

Conferència del Cercle d'Economia

Lliure competència: avantatges i maldecaps

13/04/2000

Sr. Amadeu Petitbò

President del Tribunal de la Competència (Espanya)

Il·lustre ministre d'Economia, presidenta del Cercle, patrocinadors, Crèdit Andorrà, col·laboradors, Col·legi d'Economistes, amics: abans de res, bona nit.

Vull començar manifestant la meva satisfacció per tornar a estar a Andorra, cosa que feia abans bastant sovint, però en aquests moments la distància i l'escàs temps dificulten les vingudes. De tota manera a l'estiu Andorra sempre constitueix una etapa obligada i les muntanyes un camí necessari per poder oblidar els maldecaps que quotidianament imposa una feina com la que faig en aquests moments. Però sí vull deixar clar que em sento feliç com cada vegada que soc a Andorra. Quan arribo a Andorra els records de quan era jove, quan encara tenia els cabells del color que s'ha de tenir quan un és jove, venen al meu cap i per a mi és una gran satisfacció tornar a retrobar tants i tants amics d'aquella època que ens hem anat fent grans simultàniament, i fins i tot alguns amics no d'aquella època sinó de bastant abans, com el Manel Mas, amb qui recordàvem que fa més de 40 anys que ens coneixem, i encara ens reconeixem, la qual cosa no deixa de tenir un mèrit.

Parlar de competència penso que és un repte i que suposa molta valentia. La competència no és un tema trivial. No és un tema trivial perquè afecta interessos, afecta criteris, afecta plantejaments i els afecta tant des de la perspectiva del sector públic com del sector privat. Introduir competència modifica les actituds de les empreses però també modifica les actituds de les administracions públiques. Per aquesta raó tots els temes relacionats amb la competència donen lloc a tants i tants debats, i moltes vegades els debats no són debats pacífics. Us puc assegurar que les meves discussions amb els farmacèutics espanyols no són discussions neutres ni tranquil·les, són discussions bastant carregades d'arguments, sòlids –imagino– per totes i cada una de les parts que hi participem.

De tota manera entenc que en aquests moments parlar de competència té una rellevància especial, sobretot perquè en la nostra vida s'hi ha introduït un instrument que la canviarà, un instrument important com és internet. I canviarà la nostra vida perquè internet, entre moltes coses, en fa una que és fer el món més petit, i fer els temps i les distàncies més reduïts. Allò que abans suposava hores o suposava dies, en aquests moments no suposa ni tan sols segons. Empreses espanyoles que han invertit a la Xina, per exemple, estan seguint el moviment de les seves filials a la Xina en temps real. Els empresaris estan a Espanya, les empreses estan a la

Xina, i tant és que estiguin a la Xina com que estiguin a Burgos o a Valladolid. Internet facilita molt les coses; el telèfon ja les facilitava, però internet encara les facilita molt més i les facilitarà molt més.

I tot això té lloc en un moment en què els mercats s'estan globalitzant. I és veritat que internet contribueix a aquesta globalització, però la pròpia globalització també contribueix a l'extensió d'internet, de manera que són dos elements que s'estan retro-alimentant l'un a l'altre. De la mateixa manera que fa trenta anys l'electricitat, les telecomunicacions i el ferrocarril van canviar les nostres vides, internet ho farà molt més de pressa i encara amb més intensitat.

Només vull posar un exemple perquè vegeu la rellevància del que estic dient. No em referiré a internet sinó a una cosa més elemental que internet com són les telecomunicacions. Espanya tenia temps fins l'any 2003 per liberalitzar les seves telecomunicacions i va decidir fer-ho l'any 1998. Encara no fa dos anys que es van liberalitzar les telecomunicacions i aquests dos anys han estat testimonis de canvis d'una envergadura com no recordàvem els que ara estem darrera la cinquantena. I crec que això ens hauria de fer pensar quina seria la situació de l'economia espanyola del sector de les telecomunicacions i d'altres sectors si en aquests moments encara quedessin tres anys per liberalitzar les telecomunicacions. El que vull posar de manifest és que aquests nous instruments fan canviar la societat i fan canviar el món a una velocitat que fa cinc anys no podíem imaginar, i això és el començament. Estic absolutament convençut que el més important encara està per arribar.

Internet facilita la competència, però també és veritat que en molts casos les autoritats econòmiques i les autoritats polítiques miren de reüll aquest moviment cada vegada més competitiu per part de les empreses; en moltes ocasions els propis governs imposen limitacions a l'actuació de les empreses d'un país a d'altres països. M'estic referint a Europa i estic pensant, per exemple, en els problemes que va posar el govern italià als plans de fusió entre Deutsche Telecom i Telecom Itàlia; en el veto temporal que el govern portuguès va posar a Champalimaud; en els problemes que el govern italià ha imposat a l'entrada d'alguns bancs espanyols; o en la resistència del govern alemany a la OPA de Vodafone sobre Mannesmann. Això és cert, però les circumstàncies també ens fan donar compte que aquestes barreres que intenten imposar els governs a aquests moviments de les empreses són barreres molt fràgils que són fàcils de superar. La realitat també posa de manifest que al cap de poc temps allò que volien fer els governs no tenia cap mena de sentit perquè la realitat de les coses ha imposat que les empreses espanyoles entrin a Portugal, que entrin a Itàlia, que els senyors de Vodafone s'hagin

ajuntat amb els senyors de Mannesmann, etc. Hem de tenir en compte això: els governs poden posar barreres però la fragilitat d'aquestes barreres és superior a la de fa uns anys.

En aquests moments el repte té un element i té un far orientador que són els Estats Units. Els Estats Units entren avui en el món de la nova economia, del qual internet és un instrument fonamental, i els resultats econòmics són espectaculars. Les taxes de creixement són elevades i, a diferència del passat, són elevades durant molt temps. Les dents de serra característiques dels processos de creixement dels països s'han convertit en una línia pràcticament recta, amb tots els elements i totes les conseqüències favorables que això comporta: taxes de desocupació molt baixes, forta competitivitat per part de les empreses. Tampoc no hem d'oblidar alguns elements de fragilitat i alguns elements de risc associats a això que fa molts anys que els economistes denominem les bombolles especulatives. És cert que en aquest procés moltes empreses desapareixeran, però també és cert que moltes empreses entraran en els mercats. No recordem aquella situació en la qual hi havia tanta gent amb projectes econòmics, amb projectes empresarials com ara. Hi ha una cosa que no hem d'oblidar: molts d'aquests ciutadans que tenen projectes industrials o projectes econòmics de futur són ciutadans que estan per sota dels trenta anys. Deixeu-me posar un exemple: al meu poble, un poble petit de l'Empordà –Avinyonet de Puigventós, tres-cents votants– hi ha potser la millor empresa de gravació de discos compactes d'Europa; el seu propietari té 25 anys. Això era impensable fa cinc anys, era impensable. M'explicava l'altre dia un consultor de Madrid que coneix ja persones que als 30 anys s'han venut empreses per sobre dels 3 000 milions de pessetes. No una empresa, no. Empreses!

Hi ha un procés d'incorporació de pensament i d'idees en els processos de producció, de distribució, que es transformen en projectes econòmics i que es transformen en projectes econòmics amb una gran capacitat de creixement. Això es fa des de les noves generacions i està contribuint també a canviar el nostre entorn i a canviar l'entorn en què es mouen les empreses.

Parlava del repte dels Estats Units però crec que també és just dir que per primera vegada en molts anys els països europeus han sabut respondre ràpidament i endemés amb visió de futur. La cimera de Lisboa crec que és un cas manifest d'aquesta capacitat de reacció. S'ha reaccionat ràpid, s'ha fet propostes i endemés –tema molt important en política– aquestes propostes van acompanyades d'una data. Les propostes tenen un objectiu, que és contribuir a modernitzar Europa i contribuir a que aquest procés de modernització d'Europa permeti reduir les diferències que en aquest moment encara existeixen entre Europa i els Estats Units. Els compromisos, que no són compromisos fàcils d'acceptar per a tots els països, van arribar a consensos en dues activitats importants: per una banda internet i per una altra banda telecomunicacions. L'any que

ve tots el serveis de telecomunicacions a Europa estaran liberalitzats. Però hi ha compromisos també, encara que no s'hagin materialitzat, en relació a la liberalització de mercats tan importants com són el del gas, l'electricitat, els serveis postals, els transports etc... Déu n'hi do! Això provocarà sense cap mena de dubte canvis fonamentals no solament en aquests sectors sinó també en totes aquelles empreses que utilitzen els productes o serveis d'aquests sectors. Més endavant veurem el perquè.

Sobre la base de tot això hi ha algunes idees molt elementals, però molt contundents: són les idees que condueixen a la defensa de lliure competència. Però no cregueu que això de lliure competència és una cosa recent. La història de la lliure competència és una història llarga. El senyor Aristòtil ja en parlava, i el senyor Aristòtil feia referència a un savi que es deia Tales –un senyor que vivia a Mileto, que això ens ho ensenyaven a l'escola quan érem petits– el qual savi era savi però era pobre i els seus veïns li deien: “no entenem perquè ets savi; perquè ets pobre essent savi?” I tant li van dir que el Tales va pensar: com soc savi deixaré de ser pobre i d'aquesta manera els meus veïns callaran. I què va fer? Com que sabia astronomia va preveure una gran collita d'olives i el que va fer va ser comprar tots els molins d'oli. La gran collita d'olives va tenir lloc i els que eren propietaris de les olives es van trobar que quan necessitaven arrendar molins d'oli, tots els molins d'oli pertanyien a una sola persona. El que havia fet el Tales havia estat descobrir el monopoli i aleshores va actuar com un monopolista, sots-arrendant aquells molins, que prèviament havia arrendat, a un preu manifestament superior al de l'arrendament, amb la qual cosa va obtenir beneficis normals més beneficis extraordinaris. Jo crec que s'equivoca l'Aristòtil quan diu que els savis, si volen, es poden enriquir. Els savis, si volen i es fan monopolistes, es poden enriquir; perquè en condicions normals el Tales de Mileto no s'hagués enriquit, hagués continuat essent savi –per suposat– una mica més ric, però no molt ric.

Vull dir amb això que el debat té ja milers d'anys d'història i ha estat recollit per l'anàlisi econòmica. Qualsevol manual d'economia parla de quines són les conseqüències dels processos de liberalització i qualsevol manual d'economia diu que la liberalització suposa costos més baixos, preus més baixos, en conseqüència un superior control sobre les taxes d'inflació, suposa nivells de producció més elevats perquè les empreses produeixen més com a conseqüència del propi procés de competència i una producció més elevada, vol dir més inversió, però vol dir també taxes de creixement més altes, i si els mercats de treball són suficientment flexibles, vol dir també més ocupació. En conseqüència s'assoleixen els objectius que qualsevol polític dedicat als temes econòmics vol aconseguir: més producció, més creixement econòmic, més ocupació,

menys inflació, més competitivitat per part de les empreses. Això és el que diuen els manuals de teoria econòmica –pràcticament tots– i el que és evident és que quan s’analitza el que passa en la realitat es posa de manifest que això que diu la teoria econòmica també es compleix.

Ho explicaré amb un exemple derivat del procés de liberalització d’un producte que són les llets infantils. Les llets per a nens petits a Espanya es venien exclusivament en farmàcia fins fa tres anys. Nosaltres vàrem demanar al govern que liberalitzés aquest producte perquè enteníem que no es tractava d’un medicament sinó d’un aliment, i que els aliments havien d’estar liberalitzats. El resultat va ser contundent, i coincideix absolutament amb el que diu la teoria econòmica: no havia passat un any i els nous venedors d’aquestes llets, és a dir els venedors diferents de les oficines de farmàcia que eren els que venien aquest producte en exclusiva, havien ja arrabassat a les oficines de farmàcia un 25% de quota de mercat i havien sortit nous oferents en el mercat, s’havien creat noves activitats a les empreses. Però des del punt de vista del consumidor el que és significatiu és que els preus al cap d’un any havien baixat entre un 25 i un 30% i en aquests moments han baixat més del 30%. Això té avantatges i té inconvenients, després entrarem en aquesta qüestió.

Però és que la pròpia OCDE, quan ha fet l’anàlisi no des del punt de vista microeconòmic sinó des del punt de vista macroeconòmic, ha dit que prenent com a base les dades corresponents a l’economia espanyola de l’any 1990 aquelles restriccions, aquella regulació tan restrictiva de la competència, suposava entre cinc i sis punts del nostre PIB. En altres termes, si els sectors més rellevants de l’economia (transports, energia, telecomunicacions) s’haguessin liberalitzat, els efectes sobre el conjunt del PIB s’haguessin traduït en una taxa de creixement, repartida en diferents períodes, de l’ordre del cinc o el sis per cent. En altres termes, també es pot dir que el cost d’aquella regulació ineficient que hi havia era molt elevat i suposava un cinc o un sis per cent del total de la producció de béns i serveis d’una economia com l’espanyola.

Teoria per una banda, verificació empírica per una altra, tant al nivell microeconòmic com macroeconòmic, posen de manifest que la regulació ineficient té costos per a les empreses, té costos per als ciutadans i té costos per al conjunt de la societat. Per aquesta raó quan la teoria econòmica va elaborar perfectament el seu model d’explicació dels mercats en competència perfecta els juristes van reaccionar ràpidament, als Estats Units sobretot, i varen crear un marc jurídic la funció del qual era la protecció de la competència.

Els primers que ho varen fer van ser els canadencs, però com que van avançar poc tothom es pensa que la qüestió va començar als Estats Units amb la Sherman Act, aquesta que s’ha aplicat

recentment en el cas Microsoft. La Sherman Act és una llei de l'any 1890, una llei que a més s'aprova just en el moment en què el pensament econòmic elabora el seu model de competència perfecta. I una llei de 1890 continua sent vàlida 110 anys després i es continua aplicant a qüestions tan rellevants com Microsoft.

És cert que els americans van anar perfeccionant el seu sistema jurídic i és cert que les empreses intentaven defensar-se contra això. A Europa l'assumpte arriba una mica més tard. La primera manifestació que es troba a la literatura és dels anys vint: a Alemanya es va fer una llei anticàrtels però el resultat va ser una economia absolutament cartelitzada. Va fracassar, es va fer malament, però és cert també que el tractat CECA introdueix els elements fonamentals de la defensa de la competència. El tractat CECA, l'any 1951, ja fa referència als acords entre les empreses quan aquests restringeixen el comerç i la competència i el tractat CECA també es refereix a les concentracions d'empreses, quan aquestes empreses adquireixen una dimensió tal que posen en perill el funcionament dels mercats. I allò que deia el tractat CECA és completat pel tractat de la Comunitat Europea.

Encara que sembli sorprenent, a Espanya disposem d'una llei de defensa de la competència des de l'any 1963, una llei de defensa de la competència que va ser renovada l'any 1989 i que ha tornat a ser renovada l'any 1999 i que amb tota probabilitat serà modificada aquest any 2000 per una sentència del nostre Tribunal Constitucional. La llei es recolza sobre unes idees molt elementals, però molt contundents, en relació al funcionament dels mercats. La llei prohibeix en primer lloc tots els acords, decisions, recomanacions col·lectives que tinguin com efecte, produeixin o puguin produir, tant és, restriccions a la competència. Us posaré un exemple: el primer cas que vaig resoldre quan vaig arribar al Tribunal era un cas que feia referència a un acord dels propietaris de garatges de la ciutat de Barcelona. Es van posar d'acord en incrementar els preus un 16% quan la taxa d'inflació era d'un cinc o un sis per cent en aquells moments. Aquest és un acord típic restrictiu de la competència: tots els operadors del sector es posen d'acord en fixar els preus, o en aquest cas fixar els increments de preus, impedit a través d'un acord col·lectiu que cada un dels operadors econòmics pugui prendre decisions autònomament i per tant impedit que els ciutadans puguin beneficiar-se d'aquells efectes favorables procedents de la competència que acabo d'esmentar. Però és que a més, a causa d'aquestes característiques, acaben perjudicant als propis operadors econòmics. Òbviament si la demanda és molt elevada i l'oferta és insuficient l'acord és perfecte, però en el moment en que la demanda baixa, si els preus dels bons garatges són iguals als preus dels garatges dolents la gent se'n va al garatge bo i el garatge dolent queda buit, i l'única forma que té el garatge dolent de competir amb el bo és

baixant els preus. Si se li impedeix baixar els preus, la ruïna del garatge dolent en aquest cas estava assegurada.

És veritat que hi ha acords que poden ser autoritzats. Nosaltres autoritzem contínuament acords perquè les associacions empresarials creïn registres de morosos perquè els operadors econòmics coneguin aquells operadors econòmics que no paguen els seus deutes. Aquest és un acord que en principi seria restrictiu de la competència perquè suposa intercanviar informació dels operadors econòmics, però sempre que aquest intercanvi d'informació no suposi que tots els operadors econòmics es posin d'acord per perjudicar el morós, els registres de morosos compleixen una funció important, i no hi ha cap mena de dubte que a Espanya aquestes llistes de morosos han contribuït d'una forma eficaç a reduir la morositat.

El segon gran peu sobre el qual es recolza la llei de defensa de la competència són els abusos de posició de domini, és a dir la imposició de condicions de qualsevol operador des de la posició de domini, clara, inequívoca. El monopoli seria la posició de domini més clara: empreses amb el 70 o 80% del mercat. Si poden actuar independentment, i per tant poden fixar les seves condicions sense que hi hagi possibilitat de discussió per part dels altres operadors, són empreses que caurien dins aquest marc de l'abús de la posició de domini. Us posaré un exemple: fa uns anys a Espanya va voler entrar un nou operador de telecomunicacions diferent dels anteriors, perquè oferia uns telèfons que en lloc de funcionar amb monedes o amb targetes de l'operador tradicional funcionava amb targetes de crèdit –estem parlant de l'any 1993. Això ara és freqüent, però en aquell moment era inexistent. Què va fer Telefónica per impedir l'entrada d'aquest operador? De primer se li va acudir lo més senzill, que va consistir en negar-li línies telefòniques. Clar, l'operador tenia el telèfon que funcionava amb tarja de crèdit però no tenia una línia telefònica on posar el seu telèfon. No hi ha cap mena de dubte que Telefónica tenia posició de domini, era un monopoli, i no hi ha cap mena de dubte tampoc que Telefónica amb aquesta actuació abusava de la seva posició de domini, impedint que un nou operador pogués entrar en el mercat. Òbviament l'operador va desaparèixer del mercat, es va arruïnar i en aquest moment està pledejant i demanant indemnitzacions per danys i perjudicis.

La tercera pota, que no apliquem gairebé mai, és la que fa referència a la competència deslleial, quan aquesta competència deslleial té com objectiu expulsar un operador del mercat. Només en aquest cas, perquè hi ha una llei de competència deslleial que analitza altres qüestions. Nosaltres només analitzem la competència deslleial quan té efecte sobre un competidor. Per exemple quan una empresa no paga els seus impostos, aleshores això li permet reduir els seus costos, baixar els seus preus i guanyar avantatge sobre un competidor, fins el punt que si practica aquesta conducta

reiteradament l'altre competidor pot desaparèixer del mercat. O baixar els preus artificialment, sabent que pot resistir més que el seu competidor. Sempre i quan l'ànim sigui l'expulsió del competidor a través de conductes que puguem qualificar de deslleials, això és interpretat des de la llei de defensa de la competència.

El Tribunal intervé i fa informes al govern en relació a les operacions de concentració econòmiques, en alguns casos senzilles però en altres d'envergadura. En aquest moments tenim sobre la taula com a mínim dues d'envergadura. Una d'elles és l'OPA de Unión Fenosa sobre Hidro-Cantábrico i l'altre, que és de més envergadura encara, és la fusió entre Promodès i Carrefour o l'impacte de la fusió entre Promodès i Carrefour sobre l'economia espanyola. L'objectiu de les operacions de concentració no és impedir-les per si mateixes, perquè entenem que les operacions de concentració en moltes ocasions el que fan és provocar que les empreses millorin la seva situació mitjançant les millores a les economies d'escala. Per tant moltes vegades una operació de concentració es tradueix en una reducció de costos i per tant en una reducció de preus, i per tant en una millora de competitivitat. En aquest cas és difícil trobar arguments per oposar-se a una operació de concentració. Però també és veritat que en altres casos les operacions de concentració tanquen el mercat, no deixant espai perquè nous operadors puguin entrar en aquests mercats. Quan es tracta de situacions com aquestes, nosaltres o bé ens hi oposem –diem al govern que s'hi oposi– o bé l'acceptem, o bé li diem al govern que imposi condicions. En ocasions, quan les empreses saben les nostres intencions es retiren de l'operació. Coca-Cola es va retirar de l'operació de compra de Schweppes a Espanya i després en altres països europeus. A la darrera operació de concentració en el mercat de cerveses –Heineken-Cruzcampo– el govern va acabar imposant una desinversió d'una magnitud tal com és la d'un 17%, perquè si no hi havia la desinversió aquella operació de concentració tancava d'una forma significativa els mercats i per tant era molt difícil que un nou operador pogués entrar en el mercat de la cervesa.

Aquest és el joc, que consisteix en fer complir determinades normes que tenen a veure amb la competència amb l'objectiu de poder aprofitar tots aquests avantatges en relació a l'ocupació, al progrés tecnològic, als preus, etc, que us he citat abans.

Hem vist els avantatges, i ara jo vull posar de manifest algun dels inconvenients, que és el títol de la conferència. He explicat la part –diríem– més agradable per als que treballem en aquesta feina, però no hi ha cap mena de dubte que un procés de liberalització provoca també maldecaps, i en ocasions maldecaps importants.

El premi Nobel d'economia Stigler ja va dir fa molts anys, cap als anys 1950, que el que més apreciaven els monopolis era la vida tranquil·la. El monopoli pot imposar el preu que vol. Si els proveïdors incrementen els costos, pot desplaçar aquest increment de costos en els preus. Si els sindicats li demanen increment de salaris prefereix desplaçar els increments de salaris als preus que no pas mantenir una guerra amb els sindicats. En països com Andorra això es viu menys intensament, perquè és un país que ha estat sempre obert a l'exterior, però en països on les associacions empresarials en ocasions fan el paper de càrtels, i per tant converteixen el que són moltes unitats independents en una unitat de decisió, o en països on hi ha monopolis importants, sobretot en serveis bàsics, la vida tranquil·la era un element de referència fonamental. Jo recordo quan era petit que em deien sempre: no estudiïs tant i ves-te'n a treballar, i em posaven exemples d'una companyia elèctrica, o d'una companyia de gas, o de La Caixa. El meu pare fins i tot em deia: no sé de què t'ha servit ser catedràtic si no et guanyes la vida; millor que haguessis guanyat una plaça a La Caixa. Segurament tenia raó; això era la vida tranquil·la. Ara això s'ha alterat una mica, o s'ha alterat significativament, perquè les coses no poden ser com eren abans. Lo primer que fa la competència és acabar amb la vida tranquil·la dels monopolistes. Hi ha intrusos que intenten arrasar-los quotes de mercat venent el producte millor, el producte a un preu més baix, i per tant el monopoli ha de mentalitzar-se. Per aquesta raó els monopolis intenten sempre capturar les administracions perquè aquestes garanteixin la continuïtat del monopoli. Veureu què passa a Espanya quan el sector del gas passi de la situació de monopoli en que està ara a una situació més liberalitzada; veureu que el que ha passat amb les comunicacions passarà en el sector del gas i passarà en el sector elèctric quan el sector també es liberalitzi.

En segon lloc, quan les empreses estan en un context competitiu perden molts arguments a l'hora d'anar a les administracions públiques demanant aixopluc. Per una raó: perquè els competidors reaccionen davant d'aquesta posició per part de les empreses. Imaginem-nos, per exemple, una empresa amb dificultats econòmiques que s'adreça a la seva administració corresponent demanant ajuts públics per poder sobreviure. Òbviament els competidors s'adrecen també a les administracions públiques dient "o ajuts per a tothom o ajuts per a ningú." Perquè el que intenten evitar és que una empresa ineficient, amb ajuts públics, pugui expulsar del mercat una empresa eficient que no compta amb els ajuts públics. Això afavoreix més la competència que l'absència de competència.

El tercer maldecap per a moltes empreses és que els beneficis extraordinaris –no els ordinaris– derivats de la inexistència de competència es redueixen. Això també ho posa de manifest la teoria econòmica: els beneficis del monopoli són superiors als beneficis d'una empresa amb

competència. En conseqüència el monopoli intenta resistir-se a la liberalització, perquè sap que la competència li farà baixar els preus, i que aquesta baixada de preus arrossegarà una reducció dels seus beneficis extraordinaris.

L'altre maldecap és que en competència el risc de desaparició de les empreses ineficients s'incrementa. Però també podem mirar la qüestió des de l'altre angle: en competència les possibilitats d'entrada de noves empreses s'incrementa i s'incrementa d'una forma significativa. El que hi ha en un marc competitiu és un moviment perpetu; es creen empreses, les empreses eficients se situen en el mercat, i a les empreses ineficients els queden dues alternatives: o convertir-se en empreses eficients o córrer el risc de desaparèixer del mercat. No hi ha cap mena de dubte que al final el resultat és millor que al començament. Si les empreses ineficients s'han convertit en eficients s'hi surt guanyant, i si una empresa eficient substitueix en el mercat a una empresa ineficient, també hi sortim guanyant.

També maldecap per als sindicats, perquè la competència modifica la cultura sindical. En absència de competència és difícil que les empreses desapareguin del mercat, però quan hi ha competència una empresa desapareix del mercat, i per tant un treballador perd el seu lloc de treball. En conseqüència la competència implica més els treballadors en el destí de les seves pròpies empreses. De fet això s'ha notat; mirem què ha passat a Espanya en els darrers anys: la cultura sindical s'ha modificat d'una forma rellevant. Fins i tot els diaris es fan ressò de les declaracions que pot fer algun líder sindical, com Antoni Gutiérrez, i diuen: “fins i tot està parlant el llenguatge dels propis empresaris.” Està parlant amb el llenguatge d'un sindicalista que ha entès en quina situació es troben les empreses en aquest moment, d'un sindicalista que ha entès que el discurs de fa uns anys en aquests moments no és vàlid perquè les condicions en el conjunt de l'economia s'han modificat d'una forma rellevant.

Les empreses tenen maldecaps perquè han d'adaptar els seus mètodes de gestió i de direcció i si no els adapten difícilment podran sobreviure en un món tan competitiu i que serà encara més competitiu en el futur.

Les administracions públiques també han de canviar el seu tarannà. Per què? Perquè no hi ha cap mena de dubte que per una banda els processos de desregulació i de liberalització i per una altra banda la moneda única han reduït la capacitat d'actuació per part dels governs. La política econòmica que s'aplica en aquests moments té molt poc a veure amb aquella que jo aprenia quan era estudiant a la facultat d'econòmiques. Ja no es pot utilitzar el tipus de canvi per millorar la competitivitat de les empreses. El tipus d'interès ve dirigit des d'una unitat central, el Banc

Central Europeu, i per tant els governs veuen com la seva capacitat de decisió es redueix de forma significativa. Abans quan les empreses perdien competitivitat es devaluava la moneda i tots tan contents, i el problema es tornava a repetir al cap de sis mesos o al cap d'un any. En aquest moments les administracions públiques veuen com una part rellevant del que havien estat les seves funcions tradicionals es desplaça o bé cap a un centre europeu o bé cap als gestors de les empreses, de forma que el context en què actuen les administracions s'ha modificat. Aquestes han de centrar-se sobretot en tot allò que té que veure amb l'interès públic; han d'anar deixant progressivament a les empreses que s'ocupin de tot allò que té que veure amb els interessos privats a les empreses i als ciutadans. És cert que les autoritats s'han de preocupar de l'ensenyament, de la sanitat, de la qualitat dels productes, de la pau social... S'han de preocupar de totes aquestes qüestions perquè són les que quedarien englobades dins d'aquest concepte que ningú no defineix però que ens serveix per posar-nos d'acord, que podem concretar dient "un interès públic". Les empreses saben perfectament el que han de fer en els mercats –ho saben perfectament– i els empresaris joves ho saben encara més que perfectament, perquè han estudiat tècniques modernes i perquè s'han aprofitat de tota l'experiència de la penúltima generació, si ells són l'última generació. Les administracions han de redefinir les polítiques econòmiques, han de saber què fan en defensa de la iniciativa privada, què fan amb les empreses públiques, què fan liberalitzant, què fan amb tot allò que estava regulat de forma ineficient, i han de pensar què fan amb la despesa pública. Fixem-nos que una part de l'èxit de l'economia espanyola –èxit reconegut per tots els països europeus– té el seu origen en l'aplicació d'uns criteris de política econòmica molt elementals, que comencen per una mesura tan senzilla com és frenar, i en el seu cas reduir, la despesa pública i contribuir a que es redueixin els tipus d'interès –que de fet ja es redueixen per la pròpia reducció de la despesa pública. Aquestes mesures, per elles mateixes, ja han estat un estímul per a les noves inversions, han contribuït a incrementar la capacitat de despesa de les famílies. Per què? Perquè els preus de molts productes han baixat com a conseqüència de la reducció de costos derivada de la reducció dels tipus d'interès, però fins i tot aquelles famílies que estaven endeudades amb una hipoteca han vist com la seva capacitat adquisitiva s'ha incrementat de forma significativa perquè els costos de la hipoteca s'han reduït i allò que abans es pagava al banc en aquests moments es paga a un altre operador en forma de cotxe, en forma d'electrodomèstic o en forma de vacances. Hi ha hagut una redistribució de la despesa però el que és evident és que els bancs també se n'han beneficiat al final, perquè una part d'aquesta superior activitat econòmica que ha provocat aquest moviment ha repercutit positivament també en l'activitat bancària.

Les administracions públiques han de redefinir també les seves pròpies estructures administratives. Els funcionaris d'abans no serveixen ara, els funcionaris d'ara han de complir unes funcions diferents de les dels funcionaris d'abans. Si no hi ha ajuts públics o si els ajuts públics es redueixen d'una forma substancial, també s'ha de reduir d'una forma substancial el nombre d'aquests funcionaris, la funció dels quals era donar ajuts públics a tot aquell que els anava a demanar. S'alliberen funcions i se'n creen unes altres, però és evident que és millor tenir metges que no pas ordenances. No hi ha cap mena de dubte: el país es beneficia més d'un metge que d'un ordenança, i tots dos poden ser assimilats a funcionaris públics, un de la sanitat i l'altre de l'organització dels passadissos dels ministeris. Això no vol dir que no hi hagi d'haver regulació. Sobre aquesta qüestió jo al començament feia la diferenciació entre el que podem qualificar com regulació eficient, que és aquella que contribueix al benestar dels ciutadans i a la superior eficiència de les empreses, i la regulació ineficient, que és aquella que impedeix que les empreses puguin fer allò que consideren més oportú i que els ciutadans puguin fer també allò que consideren més oportú.

De tota manera –i amb això acabo– no voldria donar la impressió que aquesta recepta val per a tots els països, perquè aquests principis, que estan emparats no solament amb el sentit comú sinó amb les reflexions dels economistes i també amb l'evidència empírica, no es poden aplicar ni mimèticament ni sobtadament a tots els països, i concretament a un país com Andorra. Jo crec que això s'ha de tenir en compte. De la mateixa manera que fa uns anys també podíem dir que els principis que inspiraven el funcionament d'unes economies europees no es podien aplicar de cop a l'economia espanyola, de la mateixa manera que no podem aplicar de cop els principis que inspiren l'economia americana a l'economia europea. Això són processos que exigeixen en primer lloc tenir les idees molt clares, saber cap a on s'ha d'anar i aleshores s'ha de tenir la cautela suficient per saber a quin pas s'ha d'anar cap a l'objectiu que s'ha definit prèviament.

Si parlem d'Andorra no podem oblidar que Andorra és un país petit obert al món. Aquesta obertura al món va ser el que a mi em va inspirar a fer una tesi doctoral sobre Andorra. Espanya en aquells moments no estava oberta al món. Andorra estava oberta al món i per tant des d'Andorra es podien estudiar fenòmens que des d'Espanya eren de més difícil anàlisi. I el fet d'estar oberta al món planteja problemes de dependència, problemes de vulnerabilitat i planteja una altra qüestió, que té que veure amb el que acabo de dir: els països oberts, els països tan oberts com Andorra, estan sotmesos a una fortíssima competència per part sobretot dels països que l'envolten, però també d'altres països.

Internet accentuarà aquesta competència, perquè moltes operacions que abans s'havien de fer físicament, en aquests moments –també es podien fer per telèfon, però en aquests moments la cultura d'internet és diferent a la cultura del telèfon, coses que no es feien per telèfon ara es faran per internet. Es comprava poc per telèfon –jo dec ser una excepció perquè compro tots els autos per telèfon, perquè tots són iguals, jo ja sé que soc una excepció– però en canvi es compren autos per internet. Fins i tot els diaris ja parlen d'un canvi de situació important com és que els ciutadans –als Estats Units això és freqüent– diuen: “vull comprar un auto d'aquestes característiques, espero ofertes.” I els venedors d'automòbils –els concessionaris d'automòbils–, que segueixen també els interns corresponents, fan ofertes. D'aquesta manera estem canviant els principis de l'economia, i allò que els llibres d'economia qualificaven com la sobirania del consumidor està molt més a prop gràcies a la utilització d'internet. Ja fa un mes i mig el diari parlava que això arribava fins i tot a la demanda de benzina i que en determinades ciutats americanes els ciutadans es posaven a internet dient: “el mes que ve estic disposat a comprar dos-cents litres de benzina, faci'm vostè ofertes.” I reben ofertes de benzineres concretes.

Això és internet, això serà internet, això i molt més. Sabeu per exemple –això m'ho va explicar l'altre dia un empresari– que per arreglar una màquina amb control numèric ja no és necessari desplaçar l'operador. L'empresari de Burgos havia venut una màquina a un empresari canadenc; a través d'internet la màquina de l'empresari canadenc va enviar informació de l'avaría a l'empresari situat a Burgos; l'empresari situat a Burgos va diagnosticar l'avaría i li va enviar la peça per UPS, peça que va arribar al cap de 24 hores a Canadà. Això són els canvis d'internet. Podrem arreglar els nostres autos, aquests que van ja amb l'endoll, d'aquí a un temps –o com a mínim diagnosticar les avaries– des de casa nostra sense necessitat d'anar al taller. Això són les coses que fa internet, aquestes i altres més.

Els països petits endemés tenen condicionada la dimensió de les seves empreses. Per tant es tracta d'empreses que s'han d'especialitzar per una banda però per altra banda són empreses més vulnerables i per tant necessiten una protecció eficient –d'això no en cap mena de dubte. Endemés els països petits tenen una cosa important que és una identitat nacional que han de preservar. En conseqüència aquests tres elements per a mi ja són elements diferenciadors que expliquen perquè aquells principis que són tan clars des del punt de vista de l'anàlisi econòmica o de l'evidència empírica s'han de prendre en consideració però s'han d'aplicar amb molta cautela. No fem mai experiments de pressa. A Madrid diuen una cosa: “*los experimentos con gaseosa*,” els experiments amb cautela i poc a poc. A més quan nosaltres discutíem el procés de liberalització a Espanya, sempre dèiem: “anem amb compte, tinguem en compte el que han fet

els demés, no siguem els últims però no siguem tampoc els primers, que s'equivoqui un altre, i que nosaltres ens puguem aprofitar de l'error dels demés.” En conseqüència en els països petits s'ha de trobar l'equilibri entre el que és el marc que ha de contribuir a l'eficiència dels empresaris i per altra banda la preservació de la pròpia identitat. Això és difícil. Els països més grans aquests problemes no els tenen. Anglaterra no té problemes d'identitat –tampoc sé si té massa problemes d'eficiència empresarial– però el que sí sé és que problemes tant importants com aquest no els té i que aquests problemes s'han de plantejar, no es poden oblidar.

Per tant les idees generals vàlides per als països grans s'han d'assimilar, s'han d'adaptar, pas a pas, però amb dates. Les coses s'han de fer amb dates, sinó no es fan mai. Els estudiants estudiàvem sempre la setmana abans. A mi quan em diuen de preparar una conferència, em diuen: “necessita mesos?” No, necessito una setmana, perquè la preparo sempre la setmana abans; per tant la prepararé la setmana abans, sigui la setmana entrant o sigui d'aquí sis mesos. Posar dates té un avantatge i és que suposa un compromís. Suposa un compromís per a les empreses i suposa un compromís per a les administracions. Si no hi ha data les coses no es fan.

S'ha de fer pas a pas amb dates i amb seny andorrà –seny andorrà demostrat històricament, no hi ha cap mena de dubte. Quan un revisa la història d'Andorra troba moltíssims exemples que han permès als andorrans sortir de situacions difícils. I si ho han fet en el passat no hi ha cap mena d'argument que sigui vàlid per dir que no podrà ser així en el futur. Serà així en el futur com ha estat en el passat tantes i tantes vegades.

Crec que hem de pensar –i acabo ja– que de la mateixa manera que els països de la Comunitat Econòmica Europea hem respost al repte dels Estats Units, Andorra haurà de respondre al repte que planteja aquest món canviant, que és un món progressivament liberalitzat, amb clients que cada vegada són més exigents, i amb clients que cada vegada més coneixen els mercats, i al conèixer els mercats són més exigents i al ser més exigents busquen un superior coneixement dels mercats. Per tant el que haurà de fer l'activitat econòmica andorrana –en la meva opinió– és adaptar-se a això, igual que ha fet en el passat, i aleshores de la mateixa manera que fa uns anys dèiem que un dels camins de futur a Andorra està en el comerç, l'hostaloria i el turisme, en aquests moments jo no tinc cap mena de problema per poder dir que també està en el desenvolupament de totes aquelles activitats que, relacionades amb les activitats tradicionals i amb d'altres de noves, tindran com a punt de suport tot el que té que veure amb internet i amb les aplicacions d'internet. Això ho ha de fer un país com aquest, un país com Andorra, ho ha de fer des de la seva història, que no ha d'oblidar, des de la seva capacitat d'adaptació a l'era digital, com ha fet als anys seixanta, als setanta, als vuitanta i als noranta. Ara Andorra disposa d'un

avantatge molt rellevant, que abans jo crec que no la tenia amb la intensitat que la té ara: ara té professionals qualificats, professionals que no solament han passat per universitats espanyoles o franceses, sinó han passat per universitats de països més llunyans, on han après [...] la resposta als reptes que planteja internet.

En definitiva no han de fer altra cosa que aquella que van fer els andorrans als anys seixanta quan els espanyols –suposo que també els francesos– trèiem el nas aquí acompanyats d'aquell poderós artefacte que era el sis-cents, que ens va permetre conèixer l'estranger amb més freqüència. Si en aquell moment es van adaptar i ho van fer bé, en aquest moment jo no tinc cap mena de dubte que s'hi adaptaran i que ho faran tan bé com ho van fer fa quaranta, cinquanta anys.

Res més i moltes gràcies.

