

ECONOMÍA Y NEGOCIOS

CONSUMO DE CEMENTO



» Recuperación del ladrillo

La mejora de la construcción se aprecia en el consumo de cemento: en abril llegó a 961.712 toneladas, un 13,3% más que un año antes. Es la mayor alza anual desde 2007, aunque entonces se usaban 4,5 millones de toneladas al mes.



La comisaria de Competencia, Margrethe Vestager, durante la entrevista. / DELMI ALVAREZ

MARGRETHE VESTAGER Comisaria de Competencia

“Google favorece sus propios servicios”

LUCÍA ABELLÁN. Bruselas. Una pared plagada de mariposas, una elegante silla a rayas de diseño danés y varios cuadros coloristas asemejan el despacho de Margrethe Vestager (Glostrup, Dinamarca, 1968) más a una galería de arte que a una oficina. La comisaria europea de Competencia de rocha espíritu nórdico al desplazarse a una sala de espera del Ejecutivo comunitario para recibir a EL PAÍS. Esa misma naturalidad en las formas la envuelve para hablar de las batallas que ha abierto contra gigantes como Google y Gazprom, incluso para discrepar discretamente de la línea que adoptó su antecesor, Joaquín Almunia, en el caso de la tecnología estadounidense. La comisaria con más poder de Bruselas está en España para reunirse hoy y mañana con

ministros, con la Asociación Española de la Banca y con el Banco de España, entre otros organismos. “Para hablar con gente”, resume sin querer dar más detalles.

Pregunta. El caso Google se ve desde fuera como la lucha contra un gigante. ¿Redujo tanto el alcance de su pliego de cargos para asegurarse de que puede ganar?

Respuesta. El caso ha durado ya mucho, con negociaciones que iban y venían. Se dedicó mucho esfuerzo a eso y al final no salió bien, así que tuvimos que encontrar otra vía. Algunas de las primeras quejas que recibió la Comisión eran sobre el servicio de comparativas de precios de Google. Así que pensé: este es un punto de partida obvio. Una vez finalice este proceso, sabremos más sobre otros servicios, viajes, mapas...

“Los mercados de telecomunicaciones de la UE están muy fragmentados”

“Queremos saber qué empresas utilizan trajes fiscales a medida”

Investigaciones que afectan a España

Fútbol. La Comisión tiene abiertos varios casos sobre el fútbol español, relativos a avales a las deudas de clubes, impagos a la Seguridad Social y cesión de terrenos. La comisaria avanza que “probablemente después de verano habrá resultados. Se ha investigado durante mucho tiempo y creo que todo el mundo agradecería que terminara ya”.

Ayudas a la banca. El Estado avala desde 2013 los créditos fiscales de los bancos para que computen como capital de máxima calidad. Bruselas ha abierto una investigación preliminar para ver si esas garantías —otorgadas a los ahorros de impuestos futuros que Hacienda concede a las empresas por pérdidas pasadas— constituyen ayudas de Estado ilegales. “Es pronto para sacar conclusiones, pero la banca española lo está haciendo mucho mejor ahora y, con la reestructuración realizada, es un sector mucho más fuerte. España ha empezado a devolver antes de tiempo el crédito europeo a los bancos: esa es una señal muy fuerte de recuperación”, cree Vestager.

Eléctricas. Competencia analiza si España y otros 10 países conceden ayudas a las eléctricas contra los apagones: “Muchas veces estos mecanismos se establecen dando subsidio tras subsidio. Estamos viendo cómo se usa en cada Estado”.

P. ¿Y el resto de casos?

R. Tenemos investigaciones activas sobre otras conductas de Google. Una muy conocida en España, la copia de contenidos de terceros, y otra sobre publicidad. Pero si quisiera hacerlo todo a la vez, llevaría mucho tiempo.

P. Viajó a Estados Unidos justo después de presentar el caso contra Google. ¿Ha convencido a sus socios estadounidenses de que no ataca la innovación, sino que es un caso puro de competencia?

R. De hecho nosotros lo vemos como un caso a favor de la innovación. Si nuestras inquietudes son ciertas, que Google favorece sistemáticamente sus propios servicios, es muy difícil para un innovador aparecer en una búsqueda general. No es un caso sobre una compañía innovadora, sino sobre una conducta en las búsquedas.

P. ¿Por qué no tenemos empresas como Google en Europa?

R. ¡Si tuviera la respuesta, tendría que haberla dado hace mucho tiempo! Hay una cosa que a veces infravaloramos: el acceso al capital, en especial al capital riesgo. Hay muchos negocios que empiezan en Europa, que tienen éxito pero en el momento de crecer, no encuentran inversores. El eco-

sistema es completamente diferente en Estados Unidos.

P. En el caso Gazprom, Rusia pide un acuerdo intergubernamental. ¿Es posible?

R. Gazprom es un caso de competencia muy claro. Lo que queremos es recibir una respuesta al pliego de cargos que hemos presentado, que recoge una imposición injusta de precios altos con la que podemos acabar. Gazprom aplica una estrategia exitosa de división del mercado. Obliga a comprar una cierta cantidad de gas, el esquema de precios es especial para cada Estado...

P. ¿Cree que Rusia puede utilizar el caso para desvincularse de los acuerdos de paz de Minsk?

R. No mezclo los casos de competencia con política exterior porque eso arriesgaría la legitimidad de las dos cosas.

P. ¿Le han dado ya los Estados la información que les pidió sobre los marcos fiscales a medida (tax rulings) para grandes empresas?

R. Sí, hace unos días faltaban solo tres Estados que no habían dado los nombres de las compañías. Se trata de ver si el modelo es selectivo, si usted puede tener un tax ruling que yo no puedo. Esa es nuestra preocupación, por si constituyen ayudas de Estado.

P. ¿Y los Estados le están dando los nombres de las empresas?

R. Sí, porque lo peculiar del tax ruling es que no es un esquema, es específico. Y cuanto más traje a medida sea, más preguntas harémos. Por eso estamos muy interesados en los nombres de las compañías. Nos gustaría ver si hay casos en los que se pueda estar utilizando para crear una planificación fiscal agresiva.

P. Cuando analiza este caso, ¿tiene en mente que muchos ciudadanos sufren la austeridad mientras hay grandes firmas que apenas pagan por sus beneficios?

R. Esa es una de las fuerzas motoras del debate sobre fiscalidad. Trabajo estrechamente con Moscovi y es una prioridad política. Muchos ciudadanos que han experimentado recortes pueden pensar: bueno, todos deberían contribuir, también los negocios que logran beneficios en mi país.

P. La Comisión defiende las fusiones para fortalecer el sector europeo de telecomunicaciones. ¿Cómo lo ve desde el punto de vista de la competencia?

R. Depende. Los mercados de telecomunicaciones están muy fragmentados, son muy nacionales. En caso de fusión, tratamos de ver adónde puede ocurrir el consumidor si la fusión se traduce en precios más altos o en menos oferta. Porque hasta que tengamos un mercado más europeo, es difícil que haya pocos actores. En algunos aspectos, el mercado estadounidense va por delante del europeo, pero muchos americanos tienen poca oferta en telecomunicaciones y precios más altos que en Europa. Hay que asegurar que los europeos tengan precios asequibles y mucha oferta.