

## 1<sup>er</sup> Encuentro de la Association of Competition Economics en España

Barcelona, 19 de octubre de 2006

### RESUMEN DE LA JORNADA

El 1<sup>er</sup> Encuentro de la Association of Competition Economics en España se celebró el pasado 19 de octubre en la sede de la Fundación Rafael del Pino, en Madrid. Más de un centenar de juristas, economistas y expertos en competencia se dieron cita en este acto organizado por el Centro Sector Público-Sector Privado (Centro SP-SP) del IESE y la Fundación Rafael del Pino.

A lo largo de la jornada se evidenció la necesidad de aumentar la implicación de economistas en el análisis de los expedientes sobre las operaciones de concentración. Todos los ponentes coincidieron en que el nuevo proyecto de Ley de Defensa de la Competencia es positivo y que ha sido consensuado y meditado. Quedó clara la utilidad de los métodos cuantitativos en los casos de defensa de la competencia, aunque su aplicación aún es escasa en España. Y también se analizaron los diferentes tipos de acceso a la red en el mercado de banda ancha.

\* \* \*

### SESIÓN DE APERTURA



Berenguer Fuster, Petitbò y Vives en la sesión de apertura.

La apertura corrió a cargo de Luis Berenguer Fuster, presidente del Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC); Amadeo Petitbò, director de la Fundación Rafael del Pino y Xavier Vives, director académico del Centro SP-SP del IESE.

**Amadeo Petitbò**, director de la Fundación Rafael del Pino, pidió más implicación de economistas en los expedientes sobre las operaciones de concentración. Por su parte, **Xavier Vives**, director académico del Centro SP-SP, explicó que el objetivo de la Association of Competition Economics es reunir y promover el debate entre especialistas en el campo de la competencia del sector público, privado y académico. La próxima reunión anual de la Association of Competition Economics Europea se celebrará el próximo 30 de noviembre en Mannheim (Alemania).

Vives, coordinador del encuentro, agradeció la colaboración del Comité Científico, formado por Íñigo Herguera (Universidad Complutense de Madrid y Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones), Núria Mas (IESE Business School), Massimo Motta (European University Institute y Universitat Pompeu Fabra), Jorge Padilla (LECG) y Georges Siotis (Universidad Carlos III de Madrid).

**Luis Berenguer** subrayó que la actividad del Tribunal de Defensa de la Competencia, institución que preside, se centra en el efecto de tienen las operaciones de concentración en el mercado. Apuntó que hay que centrarse en la defensa de la competencia, más allá de perseguir al infractor, y que para ello es necesario analizar las posibles consecuencias de estas operaciones en el mercado.

Berenguer puso en duda el efecto disuasorio de las multas y añadió que "no hay que olvidar que las normas administrativas que sancionan operaciones de concentración lo que persiguen es reestablecer el ordenamiento competitivo", que se debe centrar en el análisis de las concentraciones en función de los efectos económicos de las mismas y no de sus formalidades. Coincidió con Petitbò en la importancia del papel de los economistas a la hora de analizar estos casos y apuntó que estos análisis deben ser claros y basarse en datos lo más contrastados posibles.

### COMPETENCIA EN LOS MERCADOS MAYORISTAS Y MINORISTAS DE BANDA ANCHA

La primera mesa redonda trató sobre "competencia en los mercados mayoristas y minoristas de banda ancha". Moderada por Massimo Motta, del European University Institute y la Universitat Pompeu Fabra, intervinieron Elena Zoido, de LECG; Íñigo Herguera, de la Universidad Complutense de Madrid y la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones; Carlos Olivo, de ONO y Francesc Trillas, de la Universitat Autònoma de Barcelona.

**Elena Zoido**, de LECG, inició su intervención apuntando que las autoridades reguladoras europeas están sometiendo el mercado de banda ancha a un gran escrutinio y puntualizó que las prácticas a perseguir son las que tienen repercusiones sobre el mercado.

A la hora de analizar el mercado de ADSL, Zoido enfatizó la importancia de un análisis económico profundo para entender bien los efectos que ciertas prácticas puedan tener sobre el mercado. Para ilustrarlo presentó un ejemplo de una comparativa de precios minoristas a nivel internacional. Este ejercicio ya lo han hecho Forrester, la OCDE y Teligen, entre otros, y en todos ellos se concluye que los precios en España están por encima de la media y que en España hay un problema de competitividad, dato del que luego se hacen eco los medios de comunicación y las autoridades. Sin embargo, Zoido alertó que es arriesgado lanzar esta afirmación que atribuye a un único factor las diferencias de precio de un producto en distintos países, cuando existen grandes diferencias en las condiciones de mercado y cuando, además, los productos que se comparan son a veces muy diferentes. "Estamos basándonos sólo en la competitividad, cuando hay otros muchos factores que afectan a los precios. Como todo mercado, éste también está regulado por la oferta y la demanda y por tanto está influenciado por los factores que inciden en la oferta y la demanda". Habría que analizar también factores como la renta per cápita, la estructura de la población o los costes de suministro del servicio.

Por esta razón, Zoido y su equipo realizaron un estudio a partir de datos de 1999 de 15 países, analizando datos como la renta per cápita, la densidad de población, la penetración de ordenadores en los hogares o el número de habitantes por debajo de los 30 años para analizar cuáles son los factores que influyen en el precio. Si se añaden estos factores al análisis, los resultados dan un vuelco y España pasa de estar por debajo de la media a estar en línea con los países europeos. La conclusión es que si España tuviera una renta per cápita y una densidad de población parecidas a los de otros países europeos, los precios serían parecidos. Por tanto, es importante hacer un estudio económico profundo de los mercados para poder sacar conclusiones sobre el nivel de competencia de una industria y sus consecuencias.

**Íñigo Herguera**, de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, explicó que las diferentes formas que hay para acceder al mercado de banda ancha: por red propia, como Telefónica; por bucles y por acceso indirecto, a través de las redes de otros. Destacó que al principio tuvo mucho éxito el acceso indirecto mientras que en los últimos años ha aumentado el acceso vía bucle, que permite más formas de diferenciación que el acceso indirecto. El gran *boom* del acceso por bucle se produjo en el año 2005, momento en el que se empezaron a ofrecer bajadas de precio y paquetes de producto (*bundlings*). Actualmente, aproximadamente el 75% de las personas que contratan ADSL en España lo hace mediante *bundlings*, contratando banda ancha con servicios de voz, televisión... Sin embargo, la competencia en velocidad de bajada es todavía escasa.

Herguera apuntó algunos temas importantes sobre este sector, como el marco regulador europeo, cómo se tratarán los incentivos en los *bundlings*, cómo se abordarán los asuntos de discriminación y cómo se afrontará la atención al consumidor y los problemas de servicio, como las caídas de red o los fallos en el suministro.



De izquierda a derecha, Zoido, Trillas, Motta, Olivo y Herguera en la sesión sobre los mercados de banda ancha.

**Carlos Olivo**, de ONO, inició su intervención con una pregunta, que coincidía con el título de su presentación: la regulación de la banda ancha, ¿es política de competencia o política industrial? Ambos enfoques, aunque diferentes, suponen la intervención del Estado. La política industrial es la propia de los años 60, en que el Estado intervenía para proteger a las empresas locales y autóctonas frente a las extranjeras, mediante cuotas de importación o préstamos con intereses bajos, entre otros. Esto llevaba a crear empresas y mercados ganadores. La política de

competencia, por el contrario, no busca favorecer a competidores sino la competencia en sí misma. En este caso, la intervención del Estado es puntual.

El nuevo marco regulador, explicó Olivo, se debatió a nivel europeo y se comenzó a aplicar este mismo año. El gran cambio que introduce es considerar la competencia como el mejor regulador del mercado y el mejor protector de los derechos de los usuarios. La Comisión europea quiere que todo esté regulado mientras que países como Alemania, por ejemplo, querrían excluir de regulación a la industria del cable.

Olivo presentó a continuación la relación entre banda ancha y: cuota de mercado, competencia entre plataformas e inversión. Sobre el primer aspecto, la relación entre banda ancha y cuota de mercado, Olivo explicó que no está probada la correlación entre competencia, cuota de mercado y penetración de banda ancha. Sobre banda ancha y competencia entre plataformas, argumentó que el aumento de competencia basada en infraestructura tiene un mayor efecto dinamizador sobre la penetración de banda ancha y pluralidad de ofertas en el mercado, y crea una competencia sostenible en el medio-largo plazo. Respecto a la inversión, concluyó que existe una relación inversa entre la regulación de acceso y la inversión en nuevas infraestructuras de acceso.

**Francesc Trillas**, de la Universitat Autònoma de Barcelona, introdujo su ponencia explicando que la regulación de acceso en banda ancha, acogida con entusiasmo por Europa, se justifica alegando al cuello de botella de la infraestructura ADSL. Sin embargo, añadió, esta regulación también se aplica en territorios donde existen infraestructuras de cable y no se tiene en cuenta la creciente presión competitiva de acceso inalámbrico. En Estados Unidos, que abandonó esta regulación de acceso, triunfa ahora un enfoque alternativo: poner más énfasis en la eficiencia dinámica y la competencia en infraestructuras.

Pasar de la regulación minorista a la mayorista, explicó Trillas, implica tres cambios institucionales: aumento de costes asociados, disminución de la transparencia y peor rendición de cuentas, ya que se aleja del Informe Littlechild, que estipula que la regulación debe ser simple y temporal. Sin embargo, esto no significa que el sector público no tenga tareas importantes que hacer en este ámbito.

La opinión teórica dominante, apuntó Trillas, es que la competencia basada en infraestructuras es la mejor modalidad para lograr una competencia a largo plazo, ya que el mercado decide qué tecnologías triunfan, se minimizan los costes que se aplican a toda la cadena de valor y se ofrece mayor variedad de elección y flexibilidad de precios. Las políticas que triunfan, añadió, son las que defienden la reducción de las barreras de entrada y que consideran que se puede dar poder al consumidor sin forzar la entrada de empresas ineficientes.

Ninguna empresa que se haya dedicado sólo a alquilar elementos de red o que haya iniciado su proyecto empresarial de este modo ha sido un proyecto viable a largo plazo, explicó Trillas. De hecho, añadió, todas las empresas activas actualmente han empezado con alguna red: Telefónica, Vodafone, Orange...

Hay varios estudios sobre eficiencia dinámica que cuantifican las pérdidas de bienestar por el retraso en la introducción de nuevos productos. Estos estudios concluyen que las políticas que frenen las iniciativas de las empresas establecidas hasta que otras puedan hacer lo mismo pueden

ocasionar una pérdida de bienestar mayor que la pérdida en eficiencia asignativa que se produciría en caso de no regular. La fibra óptica es un ejemplo clásico de inversión irrecuperable.

Como conclusión, Trillas apuntó que la regulación de acceso genera más problemas institucionales que la regulación minorista. Y recomendó disminuir la discrecionalidad del regulador respecto a tarifas de acceso, reduciendo el incentivo a practicar *lobbying* y aumentando la cantidad disponible para invertir.

## EL USO DE LOS MÉTODOS CUANTITATIVOS EN LOS CASOS DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA EN ESPAÑA



De izquierda a derecha, Requejo, de la Mano, Merino, Sánchez y Siotis en la mesa sobre métodos cuantitativos

La segunda mesa redonda, moderada por Anna Merino, de la Dirección General de Defensa de la Competencia de la Generalitat de Catalunya, se centró en "el uso de los métodos cuantitativos en los casos de defensa de la competencia en España". Intervinieron Miguel de la Mano, de la DG Competition de la Comisión Europea; Alejandro Requejo, de LECG; Pilar Sánchez, del Tribunal de Defensa de la Competencia, y Georges Siotis, de la Universidad Carlos III de Madrid.

**Miguel de la Mano**, de la DG Competition de la Comisión Europea, aseguró que la aplicación de técnicas cuantitativas está en auge, particularmente en el control de concentraciones, pero su desarrollo y aceptación es gradual. Aunque la información cualitativa es suficiente en la gran mayoría de los casos, el cuantitativo complementa y corrobora la evidencia cualitativa. Y en algunos casos, un análisis cuantitativo es la mejor o única manera de organizar la información existente o validar una hipótesis.

De la Mano habló de la correlación de precios y de la medición de efectos unilaterales y explicó las diferentes técnicas de medición que se pueden aplicar en cada caso. Finalmente, hizo algunas recomendaciones prácticas. Recomendó que para garantizar la calidad de los datos se realicen entrevistas preliminares y se contrasten los datos. Sugirió también prestar atención al problema de endogeneidad, ya que requiere controlar todas las variables que pudieran sesgar el coeficiente de la variable explicativa (o explicar porque la endogeneidad no es un problema en este caso). En cuanto al análisis de sensibilidad, recordó que pequeños cambios en la especificación del análisis

no deben afectar significativamente los resultados y que los resultados tienen que ser presentados en el contexto de la información cualitativa. Y la regla de oro, dijo, es "empezar con técnicas sencillas", ya que las más sofisticadas requieren muchos recursos y los resultados son difíciles de interpretar, entender y explicar.

**Alejandro Requejo**, de LECG, coincidió con Siotis en que el análisis empírico es útil en los casos de fusiones y de acuerdos entre posibles competidores (abuso de posición de dominio). "La realidad es muy compleja y muchas veces el análisis cualitativo no es suficiente y hace falta recurrir a las técnicas cuantitativas", añadió. Existen dos tipos de técnicas cuantitativas: el experimento natural y el modelo estructural. Elegir cuál es la más apropiada depende de los datos que se tengan en cada caso y del tipo de industria de que se trate.

Como ejemplo de un experimento natural utilizado en un caso de fusión, Requejo habló del caso de Leroy Merlin y Brico, una fusión horizontal de dos empresas europeas con *overlap* significativo en uno de los estados miembros. No existían competidores importantes y la única competencia eran algunos productos sustitutivos imperfectos presentes en grandes superficies y pequeñas superficies. La conclusión a la que se llegó es que la fusión no tenía *material effect* sobre los precios.

Para ilustrar el modelo estructural, expuso el caso de los dos principales productores de ron de Canarias, Artemi y Arehucas. Ésta última adquirió la Fábrica de Licores Artemi. En este ejemplo, la definición del mercado relevante era clave. Para analizar si los segmentos de ron nacional y de importación constituían mercados relevantes separados, se estimaron las elasticidades de demanda de estos productos. Se concluyó que las marcas de Arehucas se enfrentan a importantes presiones competitivas en el mercado, diferentes de las que ejerce Artemi.

**Pilar Sánchez**, del Tribunal de Defensa de la Competencia, aclaró que las técnicas cuantitativas engloban toda técnica de análisis basada en la estadística y la econometría cuyo objeto es la cuantificación de una determinada variable o parámetro de un modelo formulado en la teoría económica. Se pueden aplicar diferentes técnicas según el caso que se desee analizar: técnicas de valor probatorio, para casos de cárteles; de valor predictivo, para analizar posibles efectos de las fusiones, y de valor estimativo, en casos de política sancionadora.

En todos estos casos, se intenta analizar cuál es el mercado relevante; el poder de mercado y si hay abuso, y la estimación de los efectos en los precios o cantidades. Las técnicas cuantitativas más aplicadas en esta disciplina son el test estadístico de precios y tendencias; el análisis de demanda y los modelos de competencia.

A continuación, Sánchez repasó la experiencia en estos casos en España a través de varios ejemplos: el caso del acuerdo de precios en las industrias lácteas (expediente 352/94), el expediente sobre la posición de dominio de las empresas eléctricas (expediente 552/02) y el caso Endesa/ Iberdrola sobre el control de concentraciones (expediente C60/00). De este repaso se desprende que el uso de las técnicas cuantitativas en España es escaso pese a que su aplicación resulta útil.

**Georges Siotis**, de la Universidad Carlos III de Madrid, se centró en las aplicaciones en fusiones y abusos colectivos (como cárteles) e individuales. Y puso como ejemplo el caso Conduit versus

Telefónica, sobre el cual ha realizado un paper en colaboración con Maite Martínez, de la Universidad del País Vasco.

En el año 2002 se tenía que liberalizar el mercado de los números de teléfono que comienzan por 118 y añaden dos cifras más, pero finalmente no fue efectivo hasta el 2003. Siotis aseguró que éste es un caso muy claro de abuso y que lo primero que hay que tener en cuenta es que la empresa británica Conduit no tiene historia sin abuso en el mercado español, así que hay que basarse en el uso del mercado británico para construir el "but for scenario". Partiendo de esta base, estimaron la cuota de mercado que Conduit debería de haber obtenido en ausencia del deterioro forzado de la calidad, dados los precios y el esfuerzo publicitario de Conduit. Las conclusiones pueden consultarse en el [paper](#).

En el turno de preguntas, Joan Ramon Borrell, de la Universitat de Barcelona, reconoció que "nos gustaría que el sistema pudiera crear disuasión, pero tal vez aún no está preparado. De la Mano le recordó que la disuasión no se consigue sólo con las multas. Además, Borrell propuso otra utilidad de los métodos cuantitativos: la labor de promoción de la competencia. Pilar Sánchez estuvo de acuerdo, aunque dijo que "la única limitación son los recursos". Anna Merino añadió que la nueva Ley de Defensa de la Competencia apunta hacia esta dirección.

## LA REFORMA DE LA LEY DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

La sesión sobre "la reforma de la Ley de Defensa de la Competencia" despertó gran interés entre el público. Moderada por Xavier Vives, director académico del Centro SP-SP del IESE, contó con la participación de Lluís Cases, abogado de Garrigues Abogados y Asesores; Fernando Jiménez Latorre, de NERA Economic Consulting; Santiago Martínez-Lage, de Martínez-Lage y Asociados; Carlos Pascual Pons, director general del Servicio de Defensa de la Competencia, y Amadeo Petitbò, director de la Fundación Rafael del Pino.

Xavier Vives, director académico del Centro SP-SP, inició la sesión formulando dos preguntas a los ponentes: cuáles son los principales cambios que introduce la nueva ley respecto a la anterior (ver [texto completo del proyecto de ley en la web del Ministerio de Economía y Hacienda](#)) y si éstos responden a los fallos detectados, y qué implicaciones tendrá en la práctica para empresas y Administraciones.

**Lluís Cases**, de Garrigues Abogados y Asesores, aseguró que hay que celebrar el proyecto de ley, puesto que es positivo y necesario. La clave, añadió, es la voluntad política y la acción administrativa eficaz.

Cases destacó la dificultad a la que se enfrentarán los jueces de lo civil a la hora de aplicar el artículo 1.3 sobre conductas colusorias. Añadió que la ley se mantiene en el no control e incluye una importante labor de promoción de la competencia. Sobre los aspectos institucionales, destacó la unificación del Servicio y el Tribunal de Defensa de la Competencia bajo la Comisión Nacional de Competencia.

Respecto al control de concentraciones, se mostró partidario de mantener el doble umbral de notificación y aplaudió la reducción de plazos de resolución, que será de 18 meses frente a los

actuales 24. Finalmente, Cases apuntó que es difícil predecir cómo evolucionará la política sancionadora en España.

**Fernando Jiménez Latorre**, de NERA Economic Consulting, valoró también positivamente la propuesta y felicitó el proceso de consulta que se ha realizado para su redacción, que calificó de "modélico". En cuanto a las reformas destacadas, destacó aquellas que refuerzan la eficacia de la aplicación de la ley y aumentan su poder disuasorio, como el programa de clemencia y la aplicación privada.

Del programa de clemencia explicó que los acuerdos restrictivos de competencia generan ineficiencia y que hasta ahora era lo que menos se perseguía. Añadió que se trata de una figura de tradición sajona, más que latina y avisó de que habrá que buscar formas para lograr la seguridad jurídica de que la denuncia será escuchada, que el riesgo de sanción se considere una medida disuasoria e incentivos en cuanto a las consecuencias de la sanción.

Sobre la aplicación privada, destacó el esfuerzo europeo para aproximarse a la situación de Estados Unidos, que consideró como "el mejor ejemplo". Explicó que le parece bien que la ley prevea la especialización judicial y los mecanismos de colaboración, e instó a aumentar la asistencia directa de economistas a los jueces.



De izquierda a derecha, Cases, Martínez-Lage, Petitbò, Pascual, Vives y Jiménez Latorre debatiendo sobre la nueva ley de defensa de la competencia.

**Carlos Pascual Pons**, director general del Servicio de Defensa de la Competencia, apuntó que el cambio responde a la modernización y actualización del sistema, con el objetivo de hacerlo más eficiente. Sobre los cambios institucionales, destacó la interacción entre el organismo investigador y el decisor, y se mostró favorable a la reducción del número de vocales que integrarán la nueva Comisión Nacional.

De los cambios introducidos, se refirió en primer lugar a los sustanciales, como la exclusión de conductas de menor importancia (para evitar la actual saturación de expedientes, se ha ampliado el umbral, de forma que sólo se estudiarán las operaciones de concentración entre empresas que superen el 30% de su mercado). También habló del refuerzo en la capacidad de promoción de competencia, tanto por parte de la Administración pública como de la autoridad administrativa. A continuación se centró en los cambios procedimentales en el ámbito de las aplicaciones y de las

conductas, y de éste último destacó el programa de clemencia, que es clave para la eliminación de cárteles, puntualizó.

En cuanto a las implicaciones de la ley, señaló que será un gran reto para la Administración, ya que exige más profesionalización y más transparencia. Para las empresas será muy favorable, puesto que supondrá un aumento en la eficacia de los procedimientos y les permitirá centrarse más en el consumidor.

**Santiago Martínez-Lage**, de Martínez-Lage y Asociados, destacó, como novedades, la aplicabilidad directa por parte de los tribunales, la unificación del Servicio y el Tribunal de Competencia y la desaparición del sistema de notificación individual. En este sentido, aseguró que el primer cambio le parece una necesidad, mientras que los otros dos (la unificación y el sistema de notificación) no responden a ningún fallo detectado en España, pero "ojalá funcionen bien", añadió. Pese a esta crítica, se mostró a favor de la reforma, que calificó de "magnífica", puesto que es "meditada y consensuada". Se enorgulleció del nuevo régimen de control de concentraciones, que tildó de "inmejorable", y del régimen de clemencia, que sugirió que "sería más acertado llamarlo régimen de indulgencia, ya que éste término no implica consideración".

De las repercusiones, aseguró que las empresas en buenas condiciones competitivas están de enhorabuena y las que no lo están, "tendrán que esforzarse". Destacó que el proyecto provocará un aumento en el grado de litigiosidad y también mayor necesidad de asesoramiento jurídico y económico de alta calidad. De cara a la Administración, la reforma le supondrá un aumento de medios, tanto humanos como técnicos.

Amadeo Petitbò, director de la Fundación Rafael del Pino, coincidió con Jiménez Latorre en destacar la aplicación privada y los programas de clemencia como los principales cambios introducidos en el proyecto de reforma de la ley, aunque pidió "hagamos un análisis antes de pronunciarnos". También se mostró reticente ante el control de las ayudas públicas y pidió que "no se repita aquella situación en que las empresas ineficientes sobrevivían gracias a las ayudas mientras que otras que eran eficientes no disponían de ayuda alguna".

Sobre la creación de la Comisión como institución única, aseguró que su propuesta era otra, pero que "había sido desoída" y preguntó a los asistentes: ¿no creen que el presidente debería tener más poder sobre el órgano colegiado? Se refirió también a la relación entre la Comisión y los órganos reguladores, y explicó que la primera debería decidir mientras que los órganos deberían ser acompañantes.

Petitbò aseguró que la intervención del gobierno en los casos de concentración debería ser "excepcional con tendencia a desaparecer". Y, pese a todo, valoró positivamente la reforma aunque, aseguró, "todavía queda un tramo por recorrer para alcanzar la perfección".

Tras la intervención de todos los ponentes, Vives añadió tres cuestiones: si la estructura de la nueva Comisión ayudará a mejorar la independencia; qué opinan de la intervención del Gobierno en las concentraciones, y si consideraban que los jueces de lo mercantil estarán a la altura. A la primera pregunta, Cases respondió que considera que el sistema propuesto es correcto y que espera que "no sirva para establecer cuotas políticas". Dijo estar de acuerdo con las previsiones del proyecto de ley respecto a la intervención gubernamental y reconoció que le preocupaba el

asunto de los jueces de lo mercantil. "La descentralización implica más reguladores y eso tiene riesgos", añadió.

Jiménez Latorre aseguró que le parece bien que el Gobierno pueda intervenir. Respecto al papel de los jueces de lo mercantil, se mostró cauto y dijo que "tomará su tiempo que funcione de la forma adecuada".

Santiago Martínez-Lage explicó que el hecho de que los nombramientos puedan hacerse "ad vivitum" y que el mandato no se pueda renovar ayudan a garantizar la independencia, aunque según su propia experiencia, añadió, "al final la independencia está vinculada a la calidad de las personas y no a las normas". Dijo que le parece bien que el legislador permita al Gobierno sacrificar la competitividad y la eficiencia económica por el bien general. Y prefirió no pronunciarse sobre la última cuestión aunque, aseguró, "espero mucho del futuro".

Pons explicó que está justificado que exista cierta capacidad de intervención y, en cuanto al papel de los jueces de lo mercantil, dijo que esperaba "vaya mejorando con la experiencia".

Petitbó dijo estar de acuerdo con Cases y añadió que hace poco tiempo que se ha empezado a discutir el tema de la independencia de los órganos reguladores en los medios de comunicación. Sobre este tema, Petitbó aseguró que cuando era presidente del Tribunal Constitucional nunca recibió ningún tipo de presión ni siquiera cuando se produjo un cambio de partido. En referencia a la nueva función del juzgado de lo mercantil, explicó que implica un proceso de aprendizaje y que todo proceso de aprendizaje conlleva riesgos.

## CLAUSURA



García Valdecasas y Vives en la clausura del encuentro.

Rafael García Valdecasas, juez del Tribunal de Primera Instancia, clausuró el encuentro. Su intervención se centró en los procedimientos judiciales en materia de competencia y agradeció la oportunidad de hablar ante una audiencia de economistas.

Explicó el papel que juega el análisis económico en los expedientes de competencia y dijo que no sirve para nada si los hechos no están bien comprendidos. Reconoció que hasta hace poco no había una conciencia clara de la necesidad del análisis económico. En este sentido, añadió que el Tribunal no cuenta con el apoyo directo de economistas, como en el caso de la Comisión Nacional de Competencia, sino que al juez sólo le llegan los informes económicos.

Finalmente, repasó la actuación del Tribunal de Primera Instancia en varios casos, como el de Glaxo o el asunto Impala, y el papel que jugaron los análisis económicos en su resolución.