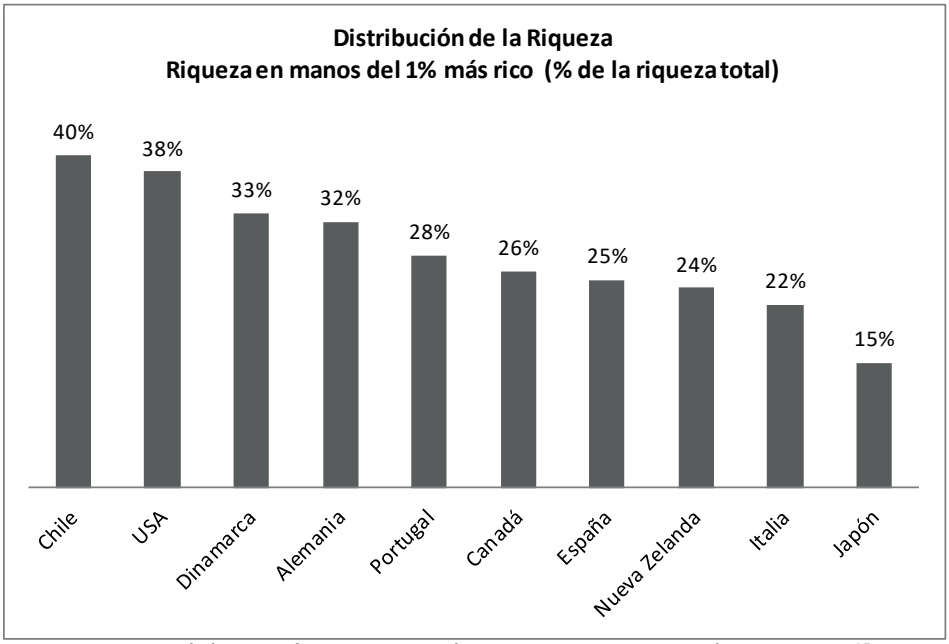
23 Boston Consulting Group, *Global Wealth Report 2019* (2019).

Gráfico 2



Fuente: López et al[24].

Gráfico 3



Fuente: Elaboración propia en base a Boston Consulting Group[25].

La política de competencia en este contexto tiene una oportunidad única. Si es capaz de disminuir efectivamente los grados de concentración prevalecientes en Chile, lograría un doble objetivo loable: disminuir las desigualdades y promover el crecimiento.

24 Ramón López et al., "La 'parte del león': Nuevas estimaciones de la participación de los súper ricos en el ingreso de Chile".

25 Boston Consulting Group, *Global Wealth Report 2019* (2019).

En la Tabla 2 se reportan los resultados de uno de los pocos ejercicios empíricos que buscan medir el efecto del poder de mercado sobre la desigualdad[26]. A través de modelos calibrados simulando economías reales, se estudia la relación entre el poder de mercado y la participación del decil más rico en la riqueza de los países estudiados. Los resultados muestran que el poder de mercado aumenta en un 20% la participación de la riqueza del decil más rico en comparación con el ejercicio contrafactual en que no existe poder de mercado. Esta evidencia es relevante para situar la importancia de la Política de Competencia en muchos países en desarrollo, ya que al disminuir el poder de mercado se alcanza un doble logro: se mejora la eficiencia económica /asignativa y se contribuye también a la disminución de la desigualdad.

Tabla 2: Poder de Mercado y Desigualdad

País	Participación en la riqueza del decil más rico (A)	Participación en la riqueza del decil más rico *sin poder de mercado* (B)	Efecto del poder de mercado (A-B)/B
Australia	50,4	42,7	17,9
Canadá	57,7	46,5	24,1
Francia	62,7	57,1	9,9
Alemania	60,7	52,7	15,2
Japón	46,2	37,8	22,3
Corea del Sur	60,7	49,4	22,8
Reino Unido	53,0	43,7	21,3
Estados Unidos	76,0	62,7	21,2
Promedio	58,4	49,0	19,3

Fuente: World Bank[27]

La explicación de los resultados mostrados en la Tabla 2 es simple: si parte de los beneficios ocasionados por el poder de mercado son transferidos a menores precios, la mayor parte de ese monto se traspasará del decil más rico al 90% restante de la población que se verá beneficiada por un menor costo en sus compras y

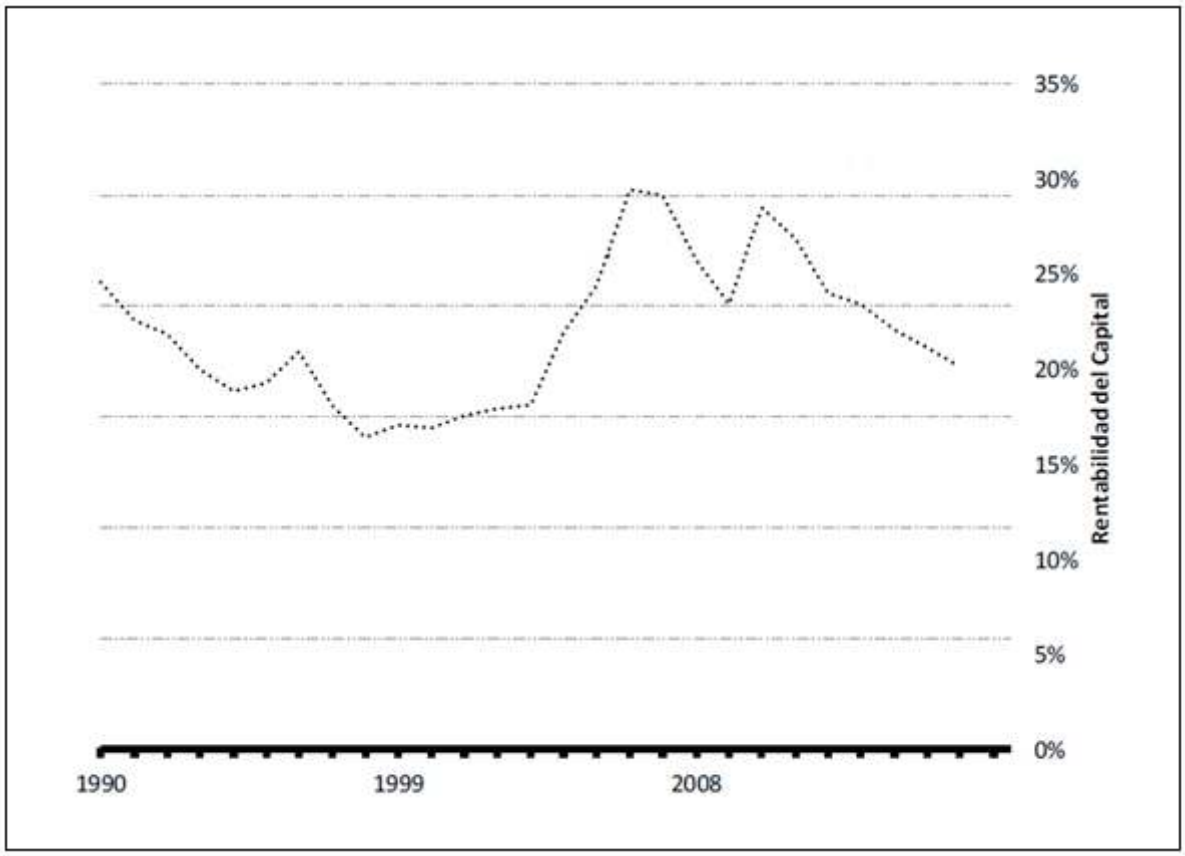
26 World Bank, OECD, *A Step Ahead Competition Policy for Shared Prosperity and Inclusive Growth.*

27 World Bank, OECD, *A Step Ahead Competition Policy for Shared Prosperity and Inclusive Growth*.

aumentará su ingreso disponible. Por ende, una aplicación efectiva de la política de competencia, además de mejorar la eficiencia económica tiene un efecto redistributivo sin los efectos distorsionadores que pudiesen tener políticas con el mismo objetivo.

Finalmente existen datos macroeconómicos para Chile que ayudan a completar el cuadro general. La existencia de rentabilidades inusuales ocasionadas por el poder de mercado tiene un correlato en los datos de rentabilidad del capital obtenidos a partir de las Cuentas Nacionales del Banco Central de Chile[28].

Gráfico 4



Fuente: Titelman[29].

Piketty[30] concluye que existe una tendencia hacia el aumento de la desigualdad si ocurre que la rentabilidad del capital es mayor a la tasa de crecimiento de la economía, la famosa condición r > g. En el Gráfico 4 se muestra para el caso chileno la rentabilidad del capital productivo para el periodo 1990-2016 que en promedio, fue de 21,9%, casi 17 puntos por encima del crecimiento de la economía. Esta es una tasa de retorno del capital *excesivamente alta*, lo cual es coherente con una economía altamente concentrada y con características oligopólicas.

28 Eduardo Titelman, "El Crecimiento y la Distribución del Ingreso en la Economía Chilena Posdictadura", *Políticas Públicas* 11, N° 2 (2018): 4-20.

29 Eduardo Titelman, "El Crecimiento y la Distribución del Ingreso en la Economía Chilena Posdictadura".

30 Piketty, Thomas, *Capital in the Twenty-First Century* (Cambridge: Harvard University Press, 2014).

3.2 Efectos sobre la inversión

Dado que una empresa con poder de mercado limita la cantidad ofrecida determinando una cantidad de equilibrio menor que la socialmente óptima, esta empresa también limitará estratégicamente sus niveles de inversión llevándola a niveles socialmente sub-óptimos. Gutiérrez y Philippon[31] y Fahri y Gourio[32] presentan evidencia de fuentes variadas que corroboran esta idea.

Esto tiene implicancias importantes en distintos horizontes temporales. En el corto plazo afecta al crecimiento a través de una menor demanda agregada, mientras que en el mediano plazo compromete la capacidad de crecimiento debido al menor stock de capital productivo (lo que además disminuye la productividad del capital humano).

3.3 Poder de mercado y productividad

Entornos menos competitivos tienen efectos negativos en la productividad. Esto puede ocurrir por la subinversión en capital humano o por los escasos incentivos a invertir en actividades innovadoras cuando la empresa obtiene parte importante de sus utilidades explotando su poder de mercado. En ambos casos es un problema de retornos relativos: como la mayor fuente de las utilidades radica en el poder de mercado, no tiene sentido invertir en una fuerza laboral más calificada o en actividades con retorno incierto como la innovación o la I+D. Estos canales que vinculan el poder de mercado con la productividad e innovación tecnológica son las otras vías a través de las que una economía altamente concentrada y poco competitiva termina afectando al crecimiento económico.

Un ejemplo histórico dramático de cómo las empresas con poder de mercado ralentizan la tasa de adopción de innovaciones se observó a principios del siglo XX cuando las poderosas compañías automotrices compraron y desmantelaron los sistemas de ferrocarril eléctrico en 45 ciudades en Estados Unidos[33]. Con ello evitaron el desarrollo de buenos sistemas de transporte público y mantuvieron su poder de mercado.

El trabajo clásico de Nickell[34] encuentra que un mayor grado de competencia, medido por el número de competidores o por los menores niveles de rentas (monopólicas) se encuentra asociado a una mayor tasa de crecimiento de la productividad agregada. Ahn[35], en una amplia revisión de estudios que investigan la relación entre el grado de competencia y la productividad, concluye que "un gran número de estudios empíricos confirman que el vínculo entre el grado de competencia en el mercado y el crecimiento de la productividad es positivo y robusto (...) también confirman que la competencia conlleva ganancias en productividad, ganancias en el bienestar económico de los consumidores y un mayor crecimiento económico de largo plazo".

En estudios empíricos realizados a nivel de firma se observa también que los oferentes que enfrentan un mayor grado de competencia exhiben mayores niveles de productividad, tanto en nivel como en tasa de crecimiento. Para el caso del Reino Unido y usando una muestra de 140 mil firmas a las que se les realizó

---

31 Germán Gutiérrez y Thomas Philippon, "Declining Competition and Investment in the U.S.", *National Bureau of Economic Research,* Working Paper N° 23583, http://www.nber.org/papers/w23583.pdf.

32 Emmanuel Fahri y François Gourio, "Accounting for Macro-Finance Trends: Market Power, Intangibles, and Risk Premia", *Brookings Papers on Economic Activity* (2018).

33 Richard J. Barnet, *The Lean Years. Politics in the Age of Scarcity* (New York: Simon and Schuster, 1980).

34 Stephen Nickell, "Competition and Corporate Performance", *Journal of Political Economy* 104, N° 4 (1996), 724–746.

35 Sanghoon Ahn, "Competition, Innovation, and Productivity Growth: A Review of Theory and Evidence", *OECD Economics Working Paper,* N° 317 (2002).

un seguimiento para el periodo 1980 a 1992, el estudio de Disney et. al.[36] concluye que la competencia en el mercado aumenta tanto el nivel como el crecimiento de la productividad, ratificando los resultados obtenidos por Blundell et. al[37]. Otros estudios realizados para el caso de firmas alemanas y para industrias manufactureras en Estados Unidos encuentran resultados que van en la misma dirección: las firmas que enfrentan condiciones de mayor competencia, exhiben una productividad más elevada y con menor dispersión[38].

Otra variable que se encuentra relacionada con la productividad y que se ve afectada por el poder de mercado es el nivel de innovación. El estudio de Federico et al.[39] aporta evidencia reciente en este sentido. Encuentran que cuando las firmas acrecientan su poder de mercado a través de fusiones o prácticas exclusorias la innovación se ve afectada.

La moraleja de esta evidencia empírica es simple: cuando las ganancias provienen con mayor certeza de explotar el poder de mercado y las asimetrías de información existentes, no hay incentivos a invertir en innovación o en (I+D) que son actividades con rentabilidad incierta. Eso es lo que haría una empresa racional. No es casual entonces que Chile exhiba la más baja proporción de I+D como porcentaje del PIB entre los países de la OECD[40].

IV. PENSANDO "FUERA DE LA CAJA": PROPUESTAS PARA UNA NUEVA ETAPA EN LA POLÍTICA DE COMPETENCIA

Una vigorosa política de competencia evita muchos de los típicos *trade-off's* que los economistas suelen ponderar. Iniciativas que logran reducir el poder de mercado promueven el crecimiento y son facilitadoras en el tránsito hacia un desarrollo económico inclusivo. Consideremos el caso extremo de pasar de un monopolio o de un oligopolio altamente concentrado al resultado de un mercado competitivo. Ello implicaría un mayor nivel de producción, presumiblemente mayores niveles de inversión, reducción de la pérdida de eficiencia asignativa (las "pérdidas de peso muerto" del monopolio), mayor productividad, menores precios y lo que resulta muy relevante, menores niveles de desigualdad, ya que un peso transferido desde los beneficios de un monopolio (u oligopolio) a menores precios significa una mayor renta disponible para los consumidores de menores ingresos. En definitiva, se logra un objetivo redistributivo *al mismo tiempo que se alcanza un mayor nivel de eficiencia económica*.

Una política de competencia robusta y correctamente implementada puede contribuir de manera relevante a la disminución de la gran desigualdad económica prevaleciente en Chile. Pero esto no quiere decir que las autoridades de competencia asuman el elemento redistributivo como una meta explícita a considerar o que se utilice la institucionalidad de competencia para promover una distribución más progresiva.

---

36 Richard Disney et al., "Restructuring and Productivity Growth in UK Manufacturing", *Economic Journal* 113, N° 489 (2003), 666–694.

37 Richard Blundell et al., "Market Share, Market Value, and Innovation in a Panel of British Manufacturing Firms", *Review of Economic Studies* 66, N° 3 (1999), 529–554.

38 Chad Syverson, "Product Substitutability and Productivity Dispersion", *Review of Economics and Statistics* 86, N° 2 (2004), 534–555; Chad Syverson, "Market Structure and Productivity: A Concrete Example", *Journal of Political Economy* 112, N° 6, 1181–1222; Silka Januszewski et al., "Product Market Competition, Corporate Governance and Firm Performance: An Empirical Analysis for Germany", *Research in Economics* 56, N° 3 (2002), 299–332.

39 Giulio Federico et al., "Antitrust and Innovation: Welcoming and Protecting Disruption" *en Innovation Policy and the Economy* 20 (2019).

40 OECD, *Estudios Económicos de la OCDE – Chile* (2018).

En este sentido, una evaluación de la Política de Competencia en Chile debe considerar dos dimensiones con resultados disímiles. Desde un punto de vista *institucional*, Chile ha transitado una senda en que se han perfeccionado legislaciones, creado instituciones y acumulado capital humano, con lo que se ha convergido a las mejores prácticas a nivel internacional, lo cual constituye un éxito. También se han desarrollado capacidades en los organismos investigadores para fortalecer la detección de carteles y contar con un sistema adecuado de control de fusiones. Pero desde un punto de vista *estructural* no ha alcanzado los resultados esperados ni al nivel microeconómico -asociado a las características de la organización industrial-, ni al nivel macroeconómico, donde se observan los resultados agregados. Y este fracaso en promover y mantener mercados competitivos ha contribuido a una dinámica regresiva de la distribución del ingreso y la riqueza. Por ende, una política de competencia que logre promover mercados competitivos y vigorosos tendrá también efectos distributivos de carácter progresivo, contribuyendo a disminuir la desigualdad económica, además de los otros efectos dinámicos ya analizados relacionados con la productividad y la innovación.

¿Qué hacer entonces? Un nuevo enfoque para una nueva etapa de la Política de Competencia requiere perfeccionar los instrumentos actuales, pero también tener la versatilidad para afrontar el problema con herramientas novedosas. A continuación, se plantean algunas propuestas que van desde la revisión de la actual normativa hasta la implementación de mecanismos que equilibren la balanza de poder en la interacción entre oferentes y consumidores.

Minimizar la rentabilidad y la estabilidad del equilibrio colusivo. Respecto a la actual legislación se debe estudiar en detalle si la actual estructura de multas es un disuasivo efectivo de la colusión. Al poner como límite de la multa "hasta el doble del beneficio del beneficio económico" generado por la conducta ilícita se está asumiendo que al menos el 50% de los cárteles son detectados y que siempre son sancionados. Esto parece poco plausible. Harrington[41]estima que un factor de al menos 3 veces las ganancias sería un piso mínimo para disuadir la decisión de coludirse. El principal objeto del diseño de una sanción monetaria eficiente en todo caso debe apuntar a hacer lo más inestable posible el equilibrio colusivo. Respecto a las penas de presidio contempladas por el delito de colusión aún no es claro que exista una doctrina clara para sancionar a personas naturales. Una posibilidad es establecer responsabilidades sobre los directores y los gerentes de áreas clave. Si bien esto está considerado en la actual legislación, lo que se propone es mayor claridad respecto a quiénes son los individuos responsables de la conducta de la organización. Como un símil a considerar se podría adaptar lo que en términos legales se conoce como "Doctrina de Responsabilidad del Mando" o "Doctrina de Responsabilidad del Superior".

Nuevas regulaciones. El año 2013, Israel introdujo una nueva legislación, la "Ley para la Promoción de la Competencia y Reducción de la Concentración", usualmente conocida como la "Ley Anti-Concentración" de Israel. Esta ley surge como una forma de implementar las recomendaciones del "Comité Gubernamental para la Promoción de la Competitividad en la Economía". El Comité había detectado que la economía israelí presentaba excesivos grados de concentración en relación a otras economías, lo que se expresaba, entre otras cosas, en que un reducido número de empresarios o conglomerados controlaban una proporción significativa de los activos. En un resultado inédito, esta ley fue apoyada de manera unánime por los miembros del poder legislativo israelí.

El elemento más relevante de esta ley es que impide a los *holdings* o grupos económicos ser dueños – al mismo tiempo – de empresas de gran tamaño en el sector financiero y en el sector "real", no financiero. Esta propiedad cruzada distorsiona la competencia entre empresas ya que la posibilidad de acceso al crédito se

41 Joseph Harrington, "Comment on Antitrust Sanctions", *Competition Policy International* 6, (2010), 41-51, https://joeharrington5201922.github.io/pdf/cpi10.pdf.

vincula a la pertenencia a estos grupos[42]. Se otorgó un plazo de 6 años para hacer efectiva la liquidación de los activos. Medidas similares se encuentran actualmente en vigor en Estados Unidos, Canadá y Corea del Sur.

La ley además limita el uso de estructuras de control piramidal. En el caso de Israel se consideró que este tipo de estructuras extensas y de alta complejidad habían permitido a un limitado número de grupos económicos controlar una gran proporción de la economía[43].

A nivel sectorial existen regulaciones similares. Para el caso de los supermercados, se prohíbe que una cadena con más del 30% de las ventas en una zona geográfica dada abra otro local sin el permiso de la agencia de competencia correspondiente. Si la participación de mercado de la cadena se encuentra por sobre el 50% con al menos 3 locales, es posible obligar a que venda uno de los locales a un competidor. Las principales cadenas además están obligadas a hacer públicos sus precios en tiempo real en sus sitios web, de manera de promover el desarrollo de aplicaciones que faciliten a los consumidores comparar precios entre oferentes.

El diseño de mecanismos. Una de las perspectivas más interesantes de la reciente literatura económica es la del diseño de mecanismos que se pregunta por la estructura (diseño) que debe tener un juego particular -como por ejemplo las interacciones entre consumidores y oferentes en un mercado- para lograr un resultado específico. Este resultado específico puede ser la obtención del mayor valor en una subasta o la prestación de un servicio al menor costo posible[44].

Por supuesto, del diseño teórico del juego a la implementación en un entorno real, puede haber un trecho insalvable, pero lo importante es la posibilidad de diseñar "juegos" que estructuren incentivos de manera que el resultado final beneficie a los consumidores. En particular se propone una "*subasta de varias etapas*", en las que se permite realizar sucesivas contraofertas después de la primera ronda de ofertas y así asegurar un precio cercano al que prevalecería en un mercado competitivo. Este podría ser un buen mecanismo para licitar "lotes" de consumidores en mercados como telecomunicaciones, fondos de pensiones, seguros de salud y telefonía móvil por ejemplo. Existen varios mercados en que parte de la demanda es asignada mediante subasta o licitaciones, por lo que ya existe *know-how* institucional para implementar una propuesta de este tipo. Este sería un modo eficaz de aumentar la competencia en mercados en que ya existen mecanismos tipo subasta o de introducir competencia en mercados donde existan pocos incentivos para competir.

De particular importancia es el caso de la Administradora de Fondos de Cesantía (AFC), ente privado que gestiona las prestaciones por desempleo en el caso chileno y a cambio recibe una comisión sobre los fondos definida a través de una licitación. Este es un caso de un monopolio licitado pero que no cumple con el criterio de eficiencia. De hecho, la AFC ha obtenido rentabilidades anuales sobre patrimonio astronómicas que van en rangos entre 40% a 70% para varios años. Con la información con que cuenta el regulador es posible estimar con relativa certeza la función de costos de la administradora. De especial interés son las funciones de costo medio y costo marginal ya que en base a dicha estructura de costos es posible acercarse a la fijación de una comisión mínima para poder entrar en la subasta.

---

42 Lucian Bebchuk, "Control of Financial Firms in Israeli Economy: Problems and Policies", Report prepared for the *Committee on increasing competitiveness in the economy* (marzo 2012), http://mof.gov.il/Committees/CompetitivenessCommittee/FinalReport_ExpertOpinion1.pdf.

43 Claude Giorno, "Boosting Competition on Israeli markets", *OECD Economics Department Working Papers*, N° 1287 (2016).

44 Eric Maskin, "Nash Equilibrium and Welfare Optimality", *Review of Economic Studies* 66 (1999), 23-38; Paul Milgrom, *Putting Auction Theory to Work* (Cambridge: Cambridge University Press, 2004).

En cualquier caso, además del diseño económico adecuado, dichas subastas deberían contar con reglas simples que promuevan la incorporación del mayor número de oferentes posible, lo que implica buscar potenciales prestadores del servicio a nivel internacional.

Iniciativas en este sentido deberían ser promovidas por la FNE y por el TDLC de acuerdo a las atribuciones que poseen, las que contemplan específicamente proponer "*la dictación de preceptos legales o reglamentarios cuando sean necesarios para fomentar la competencia o regular el ejercicio de determinadas actividades económicas que se presten en condiciones no competitivas*".

Otras propuestas que deben ser implementadas guardan relación con la posibilidad de solucionar el problema de acción colectiva de los consumidores, por lo que instituciones del tipo "*Ombudsman*" o "defensoría del pueblo" en materia de protección al consumidor deben ser consideradas.

V. CONCLUSIONES

Hemos visto que la concentración económica y el poder de mercado tienen consecuencias indeseables para el desempeño económico. En particular, la existencia de elevadas rentas oligopólicas afecta la desigualdad –lo que inhibe la acumulación de capital humano– y además genera incentivos inadecuados para las actividades de innovación e investigación y desarrollo, todo lo cual afecta el potencial de crecimiento de una economía y contribuye al empantanamiento en la denominada "trampa de los ingresos medios" que podría estar sufriendo Chile hoy.

Considerando las particularidades que presenta una economía como la chilena y las formas de organización industrial que prevalecen en muchos de sus mercados relevantes, la política de competencia debiese reenfocarse hacia una mayor ponderación del objetivo asociado al bienestar económico del consumidor, lo que implica reducir las fuertes asimetrías de información y poder con que interactúan oferentes y consumidores en los mercados.

De no ser posible disminuir el poder de mercado a través del ejercicio de las facultades de las autoridades de competencia o promoviendo el ingreso de nuevos actores, se deben buscar otros mecanismos que consideren la realidad de una economía pequeña y que exhibe elevados niveles de desigualdad y concentración económica. Si se desea validar que parte de las actividades económicas en sectores clave como salud o pensiones sean llevadas a cabo por el sector privado, una condición imprescindible es que lo hagan de la manera más eficiente desde el punto de vista social, lo que implica diseñar mecanismos y redefinir roles y prioridades de las instituciones.

Chile tiene la posibilidad de continuar mejorando tanto sus instituciones como su legislación en materia de competencia y así terminar de confeccionarse un "traje a la medida" acorde a las características de su economía y sus mercados, así como a las mayores exigencias planteadas por parte de la sociedad civil.

VI. BIBLIOGRAFÍA

Accorsi, Simón y Gino Sturla. "Una Estimación de la Renta Económica en el Mercado de las Isapres en Chile", *Working Papers*, wp491 (Universidad de Chile, Departamento de Economía, 2019).

Ahn, Sanghoon. "Competition, Innovation, and Productivity Growth: A Review of Theory and Evidence", *OECD Economics Working Paper*, N° 317 (2002).

Baker, Jonathan B. "Econometric Analysis in FTC vs. Staples", *Journal of Public Policy and Marketing* 18, N° 1 (primavera 1999): 11-21.

Barnet, Richard J. *The Lean Years: Politics in the Age of Scarcity*. New York: Simon and Schuster, 1980.

Bebchuk, Lucian. "Control of Financial Firms in Israeli Economy: Problems and Policies", Report prepared for the *Committee on increasing competitiveness in the economy*, March 2012. http://mof.gov.il/Committees/CompetitivenessCommittee/FinalReport_ExpertOpinion1.pdf.

Berg, Andrew, Jonathan D. Ostry, Charalambos G. Tsangarides y Yorbol Yakhshilikov. "Redistribution, inequality, and growth: New evidence", *Journal of Economic Growth* 23, N° 3 (2018): 259–305.

Blundell, Richard, Rachel Griffith y Jhon Van Reenen. "Market Share, Market Value, and Innovation in a Panel of British Manufacturing Firms", *Review of Economic Studies* 66, N° 3 (1999): 529–554.

Boston Consulting Group, *Global Wealth Report* 2019 (2019).

Bravo, Rodrigo, Cristián Briones, Sebastián Faúndez, Gerardo Puelles, Arturo Fuentes, Hernán Bosselin y Ramón Briones, *Chile concentrado: Investigación sobre el modelo económico chileno*. Santiago: Trayecto Comunicaciones, 2017.

Dabla-Norris, Era, Kalpana Kochhar, Nujin Suphaphiphat, Frantisek Ricka, y Evridinki Tsounta. "Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective", *IMF Staff Discussion Note* 15, N° 13 (2015): 1-39.

Dafny, Leemore, Kate Ho y Robin S. Lee. "The Price Effects of Cross-Market Hospital Mergers", *NBER Working Paper*, N° 22106 (2016). http://www.nber.org/papers/w22106.

Disney, Richard, Jonathan Haskel y Ylva Heden. "Restructuring and Productivity Growth in UK Manufacturing", *Economic Journal* 113, N° 489 (2003): 666–694.

Eliason, Paul J., Benjamin Heebsh, Ryan C. McDevitt, James W. Roberts. "How Acquisitions Affect Firm Behavior and Performance: Evidence from the Dialysis Industry", *FTC Working Paper* (2018).

Fahri, Emmanuel y François Gourio. "Accounting for Macro-Finance Trends: Market Power, Intangibles, and Risk Premia", *Brookings Papers on Economic Activity* (2018).

Federico, Giulio, Fiona Scott Morton y Carl Shapiro. "Antitrust and Innovation: Welcoming and Protecting Disruption". En *Innovation Policy and the Economy* 20. 2019.

Gal, Michael. *Competition Policy for Small Market Economies*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2003.

Galor, Oded. "The Demographic Transition and the Emergence of Sustained Economic Growth", *Journal of the European Economic Association* 3, N° 2-3 (2005): 494-504.

Galor, Oded y Omer Moav. "From Physical to Human Capital Accumulation: Inequality and the Process of Development", *Review of Economic Studies* 71, N°4 (2004): 1001-1026.

Gaynor, Martin y Robert Town. "The Impact of Hospital Consolidation—Update". *Robert Wood Johnson Foundation* (2012). http://www.rwjf.org/en/library/research/2012/06/the-impact-of-hospital-consolidation.html.

Giorno, Claude. "Boosting competition on Israeli markets", OECD *Economics Department Working Papers*, N° 1287 (2016).

González, Aldo y Andrés Gómez-Lobo. "La relación entre los precios de los alimentos y la concentración de los supermercados en Chile: evidencia de un modelo dinámico de panel y análisis de los impactos de las fusiones propuestas en la industria", *Serie Documentos de Trabajo*, N° 249 (2007).

Gutiérrez, Germán y Thomas Philippon. "Declining Competition and Investment in the U.S.", *National Bureau of Economic Research*, Working Paper N° 23583, http://www.nber.org/papers/w23583.pdf.

Harrington, Joseph. "Comment on Antitrust Sanctions", *Competition Policy International* 6, (2010), 41-51, https://joeharrington5201922.github.io/pdf/cpi10.pdf.

Januszewski, Silka I., Jens Köke y Joachim K. Winter. "Product Market Competition, Corporate Governance and Firm Performance: An Empirical Analysis for Germany", *Research in Economics* 56, N° 3 (2002): 299–332.

López, Fernando. "Industria de AFP: ¿Cuánto gana y cuánto debería ganar?", *Revista de Análisis Económico* 31, N°2 (octubre 2016).

López, Ramón, Eugenio Figueroa y Pablo Gutiérrez. "La 'parte del león': Nuevas estimaciones de la participación de los súper ricos en el ingreso de Chile", *Working Papers,* wp379 (Universidad de Chile, Departamento de Economía, 2013).

López, Ramón, Eugenio Figueroa, y Pablo Gutiérrez. "Fundamental accrued capital gains and the measurement of top incomes: an application to Chile", *The Journal of Economic Inequality* 14, N° 4 (diciembre 2016): 379-394.

Maskin, Eric. "Nash Equilibrium and Welfare Optimality", *Review of Economic Studies* 66 (1999): 23-38.

Miller, Nathan H. y Matthew C. Weinberg. "Understanding the Price Effects of the MillerCoors Joint Venture", *Econometrica* 85, N° 6 (2017): 1763–1791.

Milgrom, Paul. "Putting Auction Theory to Work". Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

Monti, Mario. "Fighting Cartels Why and How? Why Should We Be Concerned with Cartels and Collusive Behaviour?". Discurso, 3rd Nordic Competition Policy Conference, 11–12 de septiembre, 2000.

Motta, Massimo. Competition Policy: *Theory and Practice*. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

Nickell, Stephen. "Competition and Corporate Performance", *Journal of Political Economy* 104, N° 4 (1996): 724–746.

OECD, *Estudios Económicos de la OCDE* – Chile (2018).

Ostry, Jonathan D., Andrew Berg, Charalambos G. Tsangarides. "Redistribución, Desigualdad y Crecimiento", *Revista de Economía Institucional* 16, N° 30 (2014).

Piketty, Thomas. *Capital in the Twenty-First Century.* Cambridge: Harvard University Press (2014).

Rajan, Raghuram. "Rent Preservation and the Persistence of Underdevelopment", *American Economic Journal: Macroeconomics* 1, N° 1 (enero 2009): 178-218

Solimano, Andrés. *Chile and the Neoliberal Trap: The Post-Pinochet Era*. Cambridge: Cambridge University Press, 2012.

Stiglitz, Joseph. *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*. New York: W.W. Norton, 2012.

Syverson, Chad. "Product Substitutability and Productivity Dispersion." *Review of Economics and Statistics* 86, N° 2 (2004): 534–555.

Syverson, Chad. "Market Structure and Productivity: A Concrete Example", *Journal of Political Economy* 112, N° 6 (2004): 1181–1222.

Titelman, Eduardo. "El Crecimiento y la Distribución del Ingreso en la Economía Chilena Posdictadura", *Políticas Públicas* 11, N° 2 (2018): 4-20.

Wollmann, Thomas. "Getting Away with Merger: The Case of Dialysis Clinics in the United States", *Working Paper* (2019).

World Bank, Organisation for Economic Co-operation and Development, *A Step Ahead Competition Policy for Shared Prosperity and Inclusive Growth* (2017).

Este documento se encuentra sujeto a los términos y condiciones de uso disponibles en nuestro sitio web:
http://www.centrocompetencia.com/terminos-y-condiciones/

Cómo citar este artículo:
Simón Accorsi O, "Poder de mercado y Política de Competencia: Reflexiones para un Nuevo Enfoque",
Investigaciones CeCo (abril, 2021),
http://www.centrocompetencia.com/category/investigaciones

Envíanos tus comentarios y sugerencias a info@centrocompetencia.com
CentroCompetencia UAI – Av. Presidente Errázuriz 3485, Las Condes, Santiago de Chile