

## VISIÓN PERSONAL

## Tres falacias sobre Cataluña



**Ramón Tremosa i Balcells**  
Departamento de Teoría Económica Universidad de Barcelona

El 4 de noviembre este periódico vinculaba el menor crecimiento catalán a la "inestabilidad política" y se hacían tres afirmaciones de difícil digestión.

1) En la literatura económica está muy demostrada la relación entre flujos fiscales y crecimiento económico, y por ello es dudoso que nada tiene que ver el menor crecimiento catalán con el déficit fiscal. Que en los últimos años el PIB español haya crecido por encima del europeo se debe, en buena parte, al gran efecto multiplicador causado por los fondos europeos: al ser flujos que no presentan contrapartida (a diferencia de los saldos comerciales, en donde salidas de bienes compensan entradas de dinero), los fondos europeos han supuesto un auténtico "café que llueve en el campo". Si no fuera así no se entendería la preocupación por su reducción a medio plazo. El nuevo Estatuto catalán plantea una reducción de las aportaciones catalanas al resto del Estado: nada se sabe de las mismas (el talante de Zapatero no alcanza las balanzas fiscales), pero algo habrá en que Cataluña aporta mucho más de lo que recibe. Si no fuera así, ¿cuál sería el problema, a qué viene tanto rechazo? Se concede el concierto económico y todos tan contentos.

La revista académica británica *Applied Economics*, una de mejores en economía regional, ha publicado un artículo cuyo explícito título es *Macroeconomic effects of Catalan fiscal deficit with the Spanish State* (vol. 37, págs. 1455-1463, 2005): para sus autores, sólo con una reducción a la mitad del déficit fiscal catalán, del 9,2% al 4,5% del PIB catalán, podrá la economía catalana recuperar la senda de convergencia en el contexto europeo, brillante desde 1986 hasta que se estanca en 1997: año en que, por cierto, con un Gobierno liberal, dicho déficit fiscal crece del 6% al 9% del PIB catalán.

2) Se afirma también que en EEUU hay estados con un déficit fiscal superior al catalán. Si entran en [www.ksg.harvard.edu/taubmancenter](http://www.ksg.harvard.edu/taubmancenter) encontrarán cuánto pagan y cuánto reciben del Gobierno federal los 52 estados. En 1999, California pagaba sólo el 1,8% de su PIB, Illinois el 4,5%, New York el 2,1% y Michigan el 3,2% (ver *L'espòli fiscal*, de Jordi Pons y Ramón Tremosa, 4ª edición, Editorial 3 i 4, València, 2005). Todos ellos muy por debajo del 9,2% de Cataluña, según datos oficiales de la Generalitat para 2001. Igual que en Alemania, donde los estados contribuyentes no aportan más del 4% del PIB, el nuevo Estatuto propone una contribución catalana al resto del Estado que no cercene su crecimiento económico.

3) Que "Madrid sea la que más aporta" sólo es posible aplicando el criterio de cálculo del beneficio, menos riguroso y menos preciso que el criterio del flujo monetario: ello es así según la literatura internacional de cálculo de balanzas fiscales, si lo que se pretende es calcular el impacto sobre el crecimiento económico de la actuación del sector público en un territorio. Madrid sólo es la que más aporta si consideramos como válido el supuesto de que las inversiones del Estado en Madrid bene-

fician "por igual" a todos los ciudadanos del Estado, tanto si viven en la capital como en Girona o las Baleares, lo que permite centrifugar ficticiamente un gasto hecho en la capital a las otras autonomías. Que Madrid sea la que más aporta no refleja la imagen fiel de su economía en gran crecimiento, impulsada por faraónicas infraestructuras públicas. Exactamente lo contrario que en Cataluña, donde la insuficiencia de capital público no permite al capital privado desplegar todo su potencial de crecimiento. Como en la contabilidad, diferentes maneras de amortizar el inmovilizado afectan en gran medida el resultado contable: no todos los métodos de cálculo son iguales.

## Gasto liquidado

Coincido con Ángel de la Fuente cuando pidió en 2003 una memoria anual territorializada del gasto liquidado, no presupuestado, del Estado por territorios: en caso de no haberla, y aún hoy no la tenemos, "el Estado perderá el debate por incomparecencia". Hoy, las encuestas de *La Vanguardia* muestran que el 70% de los catalanes cree que el déficit fiscal catalán frena el crecimiento económico catalán (25.07.2005) y que el 82% quiere que la Generalitat recaude todos los impuestos de Cataluña (09-10-2005). Y subiendo.

Antoni Zabalza, hace un año en Mallorca, machacó las balanzas fiscales no oficiales que FUN-CAS publica desde 1996, justo el año en que dejaron de publicarse las balanzas oficiales en España (y en las que Madrid aparecía con déficit fiscal cero). Ante Pablo Alcaide, Zabalza las criticó duramente por su falta de metodología y rigor: en 2003 sus autores reconocen que "contienen un elemento importante de opinión personal".

El conseller Castells explica una anécdota de cuando era miembro del Tribunal de Cuentas Europeo, que publica las balanzas fiscales en la UE: ante un belga que pedía aplicar el criterio del beneficio, para disimular los beneficios de la capitalidad, un griego afirmó que cambiaba todo los fondos de cohesión griegos por 10.000 eurofuncionarios en Atenas. Y también Guillem López-Casasnovas comenta irónicamente cómo, ante el traslado de la CMT a Barcelona, se habla de "deportación" (Bustelo) y se presenten todo tipo de recursos en contra (Comunidad, Ayuntamiento): si se beneficia por igual a todos los españoles desde Madrid, ¿ello no vale desde Barcelona?

Por una vez vamos a hablar de dinero para desmentir a Cambó, para quien el catalán es el más romántico y sentimental de los pueblos de España: también sugirió Cambó que sería peor para la economía catalana una democracia centralista, donde Cataluña sólo dispusiera del 16% de los votos y no tuviera capacidad negociadora efectiva, que una dictadura unipersonal influenciada. El crecimiento económico y el nivel de vida de Cataluña están hoy en juego. Mucho de todo esto hay detrás del sí del 90% del Parlamento catalán al nuevo Estatuto.

## A FONDO

## Competencia y conductas empresariales



**Julio Pascual**  
Director de Competencia, Ashurst

La política de competencia se presenta hoy con dos rostros, como Jano, el antiguo dios romano. Su objetivo es defender la competencia en los mercados, pero esto se hace de dos modos: mediante el control de conductas y mediante el control de estructuras. En el control de conductas, los poderes públicos persiguen y reprimen los comportamientos anticompetitivos de las empresas que la ley prohíbe y, en el control de estructuras, esos mismos poderes lo que hacen es tratar de evitar que, mediante operaciones de compras o fusiones, se creen estructuras empresariales en el mercado que sean potencialmente perturbadoras de la competencia y difícilmente reversibles. A esta segunda expresión de la política de competencia se le conoce también como control de concentraciones. Los dos rostros del moderno Jano que simboliza el Derecho de la competencia son, pues, el represivo, representado por el control de conductas, y el preventivo, representado por el control de concentraciones. Es obligado que los empresarios conozcan hoy las líneas generales de uno u otro. En cuanto a las conductas anticompetitivas prohibidas por ley se integran, en Europa y en el mundo, en dos grupos: por un lado, el de las llamadas conductas colusorias y, por otro, el de las conductas abusivas de una posición dominante. En España, además, como también en otros dos países de la Unión Europea, se prohíben por el Derecho de la competencia represivo las conductas desleales que por su importancia afecten al mercado. Por su mayor frecuencia y, sobre todo, por la universalidad de su prohibición, daremos hoy unas breves pinceladas sobre las conductas colusorias y los abusos de posición dominante.

Las conductas colusorias son los acuerdos anticompetitivos entre empresas, ya sean para fijar precios, limitar la producción, repartirse mercados, o cualquier otra finalidad anticompetitiva. Y tanto da que las partes del acuerdo sean identificables porque el pacto se haya hecho entre dos o más empresas, como que la concertación de voluntades en que consiste el acuerdo aparezca revestida de una decisión tomada en el seno de una asociación empresarial. En cualquier caso, estos acuerdos, que siempre son plurilaterales, están prohibidos, y son sancionables y nulos de pleno derecho. Los abu-

sos de posición dominante son, sin embargo, principalmente conductas de carácter individual, aunque quepa considerar también como abusiva de posición dominante, en este caso colectiva, la conducta armonizada de carácter abusivo que llevan a cabo varias empresas, sin necesidad de concertar sus voluntades, cuando entre todas ostentan una posición de dominio en el mercado. La figura de la posición dominante colectiva no es, sin embargo, pacífica en la doctrina, y el propio Tribunal Superior de Justicia europeo la trata de desigual manera cuando actúa en control de conductas que cuando lo hace en control de concentraciones. Nosotros, en adelante, nos vamos a referir al abuso de posición de dominio individual, que no es discutido y es el más frecuente.

## Cuestión de poder

No dice la Ley española de Defensa de la Competencia ni el Tratado de la Unión qué es una posición dominante ni qué constituye un abuso de la misma. Sin embargo, la Jurisprudencia de los Tribunales de la Unión Europea ha venido tallando estos conceptos a lo largo de los años y, aunque su evolución explicativa no haya sido lineal, hoy puede decirse que la interpretación consagrada es clara: tiene una posición dominante en el mercado una empresa cuando goza de una independencia de comportamiento ante competidores, proveedores o clientes tal que está en condiciones de no tomar en consideración las posibles reacciones de éstos. Y abusa de esa posición de dominio cuando, desde ella, lleva a cabo un comportamiento, para el que carece de justificación objetiva, y que le permite alcanzar ventajas que serían inasequibles en condiciones de mayor competencia. El abuso de posición dominante puede concretarse en un número ilimitado de actuaciones, tantas como la imaginación humana sea capaz de concebir, pero los casos más frecuentes se concretan en prácticas como: imposición de precios u otras condiciones, limitación de la producción o del suministro y la aplicación de condiciones desiguales para situaciones equivalentes, todo ello, obviamente, efectuado injustificadamente desde una posición de dominio en el mercado.

En fechas próximas, dibujaremos los contornos de la otra cara del Jano: el control de concentraciones.

**Expansión**

[expansion@recoletos.es](mailto:expansion@recoletos.es)

**R**

Depósito Legal M-15572-1986  
ISSN 1576-3323

**DIRECTOR** Jesús Martínez de Rioja Vázquez  
**DIRECTOR DE REDACCIÓN** Iñaki Garay  
**DIRECTOR ADJUNTO** José Apezarena  
**SUBDIRECTORES** Manuel del Pozo y Martí Saballs

**REDACTORES JEFES** Maybe A. Ayuso, Pilar Cambra, Roberto Casado, Carlos Cuesta, Juan José Garrido, Augusto González-Besada, Francisco Oleo y José Orihuel (Cataluña)

**Empresas** Clara Ruiz de Gauna y Marta Fernández **Finanzas/Mercados** Laura García y Gonzalo Fernández **Economía** Estela S. Mazo **Entorno** Tino Fernández **Corresponsal político** Manel Manchón **Expansión & Empleo** Pilar Trucíos **Expansion.com** Cristina Zollo **Infografía** José Juan Gámez **Fotografía** Rafael Martín **Cataluña** Gemma Martínez **Comunidad Valenciana** Julia Brines **Galicia** Abeta Chas **Comunidad Europea** Ramón Rodríguez Lavín **Nueva York** Juan Llobell **Londres** Miquel Roig

**MADRID** 28046. Paseo de la Castellana, 66. Tel. 91 337 32 20. Télex. 41889. Fax: **Empresas** 91 337 32 45. **Finanzas** 91 337 32 04. **Economía** 91 321 69 55. **Fin de Semana/ Expansión & Empleo/Especiales** 91 337 32 66.  
**BARCELONA** 08017. Avda. Diagonal, 640. Edif. 3-4.ª planta. Tel. 93 227 67 00. Telefax 93 227 67 61.  
**BILBAO** 48001. Gran Vía, 8. 3.ª dcha. Tel. 94 435 65 20. Telefax 94 435 65 25.  
**VALENCIA** 46004. Pasaje Doctor Serra, 1. 2.ª pta. 5. Tel. 96 351 77 76. Fax 96 351 81 01.  
**SEVILLA** 41011. República Argentina, 25. 9.ª planta. Tel. 95 499 14 40. Fax 95 427 25 01.  
**VIGO** 36203. López de Neira, 3. 3.ª Oficina 303. Tel. 986 22 95 88. Telefax 986 43 81 99.  
**BRUSELAS** Bd. Charlemagne, 46. 1000 Bruselas. Tel. (322) 2311932. Fax (322) 2309303.  
**NUOVA YORK** 1330. Avenue of the Americas, 8.º New York, NY 10019. Tel. (1212) 641 65 96. Fax (212) 641 65 97.  
**LONDRES** Financial Times, Number One Southwark Bridge. London SE1 9HL. Tel. 44 20 78733369. Fax 44 20 78733731.

## Publicidad NOVOMEDIA, S.A.

**PRESIDENTE** José Manuel Rodrigo  
**DIRECTOR ÁREA ECONOMÍA** Pablo Sempere  
**JEFE DE PUBLICIDAD** Jaime Sánchez

**MADRID** Eva Fernández. Paseo de la Castellana, 66. Tel. 91 337 09 62-91 337 32 58. Fax 91 337 31 77

**BARCELONA** Jefe de Publicidad Alicia Monteagudo Avda. Diagonal, 640. Edif. 3-4.ª planta. Tel. 93 227 67 11. Fax 93 227 67 62.

**BILBAO** Juan Luis González Anduiza Gran Vía, 8-3.º dcha. Tel. 94 435 65 20. Fax 94 435 65 25.

**VALENCIA** José Vicente Sánchez Beato Pasaje Dr. Serra, 1, 2.º, pta. 5. Tel. 96 351 77 76. Fax 96 351 81 01.

**ANDALUCÍA** Miguel Dávila Avda. República Argentina, 25. 9.º B. 41011. Tel. 95 499 14 40. Fax 95 427 25 01.

**GALICIA** Miguel Vlu C/ Juana de Vega, n.º 10 bis -5.ª planta. 15003 La Coruña. Tel. 981 20 85 37. Fax 981 22 84 59.

## COMERCIAL

**SUSCRIPCIONES** Paseo de la Castellana, 66. 28046 Madrid. Tel. 902 37 33 37. Fax 91 337 37 71  
**EJEMPLARES ATRASADOS CDA.** Tel. 902 50 54 86. Fax 91 208 93 31.

## CIRCULACIÓN

**MADRID** Paseo de la Castellana, 66. Tels. 91 337 38 76-91 337 37 89. Fax 91 337 37 91.

**SEVILLA** Polígono Industrial La Palmera. Parcela 3. Carretera Madrid-Cádiz, km. 550. 41700 Dos Hermanas (Sevilla)  
**BARCELONA** Avda. Diagonal, 640. Edif. 3-4.ª planta.

## IMPRESIÓN

**RECOPIR IMPRESIÓN, S.L.**  
Tel. 91 692 73 20. Fax 91 692 13 74

**DIFUSIÓN CONTROLADA POR**

