



DIRECTOR CÁTEDRA ABERTIS-IESE

XAVIER VIVES

EN UN MUNDO GLOBALIZADO, Y FRENTE A UN MERCADO INTEGRADO Y CRECIENTE COMO EL EUROPEO, ESTE RECONOCIDO ECONOMISTA VALORA POSITIVAMENTE LAS CONCENTRACIONES EMPRESARIALES, SIEMPRE QUE AUMENTEN LA COMPETENCIA Y BENEFICIEN AL CONSUMIDOR

Texto EUDALD AYMERICH Fotos MIREYA DE SAGARRA



Tras incorporarse hace poco más de un año como profesor de Economía y director académico del Centro Sector Público-Sector Privado de la Escuela de Negocios IESE en Barcelona, es frecuente encontrar en los medios de comunicación su experta opinión sobre los principales temas de la actualidad económica internacional. Y es que en estos últimos años, en los que la economía mundial está evolucionando rápidamente de la mano de la sociedad de la información y de las comunicaciones, la consolidación de un mercado integrado cada vez mayor en Europa y en plena era de la globalización, los conocimientos y la capacidad de análisis de Xavier Vives son una buena fórmula para buscar respuestas a los interrogantes económicos de futuro.

Por las noticias que nos llegan cada día a través de los medios de comunicación, tenemos la percepción de estar asistiendo a una oleada de fusiones y adquisiciones entre grandes empresas internacionales. ¿Qué causas explicarían el auge de este tipo de operaciones?

Básicamente, existen dos motivos: el primero, de largo plazo, está determinado por el hecho de que la tecnología avanza por oleadas, como ocurrió a principios del siglo pasado con la extensión del ferrocarril o con la incorporación de la electricidad a los procesos industriales. Cada una de estas oleadas comporta una reestructuración empresarial, que se lleva a término en buena parte a través de fusiones y adquisiciones. Un segundo factor de corto plazo es la bonanza económica actual; el auge en los beneficios y la situación de los mercados financieros hacen que éste sea un momento propicio para que las empresas acometan este tipo de operaciones.

¿Cuál es el impacto que las fusiones y adquisiciones tienen sobre la competencia en el caso de sectores regulados?

En los sectores que están fuertemente regulados, la estructura de las empresas viene marcada por condicionantes externos, con lo que el margen de maniobra que tienen es escaso. Cuando el marco regulador se abre, entran en juego las fuerzas del mercado, los tamaños óptimos de las empresas cambian y comienza un proceso de reestructuración. Lo hemos visto en el sector de las telecomunicaciones, de la banca, de la energía, de infraestructuras, etc.

Por lo general, ¿cuáles son los objetivos que persigue una compañía que decide fusionarse o adquirir a otra empresa?

Un primer objetivo está relacionado con la reestructuración, o sea, para ser más eficiente y, en muchos casos, para

conseguir economías de escala fundamentadas en aspectos tecnológicos o de gestión. Pero también puede existir una vertiente defensiva, es decir, de mantener el poder de mercado, o incluso convertirse en una cuestión de auténtica supervivencia, cuando los cambios en la tecnología o en las preferencias de los consumidores hacen de la fusión o adquisición un aspecto estratégico que, si no se lleva a cabo, puede poner en cuestión la viabilidad de la empresa como compañía independiente.

Las fusiones y adquisiciones entre empresas europeas están sustituyendo el protagonismo que en este tipo de operaciones tenían las compañías del otro lado del océano Atlántico. ¿Qué influencia están teniendo la consolidación del mercado único europeo y la implantación del euro en este cambio de escenario?

La importancia de estos factores –y en particular la moneda única– es fundamental, ya que proporcionan a los inversores la tranquilidad de que sus inversiones no se devaluarán. Por ejemplo, los países candidatos a entrar en la Unión Europea atraen a los inversores no sólo por el crecimiento que están experimentando, sino también por la estabilidad que les da la futura adopción de la moneda única. La perspectiva del mercado integrado impulsa este tipo de operaciones. Además, este contexto ensancha el mercado, ya que derriba barreras nacionales e incentiva las concentraciones empresariales.

¿A qué se debe el papel creciente de las empresas españolas en las últimas fusiones y adquisiciones transfronterizas?

Este papel, que antes no se producía, está propiciado por la buena coyuntura. Un claro ejemplo de ello es la abundante disponibilidad de caja que ha llevado a las constructoras a invertir y diversificar en otros sectores. Pero, además, en algunos sectores, donde ha habido mucha competencia en el mercado interno, las empresas españolas se han hecho eficientes y ahora están capacitadas para salir fuera. Este es el caso del sector financiero, en el que una liberalización temprana ha permitido a bancos españoles implantarse en Inglaterra, como el Santander, y de una manera amplia en Sudamérica.

¿Cómo puede afectar a los consumidores que las compañías sean cada vez mayores y sus centros de decisión estén en un país distinto al suyo?

En un principio, ante un aumento de la competencia y en un mercado mayor los consumidores encuentran más variedad de productos y a mejores precios. Por otra parte, si el mercado se concentrara demasiado, podría no produ-



"LAS ECONOMÍAS CONSOLIDADAS DEBEN COMPETIR NO A TRAVÉS DE COSTES BAJOS SINO MEDIANTE UNA ESTRATEGIA DE CONOCIMIENTO, INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN"

circir la traslación al ciudadano de mejores precios y más productos, pero esto normalmente no sucede cuando el mercado se ensancha, como está sucediendo por la integración europea y del fenómeno de globalización. Respecto a los centros de decisión, por lo general es bueno tenerlos cerca porque las *externalidades* que producen en un área local son importantes.

Usted ha manifestado que en cualquier proceso de fusión los gobiernos deben anteponer los intereses del ciudadano, pero ¿cómo se logra un equilibrio entre dichos intereses y los que también puedan tener el propio gobierno y las empresas involucradas en la operación?

Hay que tener en cuenta que el gobierno, ya sea a través del regulador en los sectores regulados o de las autoridades de defensa de la competencia, debe velar para que el consumidor no resulte perjudicado en estas operaciones. El ciudadano puede estar tranquilo de que en todos los países, y con la vigilancia añadida de la Unión Europea sobre los reguladores nacionales, se controla este hecho.

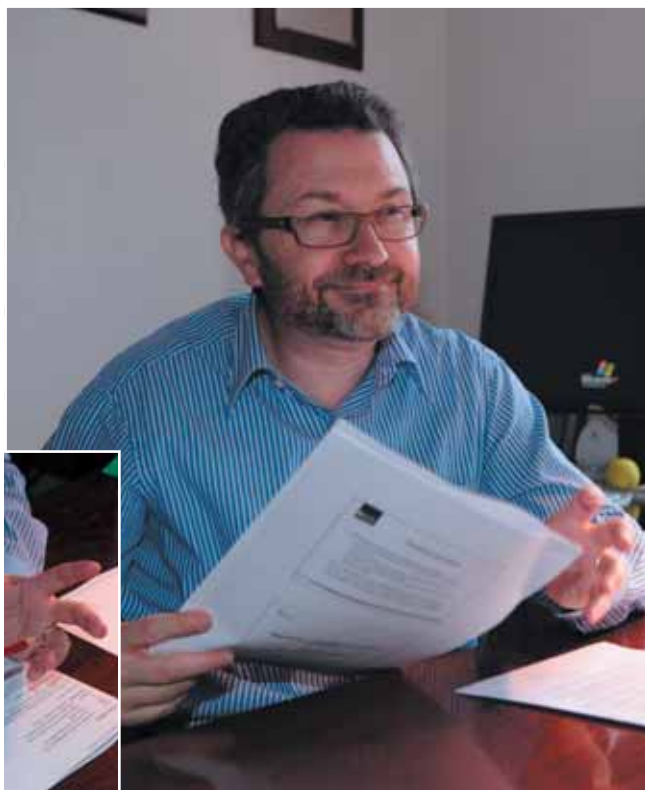
¿Hasta qué punto los gobiernos utilizan el argumento de la defensa de los intereses del consumidor en los procesos de concentración transnacional para enmascarar un nacionalismo económico?

Cada gobierno identifica los sectores que considera estratégicos y que desea 'proteger' de la inversión extranjera.

El caso extremo es Francia; mientras que hay otros países como el Reino Unido que son mucho más liberales en términos de la adquisición de empresas nacionales por parte de extranjeras. España estaría, junto con Alemania, más cerca del Reino Unido pero a distancia. A ello debemos añadir que en sectores regulados el instinto proteccionista tiene menos sentido porque, además de los controles comunes, existe el control específico establecido por el correspondiente ente regulador.

En más de una ocasión, la Unión Europea ha intervenido en las operaciones transnacionales obligando a los gobiernos de los países miembros a rectificar las acciones proteccionistas en defensa de sus 'campeones nacionales'. ¿Es éste el papel que cabe esperar de la Unión?

La Unión Europea tiene entre sus funciones la de evitar que se creen barreras artificiales al movimiento de capitales entre los países miembros, evitando que los gobiernos puedan establecer impedimentos que no sean razonables y que no estén proporcionados al bien a proteger, como puede ser la seguridad o la estabilidad del sistema financiero. Hemos visto en casos recientes, como los problemas en Polonia de Unicredito en la compra de HBV o en el caso de Autostrade, en Italia, cómo la Comisión Europea ha intervenido en este sentido, y no veo motivos para que deje de hacerlo.



¿Podría suceder que la UE adoptara un papel proteccionista en relación a las empresas extracomunitarias que operan en el espacio europeo?

Puede ocurrir que alguna empresa europea, viendo amenazada su posición en algún sector, sienta la tentación de acudir al regulador europeo para intentar poner obstáculos a la entrada de empresas extracomunitarias. La misión de la Unión Europea es defender a la competencia, no a los competidores. Esto significa que, si una empresa europea es reemplazada por otra extranjera más eficiente, al final beneficiará a los consumidores. Naturalmente, la cuestión es más compleja cuando está involucrada la seguridad nacional, o en los casos en que la Unión Europea no está segura de los mecanismos de gobierno corporativo de la empresa extranjera. Por ejemplo, cuando en el Reino Unido Gazprom se interesó por Centrica, las autoridades informalmente bloquearon la operación porque pensaban que la estructura de la compañía rusa no ofrecía las suficientes garantías de transparencia para operar en el país. Del mismo modo, si la adquisición la pretende realizar una empresa pública extranjera, y existen dudas sobre las intenciones del gobierno que la controla, el asunto se convierte en una cuestión de seguridad que es lícito abordar.

Las llamadas economías emergentes están provocando un cambio acelerado en el mapa económico mundial, ofreciendo mano de obra barata pero, a la vez, abriendo nuevos mercados. ¿Cuál es el papel de las economías consolidadas como la europea en este nuevo escenario?

Lo que no deben hacer es intentar competir directamente a través de costes bajos, sino mediante una estrategia de conocimiento, investigación e innovación, y constituir

masa crítica que les permita mantener la posición de liderazgo. Esta es la estrategia clave, teniendo en cuenta que los países emergentes están invirtiendo en tecnología e irán mejorando de manera acelerada, pero al mismo tiempo su coste de la vida y salarios subirán y, por lo tanto, se harán menos competitivos. Lo más importante es que dentro de Europa los recursos económicos se puedan mover de manera fluida de los sectores potencialmente en declive a los nuevos sectores de futuro.

En todo ello, podemos decir que es clave el papel que juegan las infraestructuras de comunicaciones.

Sí, porque es una parte fundamental dentro de la sociedad del conocimiento. Y no sólo es importante que haya buenas infraestructuras, sino que se utilicen de manera óptima. De ahí la importancia del grado de competencia en el sector servicios, ya que cuando éste es elevado las empresas y los agentes económicos tienen muchos incentivos a utilizar la tecnología de la información. En España y Europa, las TIC están menos explotadas que en Estados Unidos por compañías de tamaño medio.

Usted dirige la cátedra abertis-IESE Regulación, Competencia y Políticas Públicas. ¿Cuáles son los principales objetivos de esta iniciativa?

Fundamentalmente, impulsar la investigación en este campo, sobre todo en los sectores con reguladores y autoridades de defensa de la competencia que interaccionan con las empresas, y estudiar las políticas públicas que se pueden hacer para mejorar la eficiencia de estas compañías y el servicio a los consumidores. La idea es intentar conseguir este objetivo a través de investigaciones, divulgación, coloquios, sesiones educativas y de explicación de los resultados, y mediante conferencias con expertos internacionales. ■

DE PERFIL ACADÉMICO Y RECONOCIDO PRESTIGIO

■ El *curriculum* de Xavier Vives es tan brillante como excepcional. Impulsor del Institut d'Anàlisi Econòmica del Consejo Superior de Investigaciones Científicas en Bellaterra (Barcelona) como director en la década de los años 1990, es profesor de Investigación en ICREA, en la Universitat Pompeu Fabra, aunque se encuentra en excedencia actualmente tras empezar, en noviembre de 2005, a dirigir el Centro Sector Público-Sector Privado y la cátedra abertis de Regulación, Competencia y Políticas Públicas, en el IESE Business School de Barcelona.

■ Además, ha sido catedrático de Estudios Europeos de la Escuela de Negocios INSEAD en 2001-2005, de Francia, y ha impartido clases en la Universidad de California (Berkeley), donde se doctoró en Economía, y en otros centros universitarios de prestigio como Harvard, Pennsylvania, Nueva York y Barcelona (Universitat Autònoma).

■ Ha trabajado como consultor para el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y la Comisión Europea, y atesora distinciones como el Premio Rey Juan Carlos I de Economía (1988), el de la Societat Catalana d'Economia (1996), la Medalla Narcís Monturiol (2002) y el Premi Catalunya d'Economia (2005).

■ Autor de varios libros sobre economía, entre ellos *Precios y oligopolio*, *ideas clásicas y herramientas modernas*.

■ Es director del *Journal of the European Economic Association* y co-director del *Journal of Economics and Management Strategy*.

■ Desde principios de 2006, forma parte del Consejo de la Econometric Society, la asociación académica mundial más importante en Economía. ○