

La competencia en Europa

XAVIER VIVES 26/02/2002

Hoy se celebra el día de la competencia con un trasfondo de quejas de algunas autoridades nacionales, así como de los mismos EE UU, sobre la dureza de la Comisión Europea (CE) en esta materia. En efecto, Francia y algunos países nórdicos se lamentan de que la Comisión Europea no autorice la fusión de sus grandes empresas para formar campeones nacionales que puedan competir en los mercados internacionales. Por ejemplo, el ministro de Finanzas francés, Laurent Fabius, ha criticado a la CE por el veto a la fusión entre Schneider Electric y Legrand. Alemania estima peligrosa la propuesta de la Comisión de liberalizar la distribución en el sector del automóvil. España ha contemplado con preocupación la posibilidad de que Bruselas considerase las compensaciones asociadas a la 'transición a la competencia' en el sector eléctrico como ayudas de Estado. Los EE UU se asombran de que fusiones empresariales que han recibido luz verde de agencias como la Federal Trade Commission (FTC) se vean bloqueadas por Bruselas. El caso reciente de la fusión fallida de General Electric y Honeywell se ha puesto como ejemplo de divergencia transatlántica y de un mayor rigor por parte de la CE. Por otra parte, las empresas que han visto sus planes de fusión fallidos se quejan del procedimiento que sigue la Comisión Europea, que es a la vez fiscal y juez, para determinar si una fusión es compatible o no con la competencia en el mercado europeo. Este procedimiento se contrapone al seguido en los EE UU, en donde, para bloquear un proyecto de fusión, el Departamento de Justicia o la FTC han de presentar el caso ante un tribunal. En Europa, las empresas pueden presentar recurso contra la decisión de la Comisión Europea ante la Corte Europea de Justicia solamente *a posteriori*.

El vigor de la Comisión Europea en la defensa de la competencia contrasta con un pasado en donde la formación de campeones nacionales europeos, que acumulaban poder de mercado, se consideraba deseable. Desde hace ya bastante tiempo, la Comisión se ha destacado por su ahínco en la preservación y ampliación de la competencia en los mercados europeos. Sobresale en este sentido la lucha contra los carteles de fijación de precios, y la prevención de fusiones y denuncia de las ayudas de Estado que puedan representar un peligro para la competencia. Particular énfasis se ha puesto en los impedimentos a la formación de un mercado único europeo. Por ejemplo, en el sector bancario Bruselas ha amonestado a Portugal por los obstáculos puestos al BSCH (ahora SCH) en el *caso Champalimaud*. Este último caso es un exponente de los problemas a los que se enfrentan las fusiones transnacionales en este sector en Europa.

La promoción y mantenimiento de mercados con un elevado nivel de competencia son cruciales para proporcionar un buen servicio a los consumidores y para aumentar la competitividad internacional de una economía. Es razonable pensar que el atraso de la economía europea en relación con los EE UU en competitividad e innovación está asociado a unos mercados menos competitivos en Europa. El bagaje histórico en muchos países europeos no es precisamente favorable a la competencia. El papel de la CE es, pues, fundamental como acicate y mecanismo de compromiso externo para conseguir la limitación de las posiciones de monopolio en Europa. Y esto es así incluso en el caso en que los problemas de competencia tengan solamente efectos dentro de las fronteras de un país. La razón estriba en que, por cuestiones de economía política, las autoridades nacionales de la competencia son más susceptibles de ser influenciadas por los intereses locales que las autoridades de Bruselas. Por ejemplo, las llamadas de Fabius, e incluso de Chirac, a la Comisión sobre el *caso Schneider-Legrand* no fueron escuchadas. Sin entrar aquí en los méritos del caso, la independencia de la CE se erige como salvaguarda de la competencia, que se constituye en una pieza central de la construcción europea. No es casualidad que se considere a Mario Monti como el comisario más importante de Bruselas. ¿Ha ido demasiado lejos la Comisión Europea en su celo pro-competencia?

En términos generales, la política decidida e independiente de la CE a favor de mercados más competitivos en Europa es acertada. La promoción de los campeones nacionales no es el camino de la competitividad internacional. De hecho, un grado de rivalidad vigoroso en los mercados locales

proporciona una ventaja en la arena internacional. Por ejemplo, la liberalización del sector bancario en España ha curtido y preparado a las instituciones españolas para su internacionalización. Las críticas provenientes de los EE UU contienen un elemento de sorpresa por la nueva agresividad de las autoridades europeas: ¿cómo puede ser que una fusión autorizada en los EE UU sea vetada por otra autoridad? Bien, habría que recordar en primer lugar a los críticos del otro lado del Atlántico que Europa es soberana en decidir la política de defensa de la competencia que considere adecuada. En segundo lugar, cabría señalar que muchas decisiones de la CE han favorecido a empresas americanas precisamente porque han abierto los mercados a la competencia. Éste es el caso, por ejemplo, del requerimiento de la CE a Deutsche Post de que separe su segmento competitivo, el envío de paquetes, de su monopolio en correo. Esta actuación de la CE ha ayudado a la empresa americana UPS a introducirse en el mercado alemán. Dicho esto, es cierto que hay aspectos del procedimiento europeo que son mejorables para dar más seguridad a las empresas y garantizar mejor sus derechos. Al mismo tiempo habría que dotar al directorado de competencia de la CE y a su equipo de fusiones (la Merger Task Force) de una mayor capacidad de análisis en el campo económico. La situación contrasta con la capacidad de la división *antitrust* del Departamento de Justicia o la FTC de los EE UU, en donde contingentes de doctores en economía asesoran las decisiones tomadas y en donde cada agencia tiene un economista jefe (*chief economist*) rotatorio y de reconocido prestigio académico.

¿Cuál es la situación de la competencia en España? Mi impresión es que nos queda camino por recorrer. España está alineada, acertadamente, con países que favorecen la liberalización y que creen en la competencia, como el Reino Unido de Blair. Esto es sensato, puesto que para alcanzar y sobrepasar la media europea de bienestar económico la apuesta de España debe ser por un nivel de competencia en los mercados más elevado que la media europea. Por ejemplo, una competencia vigorosa en el sector de telecomunicaciones debe facilitar el acceso del máximo número de ciudadanos a la sociedad de la información, y en el sector energético debe proporcionar un servicio de calidad a un precio razonable a familias y empresas. Sin embargo, en estos sectores la retórica y la realidad de la competencia no parecen coincidir. Al mismo tiempo, las instituciones de defensa de la competencia y de regulación de las industrias de red deben ganar en independencia. El Tribunal de Defensa de la Competencia debe aumentar su independencia material y obtener recursos suficientes para su funcionamiento óptimo. Las instituciones reguladoras de las industrias de red deben tener capacidad real de intervención independiente del Gobierno de turno. Así, por ejemplo, se evitarían las tentaciones de utilizar las tarifas reguladas como mecanismo de lucha contra la inflación. Las empresas necesitan disponer de un marco regulador estable para tener los incentivos adecuados a invertir.

El día de la competencia debería representar una ocasión para reforzar la idea de que sin mercados competitivos Europa no conseguirá el progreso tecnológico, la competitividad internacional y el bienestar para sus ciudadanos a los que aspira. Para España, esta conclusión es, si cabe, más relevante.