

LUNES, 27 de septiembre de 1999

TRIBUNA:

## ¿El fin de una siesta de 19 años? GERMÀ BEL

GERMÀ BEL | 27 SEP 1999

Archivado en: [Opinión](#) [Promodés](#) [Continente](#) [Fusiones empresariales](#) [Carrefour](#) [Caprabo](#) [Pryca](#) [Finanzas autonómicas](#) [CIU](#) [Comunidades autónomas](#) [Política económica](#) [Administración autonómica](#) [Cataluña](#) [España](#) [Empresas](#) [Finanzas públicas](#) [Partidos políticos](#) [Finanzas](#) [Economía](#) [Política](#) [Administración pública](#)

Pryca y Continente han anunciado su fusión. El objetivo, se dice, es el interés de la distribución comercial francesa en prevenir el ataque de gigantes estadounidenses como Wal-Mart. Pero los efectos del nuevo grupo sobre el mercado son inquietantes. Ha surgido gran preocupación a causa de la dimensión de la cadena resultante, que ostentará el liderazgo en el sector en Cataluña. Esta dimensión le conferirá una posición de dominio en algunas zonas del territorio. De ahí pueden emerger problemas, si esta empresa dominante abusa de su poder de mercado y lo utiliza para perjudicar a la competencia existente, o para prevenir la aparición de competencia en el futuro. ¿Cuáles son los principales riesgos que genera el proceso de concentración? En general, existe un acuerdo entre los expertos en considerar que los precios para los consumidores pueden descender un poco: al reducir costes, la cadena puede realizar políticas de precio más agresivas. Por ahí no parecen existir riesgos de perjuicio para los consumidores; nada indica que vayan a subir los precios. Pero diferente es el caso de los proveedores de las grandes cadenas de distribución. La concentración desequilibra el poder de negociación entre cadenas y proveedores a favor de las primeras. Esto puede generar condiciones contractuales realmente gravosas para la parte débil, es decir, el proveedor, especialmente el local. Si éste es el riesgo máximo, la vía para solucionarlo está al alcance de las autoridades políticas españolas y catalanas: promulgar normas que regulen de forma más estricta las condiciones de negociación entre grandes compradores y pequeños y medianos proveedores. Por ejemplo, se pueden endurecer los periodos máximos para el pago, y el derecho irrenunciable a la percepción de intereses si el pago se demora demasiado, por causa de fuerza mayor. No es preciso esperar ningún dictamen de la Comisión Europea para avanzar por esta vía. Sin embargo, en la actual retórica política sobre la fusión Pryca-Continente no parece avanzarse hacia lugar alguno. El Gobierno de CiU da muestras, muy expresivas, de estar preocupado por esta operación empresarial. Ha emprendido estudios sobre grados de concentración de la oferta comercial en algunos municipios muy poblados de Cataluña, y ha encontrado que la presencia Pryca-Continente en algunos de ellos supera el 33%. Pero es muy difícil que las autoridades europeas consideren seriamente los estudios de la Generalitat, que ha forzado un poco los datos, en su afán por sobredimensionar el ya de por sí preocupante grado de concentración. Y sobre todo, la dimensión geográfica local no parece la más adecuada para fundamentar decisiones de la Comisión Europea. Afortunadamente, cabe añadir. Porque si la dimensión local o microterritorial fuera la de referencia, las decisiones de la Comisión Europea podrían afectar muy negativamente a cadenas de raíz autóctona como Caprabo. Hasta que la fusión no se complete, Caprabo es la líder de la gran distribución en Cataluña, con el 14% del mercado. Si la Comisión Europea fuera un poco más allá de la veintena de municipios estudiados por la Generalitat, podría apreciar la existencia de un monopolio casi absoluto de Caprabo en muchas zonas y, como dice el consejero Subirà, "obviamente, esto ha de tener consecuencia". Tras unas semanas de hiperactivismo mediático de la Generalitat y de proclamas retóricas a favor de la competencia, queda la sensación de que, efectivamente, el 17 de octubre hay elecciones, las percepciones del sector del pequeño y mediano comercio son muy importantes, y había que improvisar alguna actuación. No importa mucho que lo que se esté haciendo no conduzca a ningún lugar y que no se haga nada de lo

que sería realmente importante: trabajar con las autoridades españolas para regular las condiciones contractuales entre grandes compradores y proveedores. Este punto es clave para compensar la debilidad de los proveedores y para evitar que las grandes cadenas abusen del poder de compra para dificultar la competencia al comercio medio. Aunque también se podría pensar que la esterilidad de la acción emprendida por la Generalitat es fruto de su falta de práctica a favor de la competencia. CiU parece haber despertado de una larga siesta de 19 años, en los que se había erigido en campeona de las restricciones a la competencia. Para botón de muestra está su obsesión por el control de horarios y días de apertura en el comercio. También es bueno traer a la memoria cómo consiguió CiU eliminar la ampliación del periodo de rebajas del comercio y la inmediata liberalización total del gas natural del paquete de medidas contra la inflación que Rato presentó en abril. Al final pasa lo que pasa. Tras 19 años de defensa de monopolios y de política contra la competencia, CiU ni sabe cómo defenderla ni tiene credibilidad ante las instituciones que tomarán las decisiones. La esterilidad de la acción de la Generalitat ante la fusión Pryca-Continentes es una metáfora algo inoportuna del agotamiento de una forma de hacer política.

Germà Bel es profesor de Economía de la Universidad de Barcelona.