



Centro Sector Público - Sector Privado
Opinión y reflexiones
2006-2007



SP-SP

Universidad de Navarra

Presentación



Xavier Vives

Director Académico del Centro Sector Público- Sector Privado, IESE Business School
Profesor de Economía y Finanzas
Titular de la Cátedra Abertis de regulación, competencia y políticas públicas

El centro SP-SP tiene como misión la creación y difusión de conocimiento sobre la interacción entre el sector público y el sector privado, así como proporcionar un punto de encuentro para el intercambio de opiniones y el debate. En este documento el centro recoge los puntos de vista de sus investigadores sobre temas de actualidad que han aparecido recientemente en la prensa nacional e internacional.

Firmas:



Jordi Gual

Research fellow del Centro Sector Público-Sector Privado, IESE Business School.
Profesor extraordinario de Economía



Joaquim Triadú

Vicepresidente del Centro Sector Público-Sector Privado, IESE Business School.
Profesor asociado del IESE

© Centro Sector Público- Sector Privado, IESE Business School

Para solicitud de copias dirigirse a:

Centro Sector Público-Sector Privado
spsp@iese.edu
Tel.: +34 93 253 42 00

Avda. Pearson, 21
08034 Barcelona

ÍNDICE

Barriers need to be lifted for an integrated market* Xavier Vives, <i>Financial Times</i> , 15-09-2006	3
La reestructuración del sector eléctrico* Xavier Vives, <i>El Mundo</i> , 23-10-2006	5
Milton Friedman. El economista del siglo XX más comprometido con el capitalismo y el libre mercado* Xavier Vives, <i>El Mundo</i> , 19-11-2006	7
Otoño de incertidumbre* Jordi Gual, <i>La Vanguardia</i> , 01/12/2006	9
European competition policy needs urgent reform* Xavier Vives, <i>Financial Times</i> , 20-12-2006	11
Necesaria reforma de la política de competencia europea* Xavier Vives, <i>Expansión</i> , 22-12-2006	13
Airbus and the damage done by economic patriotism Xavier Vives, <i>Financial Times</i> , 02-03-2007	15
El aeropuerto en la globalización Xavier Vives, <i>La Vanguardia</i> , 06-03-2007	17
Catalonia needs a hub if it wants to fly high Xavier Vives, <i>Catalonia Today</i> , 08-03-2007	19
Un poquito de estrategia Xavier Vives, <i>La Vanguardia</i> , 17-03-2007	21
Aeropuerto y proyecto de futuro Xavier Vives, <i>La Vanguardia</i> , 01-05-2007	23
Investigar en Catalunya Xavier Vives, <i>La Vanguardia</i> , 24-05-2007	25
Elegir entre dar la caña o el pez Joaquim Triadú, <i>Cinco Días</i> , 26-09-2007	27

*Publicados también en el anterior 'Opinión y Reflexiones 2005-2006'

Barriers need to be lifted for an integrated market

Xavier Vives

Academic Director, Public-Private Sector Research Center, IESE Business School.
Professor of Economics and Financial Management.

This article was published in *Financial Times*, September 15th 2006.

Cross-border moves in regulated sectors have brought out the protectionist instincts of several European governments. When Italy's Enel eyed Suez, France reacted by proposing to merge the utility with state-run Gaz de France. When Germany's Eon launched a bid for Endesa of Spain, naively solicited by the company to defend itself from Gas Natural, Spain reacted by asserting its regulatory capacity.

When Spain's BBVA and the Netherlands' ABN-Amro attempted to take over, respectively, the Italian banks BNL and Antonveneta, the former governor of the Bank of Italy opposed the deal. He was finally replaced and, in the end, BNL was acquired by BNP Paribas and the Antonveneta bid succeeded. But when Spain's Abertis proposed a friendly merger with Italy's Autostrade to create one of the world's largest motorway groups, former officials of European institutions such as Romano Prodi, Italian prime minister, and Tommaso Padoa-Schioppa, finance minister, put obstacles in the way, going against their previous principles.

The reaction of governments is at first sight all the more surprising since in regulated sectors the national regulator controls companies' activities and can protect consumers' interests. National governments and regulators have considerable leeway to affect the profitability of regulated companies. If the industry has natural monopoly segments, the regulator will keep power over investment in those areas, such as transmission and distribution of electricity or the motorway part of a roads concession. In industries with no natural monopoly segments, such as banking, the competition authorities' role is more direct in making sure that a company created by a merger has no excessive market power. The UK is a good example of such an approach.

The ideal for Europe would be to have a market with no artificial barriers to entry in regulated sectors. This would benefit consumers. However, there are many apparent inconsistencies in the way rules are applied. Brussels, for example, blocked a joint bid by Energias de Portugal and Italy's Eni to acquire Gas de Portugal, on the grounds that the merged company would have a dominant position; but earlier in Germany it had not been able to prevent Eon taking control of the Ruhrgas pipeline company. The energy market in France, meanwhile, remains closed and government-controlled. Governments and companies from big countries often have stronger lobbying capacity in Brussels than small countries. Furthermore, the tools of European competition policy are limited because of the different national ownership and regulatory structures. This makes the position of Brussels delicate.

The playing field looks uneven and this fuels protectionist reactions. Is this to the benefit only of some narrow interest groups close to political power? The broader question is whether a government should respond in kind to protectionist measures or disarm unilaterally. This dilemma has already been posed in trade policy. The UK seems to have opted for the second option and much of continental Europe for the first. There may be a strategic calculus here. A country that disarms early puts the consumer first but may give away the op-

portunity to have some global players, strong enough to compete in an integrated market, that generate local positive spillovers in the national economy and capture profits abroad.

In any case, the perception that companies from large countries such as Germany or France – and even Italy – have a chance to become global players, well protected by their governments and (implicitly) by Brussels, while others face insurmountable obstacles, except in the open UK, seems damaging to integration prospects. The latest example is Brussels' go-ahead for the French government to keep a golden share in a privatised GdF.

It is urgent to establish an even playing field for European companies, particularly in regulated sectors. What is and is not “strategic” must be clarified and the rules for everyone must be implemented. This would mean a unified regulatory corpus at the European level, badly needed in the energy sector as stated in the plan put forward by José Manuel Barroso, European Commission president, for example. The ideal of an integrated market needs the simultaneous lifting of national barriers, since a piecemeal approach is vulnerable to the strategic games of large companies and countries. The end of uneven treatment would eliminate any excuse not to put the consumer first; it would defeat protectionist instincts and benefit European citizens.

La reestructuración del sector eléctrico

Xavier Vives

Director Académico del Centro Sector Público-Sector Privado, IESE Business School.
Profesor de Economía y Finanzas.

Este artículo fue publicado el 23 de octubre de 2006 en *El Mundo*.

La bolsa española está electrizada. Los posicionamientos en el sector de la energía en la perspectiva de un mercado europeo se suceden a una velocidad de vértigo. Las tendencias de fondo en el sector de la energía apuntan a una integración del negocio eléctrico y del gas, así como a una búsqueda de tamaño para obtener músculo financiero, diversificar y conseguir poder negociador en los mercados internacionales de aprovisionamiento.

Otra cosa es que las pujas por las empresas se ajusten a sus valoraciones fundamentales. Y aquí entra una variable incierta: el futuro de las tarifas y la regulación. La rentabilidad en el sector eléctrico depende de manera fundamental de la regulación. No es descartable que algunas empresas hayan pujado demasiado llevadas por la euforia del crecimiento por adquisición. Hay que recordar que, de acuerdo con la estadística, muchas fusiones no acaban dando los frutos deseados. Sin embargo, estamos en una coyuntura favorable para este tipo de operaciones dada la gran liquidez existente en el mercado financiero y, en particular, en la caja de las constructoras.

Una cuestión de fondo en Europa es la asimetría existente entre países en términos de regulación y estructuras de propiedad. Esta asimetría permite el comportamiento estratégico de países y empresas para intentar posicionarse en el mercado integrado. Esto se da en particular en grandes empresas y países centrales como Francia, Alemania e Italia, que tienen más capacidad de influencia en la Comisión Europea.

Operaciones como E.ON-Ruhrgas en Alemania escapan al control de Bruselas mientras que otras como EDP-GDP en Portugal son bloqueadas por la Comisión Europea. A Francia se le permite, por ejemplo, mantener una acción de oro en la privatización de Suez a pesar de que la fusión Suez-GdF es un intento de parar los pies a la italiana Enel. Algunos países permiten que el transporte (gaseoductos, por ejemplo) esté integrado verticalmente y otros no. El campo de juego no parece equilibrado cuando las grandes empresas de países centrales en Europa pueden llegar a ser empresas globales en un futuro mercado integrado mientras que otras se enfrentan a muchos obstáculos en el camino.

En este juego estratégico España ha jugado torpemente. En primer lugar, porque se ha bloqueado toda operación de concentración en el sector. Recordemos las fusiones fallidas entre Unión Fenosa e Hidrocantábrico, Endesa e Iberdrola, y Gas Natural e Iberdrola. Se bloquearon en nombre de la competencia; no obstante en el primer caso se puede argumentar que la fusión era pro-competitiva, y en los otros dos se podían configurar desinversiones que hicieran que estas fusiones aumentaran la competencia.

El bloqueo de cualquier reestructuración no ha permitido al sector prepararse adecuadamente para los nuevos retos y la situación actual es, cuando menos, compleja después de la politización y judicialización de las OPA sobre Endesa.

Ahora preocupa que las grandes empresas del sector queden en manos extranjeras, aunque sean europeas. No sería bueno que para evitar esta amenaza se introdujesen medidas que acaben perjudicando la valoración de las empresas. Ni tampoco sería bueno que se intentara modificar las normas de control de fusiones, más allá del presente proyecto de ley de defensa de la competencia, dado que son claras y se inscriben en el marco europeo.

Otra cosa es que la evolución de la integración de los mercados lleve a modificaciones en la definición del mercado relevante. Éste es el mercado en el que las empresas realmente compiten. Por ejemplo, en la banca al por menor, el mercado relevante en general es el local y no el nacional, dada la importancia de la proximidad a la oficina para el cliente. En el mercado de generación de electricidad, por el momento, el mercado relevante es el nacional (y a veces incluso puede ser local por limitaciones y congestión de la red de transmisión). El mercado no es todavía el europeo por la falta de capacidad de interconexión con Francia, y por tanto, con Europa. De hecho, en el caso EDP-GDP, los servicios de competencia de la Comisión consideraron el mercado portugués como el relevante por la poca interconexión entre España y Portugal. En otros mercados, como el de aprovisionamiento de gas, se puede pensar si el proceso de integración ya ha superado al mercado nacional, en un contexto de gran dependencia de Europa del suministro de Rusia y del norte de África.

Las autoridades y los reguladores deberían permitir la reestructuración del sector a la vez que se preserva y amplía el grado de competencia. Para ello es necesario proporcionar un marco de estabilidad tanto en el marco regulador como en las reglas de competencia. Se debe terminar con la artificial tarifa para los consumidores, así como con el consiguiente déficit de tarifa (de acuerdo con el cual las distribuidoras de electricidad son compensadas por la diferencia entre el precio al por mayor y la tarifa).

Con un marco regulador estable, y una aplicación razonable y técnicamente rigurosa de las normas actuales de control de concentraciones, se puede despejar el camino a la reestructuración del sector.

Por ejemplo, los efectos de la concentración se pueden paliar con subastas virtuales de capacidad de los operadores dominantes mientras no exista un grado de interconexión suficiente con Francia.

Por el contrario, modificar las reglas de competencia de manera *ad hoc* sería volver al *Spain is different*, que implicaría de facto mantener una regulación prolongada para evitar posibles efectos adversos de la concentración en generación eléctrica. En definitiva, en esta coyuntura de cambio se debe escoger entre más intervención y regulación, o más mercado y competencia. Los consumidores y la competitividad de las empresas saldrán ganando a largo plazo con la segunda opción.

Milton Friedman. El economista del siglo XX más comprometido con el capitalismo y el libre mercado

Xavier Vives

Director Académico del Centro Sector Público-Sector Privado, IESE Business School.

Profesor de Economía y Finanzas.

Este artículo fue publicado el 19 de noviembre de 2006 en *El Mundo*.

Milton Friedman ha sido un gigante del análisis económico y un brillante polemista que ha tenido una influencia fundamental en la política económica a partir de la década de 1960. En términos de influencia en el siglo XX es posible que Friedman solamente se pueda comparar con John Maynard Keynes, en un proceso en que la hegemonía en las ideas económicas se ha alternado hasta llegar a las síntesis actuales entre economistas clásicos y keynesianos; en términos coloquiales entre los economistas de agua dulce (de Chicago y Minnesota) y los de Boston (en Harvard y el Instituto Tecnológico de Massachusetts, MIT).

Friedman recibió los dos premios más importantes para un economista: la medalla John Bates Clark de la American Economic Association para investigadores por debajo de los 40 años en 1951, y el Premio Nobel en 1976 por sus logros en los campos del análisis de la función de consumo, historia y teoría monetaria, y por su demostración de la complejidad de la política de estabilización de la economía.

Vayamos por partes. Su obra fundamental es seguramente su análisis de la función de consumo con un trabajo empírico muy detallado y riguroso que fijó nuevos estándares en la profesión. En esencia, Friedman propuso que los consumidores ajustaban el consumo a su renta permanente o esperada a largo plazo y no a sus variaciones transitorias, y demostró empíricamente la inconsistencia de la tradicional función de consumo keynesiana dependiente de los ingresos corrientes.

Asimismo Friedman, junto con Savage, puso los fundamentos de la teoría de la elección del consumidor a partir de unos axiomas razonables. Después de estas contribuciones Friedman se dedicó a la economía monetaria con modelos de la demanda de dinero, presentándola como un problema de selección de cartera de los inversores, y se concentró en su monumental obra con Anna Schwartz sobre la historia monetaria de los EEUU.

Ideas influyentes

La tesis de que la Gran Depresión a partir de 1929 fue el resultado de la política monetaria equivocada de la Reserva Federal de Estados Unidos levantó ampollas, particularmente en el banco central, pero se ha acabado imponiendo (siendo el actual Presidente de la Reserva Federal Ben Bernanke un experto en el tema).

Las ideas monetarias de Friedman sobre el impacto a largo plazo del crecimiento monetario en la inflación pero no en las magnitudes reales de la economía, y el posible impacto devastador de la política monetaria en el corto plazo -como después de 1929- han sido muy influyentes. A ello se añade su crítica a la curva de Phillips (la supuesta relación inversa entre inflación y desempleo que podía ser explotada por la política económica) en su famoso discurso presidencial de la American Economic Association de 1967. Friedman, como el reciente Premio Nobel Edmund Phelps, pensaba que esta relación no era estable en el largo plazo. En el corto plazo lo

fue temporalmente en la década de los años de 1960 debido a que los agentes económicos estaban ajustando sus expectativas a un entorno más inflacionario. La crisis de los años 70 dio la razón a Friedman y Phelps.

Friedman reflexionó sobre la metodología en economía pensando que el realismo de los supuestos en un modelo no importaba tanto como la capacidad de predicción de la teoría. Este es un enfoque polémico que todavía hoy se debate. Friedman argumentó en todo momento a favor de la competencia y del modelo de comportamiento maximizador de los agentes económicos. Su argumento era de naturaleza evolutiva: la empresa que no maximiza beneficios no sobrevive.

En cualquier caso el Friedman más brillante ha sido seguramente el estudioso de la teoría de los precios, de la oferta y la demanda, y el que ha sabido derivar consecuencias inesperadas de ideas simples. Ha creado escuela, sobretodo a través de su alumno Gary Becker, cuando despertó su interés por el análisis del capital humano.

Milton Friedman ha sido el economista del siglo XX que más ha destacado por su defensa del capitalismo y el libre mercado. Sus propuestas no siempre se han mostrado correctas cuando han sido analizadas detalladamente pero siempre han acertado en generar un debate que ha iluminado la política económica. Por ejemplo, la idea de utilizar reglas simples y rígidas para la política monetaria se demostró demasiado simplista, pero indujo una reconsideración en la conducción de la política monetaria de los bancos centrales.

Friedman ha sido atacado por sus posicionamientos, apasionados e iconoclastas a veces, pero también ha sido respetado como economista. Cuando le fue otorgado el Premio Nobel en 1976 yo estaba cursando la carrera de Ciencias Económicas en la Universidad Autónoma de Barcelona y en un acto en la Facultad le preguntamos a un conocido profesor, situado a la izquierda del espectro político, qué pensaba sobre Friedman y, para nuestra sorpresa, alabó sin tapujos su categoría intelectual y su contribución al análisis económico.

Otoño de incertidumbre

Jordi Gual

Research fellow del Centro Sector Público-Sector Privado, IESE Business School.

Profesor extraordinario de Economía.

Este artículo fue publicado el 1 de diciembre de 2006 en *La Vanguardia*.

La economía americana se encuentra en un momento clave. Son meses de incertidumbre sobre la naturaleza del aterrizaje americano. Tanto si la desaceleración es suave, como si se convierte en una recesión, las turbulencias están aseguradas y tardaremos algunas semanas en saber el verdadero rumbo económico de EE.UU.

Los factores que apuntan a un aterrizaje algo brusco son dos. En primer lugar el práctico aplanamiento de la curva de plazos de tipos de interés: durante gran parte del año 2006 los tipos de interés estadounidenses a 10 años se han situado a niveles muy parecidos o por debajo de los tipos a 2 años, una anomalía que en otras ocasiones ha presagiado serias dificultades económicas. La Reserva Federal americana lleva casi dos años subiendo los tipos de interés, y los ha situado en un 5,25% hasta que se detuvo este mes de Agosto. Este endurecimiento en las condiciones monetarias incide con retardo en la coyuntura económica, por lo que sus efectos hace poco que se han empezado a sentir.

El segundo factor que propicia cierto pesimismo es la evolución del sector inmobiliario americano, en proceso de rápida caída tras una burbuja que se alimentó con los bruscos descensos de tipos del 2001 al 2003, y se ha pinchado con los sucesivos aumentos del 2004 al 2006. El inmobiliario, al ser un sector vinculado a activos reales, es propenso a los comportamientos exagerados, con altibajos significativos y, para bien o para mal, tiene un indudable efecto de arrastre en el conjunto de la economía.

En el otro fiel de la balanza, y seguramente aún en el escenario más probable, hay elementos que permiten afirmar que la desaceleración será suave. En primer lugar la evolución de la inflación. El IPC ha crecido muy poco en el último mes debido al efecto beneficioso de la reducción de los precios del petróleo, pero lo más importante es la desaceleración de la inflación subyacente, y la caída de las expectativas de inflación, especialmente acentuada desde el verano. Si este panorama se mantiene, la Reserva Federal tendrá pocos motivos para continuar incrementando sus tipos, alejando el espectro de una nueva vuelta de tuerca en la restricción monetaria, con su correspondiente impacto recesivo.

Un segundo factor positivo es la evolución de los tipos de interés a largo plazo. Aunque con oscilaciones, han tendido a reducirse sustancialmente y sólo una parte se explica por la mencionada reducción de las expectativas de inflación en los mercados. Esto significa que han caído los tipos de interés reales a largo plazo, probablemente anticipando un deterioro de la actividad económica. Éste es un desarrollo favorable, que en sí mismo puede contribuir a asegurar el escenario benigno. Los tipos reales a largo más bajos compensarían algo el entorno de restricción monetaria generado por la política de la Reserva Federal, y así podrían contribuir a que el ajuste del sector inmobiliario no sea tan brusco, y también a moderar el efecto negativo en el consumo de las familias.

Brusca o suave, la desaceleración de la economía norteamericana no es una buena noticia para la economía europea, pero para calibrar la magnitud de los daños colaterales, tendremos que seguir de cerca los datos de actividad e inflación norteamericanos durante las próximas semanas.

European competition policy needs urgent reform

Xavier Vives

Academic Director, Public-Private Sector Research Center, IESE Business School.
Professor of Economics and Financial Management.

This article was published in *Financial Times*, December 20th 2006.

Italy has managed, in effect, to block the merger of Spain's Abertis with the Italian Autostrade – which would have created a pan-European infrastructure group – by moving the goalposts in the middle of a merger procedure and introducing substantial uncertainty about the terms of highway concessions.

In spite of objections from the European Commission, Rome has got away with it – for the moment and perhaps for good – for three reasons. First, regulation is fragmented and the Italian regulator, Anas, need not respond to any European logic. Second, the Italian government, instead of confronting Brussels' authority directly, claimed the issue was Italian. Third, the tools of European competition policy are limited. This is particularly so in nationally regulated sectors and whenever there is public ownership.

Advertisement

In Europe, there are many tensions between regulation and competition policy. In the energy market, vertically integrated companies that control transport (pipelines) and transmission (high-tension grid) can discriminate against entrants and block entry. They also lack incentives to provide adequate interconnection capacity across countries. National regulators may themselves not have the right incentives to fix the problem if they reflect short-term government wishes.

In telecommunications, there is talk about regulating wholesale markets to lower mobile roaming charges. In this sector, the European Commission, the competition authority, is also tempted to intervene in a regulatory capacity to promote access to existing networks. An alternative might be to foster infrastructure competition, for example, between incumbent and cable operators in the provision of broadband services.

In banking, the level of “interchange” fees between merchant and customer banks in the credit card business may be targeted for regulation. An alternative could be the fostering of competition between banks' proprietary networks and associative ones such as MasterCard to keep in check potential market power.

Problems are compounded where there are publicly controlled companies, since in this case the government is both on the side of the regulator and of the regulated and therefore the regulator faces a conflict of interest – something particularly relevant in the energy sector.

A satisfactory resolution of the conflicts between regulation and competition policy has to be based on three pillars: confinement of regulation to natural monopoly sectors as a general principle; the building of a Europe-wide system of regulators with common principles and books of rules; and the progressive elimination of public ownership in “network” industries such as energy, telecoms and banking.

With respect to the first pillar, whenever Brussels tries to regulate a competitive business sector, it gets into trouble because the regulation ends up being intrusive – the telecoms sector is no exception.

On the second pillar, national regulators should be integrated into a European system with common rules, sector by sector, that provides an even playing field. For example, transmission and transport in energy markets should be “unbundled” from supply and generation because they are a natural monopoly and control of this bottleneck has high potential for excluding rivals. Interconnection capacity across boundaries should be managed at the European level. In highway concessions, national regulators should abide by a set of European rules that avoid regulatory opportunism and arbitrary changes. In the banking sector there are further stability arguments, based on the potential systemic damage of pan-European bank failures, in favour of tighter co-ordination of national regulators.

With respect to state-run companies, the distortions they introduce may end up paralysing reform and market integration in a whole industry. In the energy sector this may be the result of French government control.

In order to foster European integration in network industries we need to rely on clear guidelines about the balance between regulation and competition policy and to take serious steps towards a system of European regulators that ends fragmentation. These measures would contribute decisively to the lifting of the present obstacles to an enlarged competitive market. For this, Brussels must promote more competition than regulation as a matter of principle and more co-ordinated regulation as a matter of practice.

Necesaria reforma de la política de competencia europea

Xavier Vives

Director Académico del Centro Sector Público-Sector Privado, IESE Business School.
Profesor de Economía y Finanzas.

Este artículo fue publicado el 22 de diciembre de 2006 en *Expansión*.

Italia ha conseguido, en efecto, bloquear la fusión de la española Abertis con la italiana Autostrade -que habría creado una compañía de infraestructuras paneuropea- cambiando las reglas del juego en medio de un proceso de fusión e introduciendo una incertidumbre sustancial sobre los términos de las concesiones de carreteras.

Pese a las objeciones de la Comisión Europea, Roma se ha salido con la suya -por el momento, y tal vez definitivamente- por tres motivos. En primer lugar, la regulación está fragmentada y el regulador italiano, Anas, no tiene que responder a ninguna lógica europea. En segundo lugar, el Gobierno italiano, en lugar de enfrentarse a la autoridad de Bruselas directamente, expuso que la cuestión pertenecía a Italia. En tercer lugar, las herramientas de la política de competencia europea son limitadas. Esto es así particularmente en los sectores regulados nacionalmente y siempre que se trate de una propiedad pública.

En Europa existen muchos conflictos entre la regulación y la política de competencia. En el mercado energético, las empresas integradas verticalmente que controlan el transporte (conductos) y la transmisión (redes de alta tensión) pueden discriminar a las nuevas candidatas y bloquear su entrada. También carecen de incentivos para proporcionar la capacidad de interconexión adecuada entre países. Los mismos reguladores nacionales podrían no contar con los incentivos apropiados para solucionar el problema si reflejan los deseos del Gobierno a corto plazo.

En el sector de las telecomunicaciones se negocia la regulación de los mercados mayoristas para reducir las tasas por itinerancia de la telefonía móvil. En este sector, la Comisión Europea, la autoridad de la competencia, también se siente tentada a intervenir con capacidad reguladora para promover el acceso a las redes existentes. Una alternativa podría ser la de fomentar la competencia en infraestructuras, por ejemplo, entre los operadores incumbentes y de cable en el suministro de servicios de banda ancha.

En la banca, las comisiones o tasa de 'intercambio' entre bancos mercantiles y bancos comerciales en el negocio de las tarjetas de crédito puede ser otro candidato a la regulación. Una alternativa podría ser el fomento de la competencia entre las redes de patentes de los bancos y las asociativas como MasterCard para mantener bajo control el poder potencial de mercado.

El control estatal

Los problemas se agravan cuando hay empresas bajo control estatal de por medio ya que, en este caso, el Gobierno está tanto del lado del regulador como del regulado y, por lo tanto, el regulador se enfrenta a un conflicto de intereses, algo particularmente relevante en el sector energético. Una resolución satisfactoria a los conflictos entre regulación y política de competencia se tiene que asentar sobre tres pilares: el confinamiento de la regulación a los sectores de monopolio naturales como principio general; la creación de un sistema de

reguladores para toda Europa con principios comunes y libros de normas; y la eliminación progresiva de la propiedad pública en las industrias de 'redes' como la energía, las telecomunicaciones y la banca.

Con respecto al primer pilar, cada vez que Bruselas intenta regular un sector empresarial competitivo, se encuentra con problemas porque la regulación termina siendo intrusiva; el sector de las telecomunicaciones no es una excepción.

Sobre el segundo pilar, los reguladores nacionales deberían estar integrados en un sistema europeo con normas comunes, sector por sector, que proporcionen un terreno de juego uniforme en toda Europa. Por ejemplo, la transmisión y el transporte en los mercados energéticos deberían ser 'eliminados' del suministro y la generación porque son un monopolio natural, y el control de este embudo posee un alto potencial para excluir a los rivales. La capacidad de interconexión entre fronteras debería ser gestionada a nivel europeo. En las concesiones de carreteras, los reguladores nacionales deberían acatar una serie de normas europeas que evitan el oportunismo regulador y los cambios arbitrarios. En el sector bancario existen más argumentos de estabilidad, basados en el riesgo sistémico potencial de los fracasos bancarios paneuropeos, a favor de una coordinación más estrecha entre los reguladores nacionales. Con respecto a las empresas bajo control del Estado, las distorsiones que introducen podrían acabar paralizando la reforma y la integración del mercado en una industria integral. En el sector energético, esto puede ser el resultado del control del Gobierno francés.

Para fomentar la integración europea en las industrias de redes tenemos que confiar en directrices claras sobre el equilibrio entre regulación y política de competencia y dar serios pasos hacia un sistema de reguladores europeos que acabe con la fragmentación reguladora. Estas medidas contribuirían de forma decisiva a superar los obstáculos actuales hacia un mercado competitivo ampliado. Para esto, Bruselas tiene que promover más la competencia que la regulación por cuestión de principios y una regulación más coordinada por una cuestión fundamentalmente práctica.

Airbus and the damage done by economic patriotism

Xavier Vives

Academic Director, Public-Private Sector Research Center, IESE Business School.
Professor of Economics and Financial Management.

This article was published in *Financial Times*, March 2nd 2007.

France's president Jacques Chirac and Angela Merkel, the German chancellor, made clear that the restructuring of Airbus must maintain "absolute equilibrium" in employment and technology. The pain of 10,000 planned job cuts has been shared this week between France, Germany, the UK and Spain.

Indeed, traditionally the workforce at the aircraft manufacturer is geographically distributed in proportion to national ownership stakes. It is hard to make sense of this from the point of view of productive efficiency. It is an instance of economic nationalism, whereby governments distort private transactions among economic actors by discriminating against foreigners in the name of the national interest.

Economic motives include the preservation of employment or the attraction of economic activity to a certain area. Strategic motives include national security or attempts to capture rents abroad in monopolistic markets. In many circumstances the patriotic approach proves ineffective because it conflicts with economic efficiency, but its endurance derives from protection of the interests of local lobbies. Politicians benefit from the revolving door between political office and the boardroom or by catering to a clientele with a view towards re-election.

It seems no coincidence, for example, that Gazprom, Eon and former German chancellor Gerhard Schröder - who chairs their project to build a Baltic Sea gas pipeline - agree on their criticism of the European Commission's proposals to make energy markets more open and competitive. Public ownership - even partial, as in Airbus - and tightly nationally controlled regulators remain a powerful instrument to further economic patriotism.

The damage caused by economic nationalism includes inefficiency and poor corporate governance. When EADS, parent company of Airbus, was created, it was headed by two chief executives, German and French. In spite of the fact that tensions flourished, the twin-headed structure was maintained even after the crisis caused by problems in the development of the A380 began. As a result, Airbus's reputation has been dented and it has fallen behind Boeing. In other cases, cost-cutting measures are delayed as state aid comes to the rescue of the champion, or competition is distorted because government-supported companies have privileged access to infrastructure and procurement contracts. The market for corporate control suffers as takeover threats from potentially more efficient foreign companies are removed. Finally, national efforts end up being self-defeating as other countries react in kind, neutralising the initial attempt to gain an advantage.

It is questionable that the forces of economic nationalism can prevail in the long term because of pressure from Brussels, the discipline imposed by international capital markets and because of the self-defeating aspect of the practice. Economic nationalism could damage Airbus by preventing it from bringing in new partners and outsourcing work outside Europe. On the other hand, cross-border mergers are on the rise in spite of all the obstacles. ABN Amro from the Netherlands finally succeeded in its bid for the Italian Antonveneta; Italy's Unicredito overcame the problems posed by the Polish government in its takeover of the German HVB; and Mittal Steel succeeded in taking

over Arcelor. In the short run, however, economic patriotism has claimed some victories in Italy, France and even Germany.

What is to be done from the perspective of the welfare of European citizens? A recent report by the European economic advisory group at the CESifo research network suggests that the answer must lie in setting a European framework in which the pernicious aspects of economic nationalism cannot materialise. An important element must be a common regulatory doctrine with strong co-ordination of national regulators under uniform guidelines. This would make a difference, for example, in the fragmented European energy markets.

Regulatory harmonisation and co-ordination may not be enough, however. The time has come to reconsider the role of state-owned companies. They are a weapon for entrenchment and market protection. They prevent efficient restructuring and introduce a conflict of interest between the government as owner and as regulator. Competition rules are not enough to keep the distortions in check. The European Union would be wise to stop pretending that the form of ownership is neutral.

El aeropuerto en la globalización

Xavier Vives

Director Académico del Centro Sector Público-Sector Privado, IESE Business School.

Profesor de Economía y Finanzas.

Este artículo fue publicado el 6 de marzo de 2007 en *La Vanguardia*.

La importancia del aeropuerto para un área metropolitana como Barcelona y para Catalunya no puede ser subestimada. En la actualidad el aeropuerto de una ciudad o región es su puerta al mundo. El proceso de globalización ha rebajado los costes de transporte de todo tipo de bienes, personas, y de intercambio de información. Un aeropuerto de primer nivel es una de las infraestructuras clave para que una región esté conectada con el mundo. En primer lugar es crucial para que una región atraiga sedes empresariales y servicios a las empresas. En un estudio que elaboré para EE.UU. con una muestra muy amplia de empresas se demostraba que la disponibilidad de un aeropuerto con un centro de distribución de vuelos (hub) importante aumentaba de forma muy significativa la capacidad de la región para atraer sedes empresariales. Cuando Boeing decidió trasladar su sede fuera de Seattle solamente consideró emplazamientos con aeropuertos de primer nivel, y fue escogido al final Chicago –sobre Denver y Dallas–, con uno de los aeropuertos con más tráfico y conexiones en EE.UU. En segundo lugar, el aeropuerto es importante para consolidar las actividades de innovación en una región dado que el capital humano cualificado necesita tener conexión rápida con otros centros de conocimiento. En tercer lugar, la ciudad como espacio de turismo y ocio necesita asimismo de buenas comunicaciones. De los tres vectores estratégicos de una ciudad o región, la ciudad-sede es el que más necesita un aeropuerto de primer nivel con un centro de distribución de vuelos con conexiones intercontinentales directas. Después, y por orden de importancia, viene la ciudad-innovación y finalmente la ciudad-ocio. Una ciudad especializada en el turismo y el ocio se puede permitir un aeropuerto que aunque tenga mucho volumen, esté dominado por los vuelos de bajo coste. Aun así, se penalizará el turismo de calidad. No sería bueno que Barcelona quedase atrapada en este último escenario.

La potenciación de Barcelona como ciudad-sede, y también como ciudad-innovación, requiere un aeropuerto con conexiones intercontinentales suficientes. El peso económico y de población de Catalunya no se corresponde con el bajo nivel de conexiones intercontinentales de su aeropuerto. La situación del aeropuerto de Barcelona se explica por diversos factores. El primero es el déficit de inversión junto con una falta de ambición histórica y de visión de las administraciones catalanas, descoordinación entre ellas y falta de empuje de la sociedad civil. Podemos recordar aquí las discusiones sobre la llegada del AVE al aeropuerto y la corta tercera pista para salvar unas marismas artificiales. El segundo es el periclitado modelo, centralizado y sin papel para la iniciativa privada, de gestión aeroportuario de AENA. En Europa los aeropuertos tienden a ser gestionados por entidades locales y empresas privadas. Sin ir más lejos, Ferrovial gestiona los aeropuertos de Londres. No deja de ser curioso que potentes y eficaces empresas privadas españolas no puedan gestionar aeropuertos en España. El tercer factor, relacionado con el segundo, es la estrategia de Iberia de hacer de la terminal 4 de Madrid su hub para enlazar con los vuelos intercontinentales. En un mundo ideal el sistema aeroportuario español se abriría a la competencia entre aeropuertos con participación decisiva de la iniciativa privada. Esto redundaría en un beneficio para toda España, no solamente para Catalunya. En el debate del Estatut se reivindicó fallidamente la gestión del aeropuerto para Catalunya. Quizás habría que pedir la modernización del sistema de gestión para toda España.

Ahora está sobre el tapete la adjudicación de la terminal Sur de El Prat y la sociedad civil catalana parece haber despertado. La acumulación del retraso en la llegada del AVE, los problemas de la red de cercanías, y el impacto visual de la T-4 de Barajas han mostrado finalmente que la falta crónica de inversión pública en Catalunya tiene un precio elevado. Sirva como ejemplo el proyecto de eurorregión. Una de las atracciones principales de este proyecto es juntar el potencial de Barcelona como ciudad-sede con el de Toulouse como ciudad-innovación. Sin embargo, las comunicaciones entre Toulouse y Barcelona por tren son penosas y por avión inexistentes. De momento habría que pedir que los criterios de adjudicación de la terminal Sur a las aerolíneas se especificaran públicamente e incluyeran la valoración de propuestas de centro de distribución de vuelos con conexiones intercontinentales. En segundo lugar, el proceso debería ser transparente y las instituciones de la sociedad civil y profesionales deberían poder opinar. De las tres grandes alianzas, One World (donde están Iberia y British Airways), Sky Team (donde están Air France-KLM y Air Europa) y Star Alliance (donde están Spanair, Lufthansa y SAS), la última, a priori y por exclusión, parece que es la que puede tener un mayor interés potencial en hacer de Barcelona un centro de distribución, aunque no está claro que sea de vuelos intercontinentales. Habrá que valorar todas las ofertas y tener en cuenta que lo que pase con la problemática Alitalia puede condicionar el espacio para un hub intercontinental en Barcelona. El aeropuerto de Barcelona puede ser muy competitivo si se le deja competir, para ello se necesita gestión descentralizada, participación decisiva de la iniciativa privada y una visión de futuro de las administraciones públicas.

Catalonia needs a hub if it wants to fly high

Xavier Vives

Academic Director, Public-Private Sector Research Center, IESE Business School.
Professor of Economics and Financial Management.

This article was published in *Catalonia Today*, March 8th 2007.

The importance of an airport for a metropolitan area such as Barcelona and for Catalonia as a whole cannot be underestimated. An airport is a city's or region's gateway to the world.

Firstly, it is crucial for attracting corporate headquarters to the region. In a study I conducted for the United States on a diverse sample of companies, I found that the availability of a major airport –a hub– led to a considerable rise in the region's capacity to draw businesses. When Boeing decided to leave Seattle it only considered locations with a top-ranked airport. It chose Chicago–over Denver and Dallas–whose airport is one of the best connected and most visited in the US. Secondly, an airport is important for consolidating a region's innovative operations, given that a skilled workforce should have a fast connection to other knowledge centres. Thirdly, a good travel and leisure destination needs a good airport.

Of the three strategies, a corporate city needs a world-class hub with intercontinental flights paramount. Next in order of importance comes the innovation city and, finally, the leisure city.

The prospect of Barcelona becoming a corporate, or innovation city hangs on a hub with sufficient overseas flights. Currently, Catalonia's population and economic figures are not reflected in its airport. One reason is there are many critical aspects that are lacking: investment, historic aspiration, vision and coordination on the part of local governments, a push from the public. Another reason is the anachronistic model–centralised, with no role for private initiative– presented by airport manager Aena. European airports tend to be run by local entities and private corporations. One need only look at London's airports, managed by Ferrovial. It's a wonder why capable and efficient Spanish companies cannot manage Spanish airports.

At present, the contract for El Prat's Terminal Sud is on the table and Catalan society seems to have awoken. The delayed AVE train, problems with Renfe and the noticeable impact of Madrid's T-4 airport terminal have ultimately proved that the chronic public investment shortage in Catalonia pays a heavy toll.

What is needed is a public explanation of the specifications and criteria outlined in the contract for Terminal Sud. This process should be transparent; the professional and public sectors should have a say.

Of all the big alliances, Oneworld (with Iberia and British Airways), Sky Team (Air France-KLM and Air Europa) and Star Alliance (Spanair, Lufthansa and SAS), the latter seems to be the most appealing in terms of making Barcelona a distribution centre, although it is not clear whether it will provide intercontinental flights. But all bids should be evaluated. Barcelona's airport could be very competitive if it is allowed to compete; for that to happen, it must have decentralised management, decisive private investment and a more forward-looking government vision.

Un poquito de estrategia

Xavier Vives

Director Académico del Centro Sector Público-Sector Privado, IESE Business School.
Profesor de Economía y Finanzas.

Este artículo fue publicado el 17 de marzo de 2007 en *La Vanguardia*.

Sobre la ampliación del aeropuerto de Barcelona y la adjudicación de la terminal Sur ya se ha dicho casi todo. Sin embargo, las estrategias de las distintas partes interesadas permanecen en la penumbra. En las escuelas de negocios enseñamos a los estudiantes que cuando uno se enfrenta a una situación de la que puede salir perdiendo se tiene que intentar cambiar las reglas del juego.

De entrada, y ante la movilización de la sociedad civil catalana, esto es lo que ha hecho Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (AENA) al remitir a después del verano una decisión de adjudicación que se había anunciado para fechas próximas. El verano siempre calma los ánimos y la memoria es corta. También se enseña que en determinadas situaciones mostrar un compromiso firme con los objetivos que conseguir proporciona una ventaja estratégica. En este sentido me ha sorprendido la forma de la convocatoria del acto del próximo jueves sobre el aeropuerto de Barcelona como infraestructura clave para la economía catalana.

La invitación a asistir al acto proviene de “las instituciones catalanas en el ámbito académico, económico y empresarial”, pero no menciona qué instituciones concretas lo convocan. Me parece que es la primera vez que me convocan formalmente a un acto y no sé quién lo hace. Este hecho me ha generado dudas sobre el compromiso de las instituciones con el acto sobre el futuro del aeropuerto. La timidez manifestada no augura tomas de posición claras sobre esta infraestructura vital para el futuro de la economía catalana. Es de esperar que los pequeños intereses cruzados de las distintas instituciones, los árboles, permitan que se vea el bosque, el interés común.

Si una cosa está clara es que solamente una posición comúnmente asumida por la sociedad civil y las instituciones políticas tiene posibilidades de ser efectiva. Y aquí topamos con otro talón de Aquiles. Los partidos políticos, con una miopía digna de estudio, ya andan a la greña para ver si obtienen réditos a corto plazo en el debate del aeropuerto. Las instituciones civiles y políticas deberían tener claro que ahora se trata de encarrilar una infraestructura que será determinante para el futuro del área metropolitana de Barcelona y para Catalunya en el siglo XXI. Es necesaria una gestión escentralizada moderna y con participación decisiva de la iniciativa privada en la gestión de la infraestructura aeroportuaria para que sea el mercado el que decida el nivel de conexiones en el aeropuerto de Barcelona. Y es necesario además que desde las instancias de decisión se ofrezcan alternativas que sean complementarias con las realidades existentes, como el centro de distribución (hub) intercontinental de Iberia en Barajas.

Hay que mirar al futuro; la realidad y el potencial de crecimiento de Catalunya y España en el contexto de una región, más amplia, del sur de Europa pueden justificar que el Prat ofrezca otro hub intercontinental. Esperemos que nuestras instituciones sepan encarar el reto y apuesten de forma razonada pero valiente.

Aeropuerto y proyecto de futuro

Xavier Vives

Director Académico del Centro Sector Público-Sector Privado, IESE Business School.
Profesor de Economía y Finanzas.

Este artículo fue publicado el 1 de mayo de 2007 en *La Vanguardia*.

El debate sobre el aeropuerto se debe poner en el contexto de un proyecto de futuro del área metropolitana de Barcelona y de Catalunya. Se debe tener en cuenta que un motor fundamental en el crecimiento del aeropuerto y de Barcelona ha sido el turismo. El tráfico aéreo en El Prat crece como en una economía emergente y se está adaptando al movimiento masivo de turismo. Esto sucede después de que los Juegos Olímpicos pusieran a Barcelona en el mapa internacional y transformaran la ciudad. En efecto, Barcelona está de moda como lugar para visitar, para divertirse... e incluso para trabajar.

La cuestión de fondo es que la ambición de tener un aeropuerto de primer nivel para Barcelona, con centro de distribución de vuelos y con conexiones intercontinentales importantes, está íntimamente conectada con el desarrollo del área metropolitana. El aeropuerto es factor de localización para actividades avanzadas –sedes empresariales, servicios a las empresas y centros de conocimiento– y, a la vez, necesita una demanda derivada de estas actividades para atraer tráfico y aerolíneas. Es por tanto al mismo tiempo causa y efecto de las actividades avanzadas. Se podría pensar que el aeropuerto de El Prat está adaptado al nivel actual de sedes empresariales en Catalunya, así como al bajo nivel de capital tecnológico fruto de décadas de negligencia inversora.

El hecho de que los niveles del aeropuerto y del área metropolitana vayan juntos tiene una profunda implicación para la política pública. Hay que plantear una política a largo plazo, digamos a veinte años vista, que impulse a la vez y de manera coordinada la infraestructura aeroportuaria, entre otras, y Barcelona como centro de atracción de sedes empresariales y de la sociedad del conocimiento.

Impulsar Barcelona como centro de conocimiento significa trazar un plan de inversión sostenida en I+D a veinte años vista, y cambiar radicalmente el modelo burocrático de la universidad y de los centros de investigación. Asimismo se deben tender puentes entre el sector privado y el público para que no se pierdan oportunidades y las pequeñas y medianas empresas se lancen a innovar. Impulsar Barcelona como ciudad sede significa, entre otras cosas, favorecer un entorno en el que el mercado de trabajo de alta calificación florezca. Para ello, es necesario, entre otros elementos, mejorar la educación secundaria favoreciendo el rigor, la cultura del esfuerzo y la excelencia, y ejecutar un plan sistemático y cuantificable de conocimiento de la lengua inglesa por parte de los estudiantes.

Hay que plantearse también las perspectivas de crecimiento de la ciudad. Por ejemplo, ¿es el cultivo del espárrago u otras hortalizas el mejor uso de los campos adyacentes a El Prat? ¿O quizás se podrían promover agrupaciones de sedes y servicios empresariales con el atractivo de la proximidad del aeropuerto? La escala del área metropolitana es un factor relevante para ser una ciudad global con presencia significativa en sedes empresariales y conocimiento e innovación. En todo caso, las perspectivas de crecimiento del aeropuerto deben empezar a pensarse ahora debido al largo periodo de gestión y ejecución de este tipo de infraestructuras.

De momento tenemos una tercera pista que es corta y plantea problemas de ruido con algunos vecinos. Cabe pensar ya en una cuarta pista y no se debería descartar que estuviera sobre el mar. Hay que pensar también en la actividad de carga y en los vuelos privados y corporativos. Que El Prat cuente con una terminal para vuelos privados y corporativos, incluyendo un helipuerto, sería ciertamente una buena manera de potenciar la localización de sedes empresariales en Barcelona.

El impacto del acuerdo reciente de cielos abiertos entre Europa y Estados Unidos puede inducir un proceso de consolidación de aerolíneas así como de centros de distribución de vuelos en Europa. En este mundo turbulento sería de gran ayuda tener un plan de expansión del aeropuerto a largo plazo como factor de atracción de compañías aéreas. El mercado decide pero decide con los elementos que hay y que creíblemente habrá sobre la mesa. Naturalmente, se debe plantear el asunto crucial de la titularidad del aeropuerto, que debería ser mayoritariamente local y con participación tanto pública como privada. Una propuesta de consenso sobre la titularidad debería contemplar la participación de las administraciones, instituciones de la sociedad civil y empresas privadas con experiencia.

La gestión debería ser privada. Sin embargo, involucrarse en la bandera de la decisión local no es suficiente, hay que saber qué se quiere hacer en caso de que se consiga la capacidad de decisión local.

En resumen, el futuro del aeropuerto de El Prat depende de la potenciación sin miedo del área metropolitana de Barcelona con un plan coherente que contemple otras infraestructuras como transporte de cercanías, metro y el puerto, y que sea consistente con un proyecto de sociedad avanzada en términos empresariales y de conocimiento. Hay que fijar objetivos ambiciosos en el horizonte y ponerse a trabajar para conseguirlos.

Investigar en Catalunya

Xavier Vives

Director Académico del Centro Sector Público-Sector Privado, IESE Business School.
Profesor de Economía y Finanzas.

Este artículo fue publicado el 24 de mayo de 2007 en *La Vanguardia*.

Las aguas de la investigación andan algo revueltas en Catalunya. Se cuestiona el presupuesto dedicado a la investigación y hasta la misma organización de la conselleria correspondiente. En mi opinión, los dos grandes retos pendientes son la constitución de una masa crítica de investigadores de excelencia en ámbitos en los que somos y podemos ser competitivos internacionalmente y que las pymes catalanas pongan la innovación en el centro de su estrategia. Sin lo primero nunca constituiremos agrupaciones de empresas en la primera línea tecnológica, sin lo segundo, el tejido empresarial no podrá competir con los productores internacionales de bajo coste.

Para conseguirlo se necesita, en primer lugar, un cambio en la organización de la universidad y de muchos de los centros de investigación, pasando de un modelo democrático a uno donde los investigadores tengan incentivos para estar en la frontera del conocimiento y con instituciones apropiadas que ayuden a transferirlo a las empresas. En segundo lugar, es necesario un apoyo público continuado a la investigación enfocado principalmente a los centros que hayan cambiado el modelo organizativo. La responsabilidad de los centros que viven del subsidio público –de los impuestos de los contribuyentes- es muy grande, y hay que asegurar que se gasta adecuadamente. Esta financiación además debe ser dada de forma transparente y mediante subasta de proyectos competitivos evaluados por comités de científicos internacionales. Éste no ha sido el caso en el pasado.

En tercer lugar, hay que romper con la desconfianza entre el sector público y el privado. Las empresas ven a la universidad con reticencia y lo mismo pasa al revés. De hecho, ni tan siquiera los centros privados están en igualdad de condiciones con los públicos para acceder a los fondos y programas de contratación de investigadores en Catalunya. El binomio investigación-innovación no funcionará mientras la cooperación entre el sector público y el privado no sea efectiva. El ejemplo de cooperación público-privado en Finlandia es paradigmático. El papel de puente que pueden jugar las escuelas de negocio en Barcelona, que lideran rankings internacionales y gozan de la confianza del sector privado, puede ser crucial. En cuarto lugar, hay que incrementar el grado de competencia en los servicios, donde la aplicación de las tecnologías de la información puede aumentar mucho la productividad. Más competencia fomentaría la innovación y adopción de nuevas tecnologías.

Finalmente, hay que pensar en el modelo organizativo de la gestión global de la investigación y la innovación. Es una buena idea que universidades, ciencia, innovación y empresa estén en una misma conselleria, siempre que se garantice una gestión eficaz de los distintos ámbitos. Que ésta misma conselleria abarque comercio y turismo no parece razonable por cuestiones de eficacia. Una gestión ágil y con perspectiva a largo plazo se podría conseguir con una agencia independiente de gestión de la ciencia y tecnología que cristalizase en un pacto por la investigación entre todas las fuerzas políticas y sociales. Un compromiso de estas características sería una garantía de futuro.

Elegir entre dar la caña o el pez

Joaquim Triadú

Vicepresidente del Centro Sector Público-Sector Privado, IESE Business School.

Abogado y Profesor Asociado del IESE

Este artículo fue publicado el 26 de septiembre de 2007 en Cinco Días.

Debe ser un reto interesante para un ministro de Economía el tener que elaborar unos Presupuestos Generales del Estado con dos nuevas circunstancias: por un lado, la incertidumbre económica. Y por otro lado, las elecciones generales en España.

Parece que la economía podría centrar la mayor parte de los debates preelectoral porque nuestros bolsillos no aprecian con tanta nitidez los logros macroeconómicos que nos expone el Gobierno, y porque el discurso del PP, cansino, de no negociar con ETA y el 'se rompe España' no ha hecho mella más allá de a los convencidos de siempre.

Pero nunca es tarde si la dicha es buena. La primera ocasión va a ser en el debate de los Presupuestos y esperamos que se confronten dos formas de ver la situación económica del país y dos propuestas alternativas para gestionar los próximos cuatro años. Si bien soy bastante escéptico sobre si realmente habrá tanta distancia entre la política de unos y de otros.

Si analizamos las cifras del presupuesto de 2008 se puede afirmar que confían en la buena marcha de la economía para el próximo año, con un crecimiento del 3,3% por encima de la media europea, y con una reducción de la inflación hasta del 2%. Esto permite, según Solbes, incrementar el gasto no financiero en un 6,7%, más del doble del PIB previsto. Por tanto, el optimismo sobre nuestra economía permite incrementar el gasto de forma notable y además se mantiene la previsión de superávit presupuestario para el 2008.

Cada año nos preguntamos para que debieran servir los Presupuestos Generales del Estado. Y quizá este año más que nunca, ya que el ciclo económico alcista se ve amenazado por: la mala salud financiera americana, la sobrevaloración del euro, la subida de tipos del último año, los costes de la energía, el frenazo en el sector de la construcción y la muy lenta recuperación de las economías francesa y alemana. Todo ello incide directamente en la capacidad de gasto de las familias (subida de tipos) o las exportaciones de nuestras empresas (euro demasiado fuerte). La receta no puede ser más de los mismo.

Ante este panorama se abren dos políticas posibles y las dos con fuertes argumentos para aplicarlas. La primera es la política de 'dar cañas' para poder pescar mejor y así tener más pescado para repartir, y se trata de crear las condiciones fiscales, laborales, desregulatorias en procedimientos administrativos y de fomento de la competencia que permitan a las empresas mejorar su productividad y su competitividad.

La segunda de las políticas posibles en tiempos de superávit público pero con capas sociales con serias dificultades de endeudamiento presente o futuro, pasan por establecer un paquete de ayudas a fondo perdido. Es decir, dar pescado sin necesidad de dar la caña.

Me da la impresión que el Gobierno este año ha puesto el esfuerzo económico más en las cañas que en dar pescado, como lo demuestra el fuerte esfuerzo en inversión pública en infraestructuras (11,5%), o la rebaja del 5% del Impuesto de Sociedades o el incremento en ayuda al I+D (0,5% del PIB). Pero por contra, la polémica política se basa en los 'peces', bien sea el Plan Chacón, las ayudas a los nacimientos, etcétera.

El Centro Sector Público-Sector Privado nace en octubre de 2001 con la finalidad de fomentar la investigación en el ámbito de las relaciones entre el sector privado y las administraciones públicas. Su misión es contribuir en el avance de las fronteras del conocimiento, aportando investigación de primer nivel dentro de sus campos de especialización.

La investigación es el eje principal de su actividad y se centra en las siguientes áreas de actuación: regulación y competencia, innovación, economía regional y política industrial, y economía del estado del bienestar. Los resultados de la investigación se difunden a través de conferencias académicas, seminarios de investigación, publicaciones, foros y coloquios. Con todo ello, se desea abrir una puerta a la cooperación y al intercambio de ideas e iniciativas, fomentando el diálogo entre la academia, la empresa y la Administración.

El Centro forma parte de IESE Business School, la escuela de negocios de la universidad de Navarra. Puede consultar más información en: www.iese.edu/sp-sp.

Accenture	Garrigues Abogados y Asesores Tributarios
Ajuntament de Barcelona	Generalitat de Catalunya
BBVA	Sanofi-Aventis
Càmera de Comerç de Barcelona	Telefónica
Consell de l'Audiovisual de Catalunya	T-Systems
Diputació de Barcelona	VidaCaixa



Universidad de Navarra

SP-SP

Av. Pearson, 21
08034 Barcelona
Tel.: 93 253 4200
Fax: 93 253 4343

Camino del Cerro del Águila, 3
(Ctra. de Castilla, km 5,180)
28023 Madrid
Tel.: 91 211 3000
Fax: 91 357 2913

www.iese.edu