

Peter Z. GROSSMAN, ed.

How Cartels Endure and How They Fail. Studies of Industrial Collusion

Cheltenham, U. K., Edward Elgar, 2004, 324 pp.

La colusión entre empresas ha sido ampliamente tratada por la teoría económica, constituyendo los trabajos de Stigler la referencia más importante sobre el tema. El objetivo de este libro es contrastar el modelo desarrollado por la teoría económica convencional con acuerdos colusorios reales, analizados desde la perspectiva de la organización industrial. El libro se compone de una breve introducción y de once capítulos. El primero de ellos es un estudio de corte transversal, mientras que los diez restantes son estudios de caso sobre acuerdos colusorios en diferentes sectores. Exceptuando el capítulo 2, de G. Bittlingmayer, publicado en 1982 en el *Journal of Law and Economics*, el resto son trabajos inéditos, aunque basados en estudios anteriores de sus autores, que, según el editor, no sólo han sido útiles para contrastar la teoría económica, sino que, además, han ofrecido evidencias empíricas que han servido de base a nuevos planteamientos teóricos.

El libro se abre con el capítulo de M. Levenstein y V. Suslow sobre la estabilidad de los cárteles, en el que las autoras combinan los resultados de varios estudios de corte transversal y de dieciséis estudios de caso, para tratar de averiguar qué factores resultan determinantes en el éxito de estas organizaciones. El trabajo concluye que resulta complicado extraer rasgos comunes que permitan definir un modelo único de cártel, aunque sí se pueden señalar algunos aspectos que ejercen una cierta influencia en su éxito o fracaso. A los más conocidos, como las características de la industria y el marco institucional en el que se desenvuelve, añaden otros que resultan más novedosos: la organización interna del cártel —incluidos los mecanismos que desarrolla para detectar e impedir comportamientos oportunistas y para crear barreras de entrada— y la historia del propio cártel —la forma en que éste aprende de las experiencias pasadas para mejorar sus estructuras—.

En el resto de capítulos del libro, dos temas aparecen de forma reiterada: las soluciones cooperativas entre productores y consumidores, y la importancia del marco institucional para favorecer la aparición y la continuidad de los cárteles. Por lo que respecta a la primera cuestión, los trabajos de G. Bittlingmayer (capítulo 2), sobre la industria de tubos de fundición de Estados Unidos a finales del siglo XIX y principios del XX, y de W. Sjöstrom (capítulo 3), sobre las conferencias de navegación, constituyen una aproximación al tema desde la denominada *core theory*, una línea de investigación dentro de la teoría de juegos. Para estos autores, existen sectores en los que las dificultades de ajuste entre oferta y demanda en el corto plazo impiden que se alcance una situación de equilibrio general competitivo. En ausencia de prácticas colusorias, estos sectores serán inestables y estarán sujetos a bruscos e

impredecibles movimientos de precios y de producción. Por este motivo, la situación de los productores y de los consumidores mejorará si se elimina la incertidumbre mediante acuerdos de reparto de mercado entre las empresas que ofertan el bien o servicio. El trabajo de W. Sjostrom, sobre las conferencias de navegación (acuerdos de tipo de cártel entre empresas navieras de línea regular), ilustra bien este problema. Para este autor, la longevidad de este tipo de acuerdos tendría su origen en el interés común de navieros (oferentes del servicio) y fletadores (adquirientes) por encontrar fórmulas al margen del mercado que les permitan reducir la incertidumbre generada por la imposibilidad de alcanzar una situación permanente de equilibrio entre oferta y demanda en el sector.

Las relaciones entre productores y consumidores constituyen también el centro del análisis del trabajo de C. Gilbert (capítulo 9) sobre los convenios internacionales de productos primarios en la segunda mitad del siglo XX. A partir de un modelo de teoría de juegos, el autor concluye que estos acuerdos han funcionado en ocasiones, en particular en el caso del Convenio Internacional del Café, como acuerdos de tipo cártel en los que participan tanto los países productores como los consumidores. Estos últimos se benefician al evitar la formación de un cártel con participación exclusiva de los productores, en el que no tendrían ninguna capacidad de intervenir y en el que los precios serían más elevados. Por su parte, los países productores consiguen unos precios más estables y superiores a los que habría en una situación de libre competencia, al tiempo que la implicación de los consumidores les ayuda a prevenir comportamientos oportunistas.

Por lo que respecta a la importancia del marco institucional, varios trabajos destacan el papel de las políticas económicas en la aparición y pervivencia de los acuerdos colusorios. Así, A. Dick (capítulo 6) analiza el estudio de los cárteles de exportación, surgidos en Estados Unidos gracias a la inmunidad que les ofrecía la *Export Trade Act* de 1918 frente a la legislación antimonopolio. Con esta ley, el Congreso de Estados Unidos buscaba que los miembros del cártel consiguieran unos precios más elevados para sus productos al no tener que competir entre sí en los mercados internacionales, y que sus costes de venta se redujeran al evitar multiplicar organizaciones de ventas en su expansión exterior. El trabajo de G. Libecap y J. Smith (capítulo 8) destaca, igualmente, el papel jugado por los gobiernos en la aparición y continuidad de la OPEP y en el cártel petrolero que funcionó en Estados Unidos entre 1933 y 1972. La conclusión a la que llegan es que el apoyo gubernamental constituye un elemento importante en el éxito de los cárteles en el sentido de facilitar su longevidad, pero que éstos quedan moldeados por las condiciones políticas y sociales, lo que les aleja del modelo trazado por la teoría económica convencional.

El papel de las políticas económicas en la aparición de acuerdos colusorios es destacado en el trabajo de N. Vonortas y Y. Jang (capítulo 11) sobre las *joint-ventures* de I+D, alentadas por el gobierno de los Estados Unidos desde principios de los años

ochenta para promover la cooperación entre empresas con el objetivo de aumentar el gasto en I+D en la industria y acelerar la innovación tecnológica. Los autores constatan una coincidencia reiterada de las grandes empresas en proyectos comunes de I+D, lo que, unido a sus múltiples contactos en diferentes mercados, termina ofreciendo importantes incentivos para coordinar sus intereses tecnológicos y para coludir, al tiempo que crea mecanismos para imponer el cumplimiento de los acuerdos tanto en lo que se refiere a los mercados de los diferentes productos como a las estrategias de innovación.

Igualmente, M. Milton (capítulo 7) ilustra la relevancia del apoyo político a la cooperación entre empresas en Japón. En este país, los cárteles han gozado de una larga vida gracias al apoyo ofrecido por el Estado que, desde finales del siglo XIX, los vio como un mecanismo para facilitar la rápida industrialización del país. Para este autor, dos tipos de factores han facilitado la aparición y el mantenimiento de los cárteles en Japón: por un lado, los internos al sector, tales como los niveles de concentración de la producción o de estandarización del producto; y, por otro, factores externos, como los estrechos vínculos entre la Administración y las empresas y la importancia de las relaciones interempresariales. Este último aspecto resulta de gran relevancia, puesto que las empresas japonesas prefieren establecer relaciones a largo plazo como forma de ahorrar costes de transacción, frente a la posibilidad de conseguir mejores precios en el mercado.

Esta percepción de los cárteles como una forma de ahorrar costes de transacción aparece recogida también en el trabajo de J. Kinghorn y R. Nielsen (capítulo 5), sobre los cárteles alemanes del carbón y el acero de finales del siglo XIX y principios del XX. Estos autores critican la igualación que la teoría económica neoclásica ha hecho de cártel y monopolio, y cuestionan que el resultado de una colusión exitosa sea aproximarse lo más posible a los precios de monopolio. Frente a esta idea, los autores proponen aplicar la teoría de los costes de transacción de Coase y Williamson, y contemplar los cárteles como una solución intermedia entre el mercado y la empresa. Una solución cooperativa entre empresas que no implica necesariamente tratar de alcanzar una situación de monopolio.

Al margen de los dos grandes temas a los que se hacía referencia más arriba, queda el capítulo 4, firmado por P. Grossman, en el que se analizan dos cárteles del sector del transporte ferroviario en Estados Unidos: el *Joint Executive Committee*, que agrupó a finales del siglo XIX a varias compañías que operaban entre el Medio Oeste y la Costa Este, y el cártel de compañías de transporte rápido. El autor indaga sobre los motivos que provocaban la inestabilidad del primero frente al éxito del segundo. Concluye que el éxito de este último dependió no sólo de los factores señalados habitualmente por la teoría económica (número de empresas, poder de mercado o barreras de entrada), sino también de la forma jurídica adoptada por las empresas del sector y la forma de financiación, jugando un papel fundamental el endeudamiento de las mismas.

Por último, el trabajo de P. Simpson (capítulo 10), sobre la industria de las fibras sintéticas en Europa a principios de los años ochenta del siglo XX, muestra cómo la formación de cárteles puede constituir una respuesta de las principales empresas de un sector ante una situación de crisis, con el objetivo de facilitar la solución a un exceso de capacidad productiva.

En resumen, el libro logra el objetivo de ofrecer una visión alternativa a la teoría económica convencional sobre los acuerdos colusorios apoyándose, entre otras, en las aportaciones de la economía industrial y de la teoría de juegos. Estos nuevos planteamientos teóricos abren la puerta a los historiadores económicos para llevar a cabo estudios de caso que no se centren exclusivamente en analizar el poder de mercado, sino que traten también los aspectos institucionales, la cooperación entre oferentes y demandantes, y el funcionamiento interno del cártel.

Miguel Ángel Sáez García

Universidad de Alicante