

INFRAESTRUCTURAS Y LIBRE COMPETENCIA EN ESPAÑA

Amadeo PETITBÒ I JUAN

Universidad de Barcelona

Íñigo HERGUERA

Instituto Complutense de Análisis Económico (ICAE)

Universidad Complutense de Madrid *

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años estamos asistiendo en los países de la UE a un proceso de liberalización de sectores fundamentales y a una regulación completamente nueva de los mismos. Se trata de sectores como las telecomunicaciones, la electricidad, los hidrocarburos y los aeropuertos, por ejemplo, cuyo peso supone, aproximadamente, un 6 por 100 del producto total de la economía. El hecho relevante es que dichos sectores han estado funcionando durante décadas en un régimen de ausencia de competencia. A estas actividades a menudo se las denomina *industrias de servicios públicos (utilities)*.

Una característica de estas industrias es su capacidad de organizarse mediante una red compartida, siquiera parcialmente, por todos los operadores y clientes de los servicios finales¹. Las industrias de redes necesitan grandes inversiones. Los costes fijos, a veces enterrados (*sunk*), se amortizarán más fácilmente cuanto mayor sea el número de clientes servidos por esa red o cuanto mayor sea el volumen de servicios que transitan a lo largo de la red. De este hecho surge el primer componente económico básico de las redes: la posibilidad de explotar importantes economías de escala dado que, una vez instalada la red, dar acceso adicional a servicios o consumidores adicionales tiene un coste variable decreciente. Además, existe otro elemento adicional que hace que la red aumente de valor

* HERGUERA agradece el apoyo financiero prestado por el proyecto UCM6PR64/9968506, «Coordinación de políticas económicas en la Unión Europea» de la Universidad Complutense de Madrid.

¹ Las industrias de redes se caracterizan por ofrecer el servicio o bien final a los consumidores a través de una infraestructura de red la cual une a los oferentes de los servicios con los demandantes, o clientes, de los mismos. Para una caracterización de este tipo de industrias más específica ver, por ejemplo, Comisión Europea (1999b).

cuanto mayor sea el número de consumidores conectados a ella: la existencia, a menudo, de economías de red. Esto es, incrementos en el valor para cada usuario que se conecte a la red a medida que aumenta el número de clientes conectados a la misma. Esta externalidad hace que el valor de una red para la sociedad, y para la empresa propietaria de la infraestructura, aumente con el tamaño y uso de la misma.

Al mismo tiempo que los sectores mencionados se liberalizan, se debe garantizar la libre entrada de las empresas. En términos de competencia, en las industrias de red a menudo surge un problema adicional importante: la red o la infraestructura es propiedad de un operador verticalmente integrado y, al mismo tiempo, la red es un *input* o componente esencial para la prestación de servicios finales por parte de nuevos operadores. Por tanto, desde la perspectiva de la defensa y la promoción de la competencia, la primera tarea importante que debe acometerse en estas industrias es la separación entre el negocio de la infraestructura y el negocio (o negocios) que se prestan a lo largo de la propia infraestructura, dado que es muy posible que, al menos a corto plazo, puedan surgir muchos oferentes de servicios finales mientras que ningún agente esté dispuesto a instalar una red alternativa a la ya existente. En este contexto, la regulación, los órganos reguladores sectoriales y las autoridades de defensa de la competencia deben garantizar el uso de las redes a cualquier nuevo entrante en condiciones no discriminatorias.

2. LAS INDUSTRIAS DE REDES Y LA COMPETENCIA

Durante mucho tiempo los economistas hemos defendido que el monopolio, o el oligopolio, era la estructura de mercado característica de los sectores donde las grandes infraestructuras eran indispensables para la prestación de servicios fundamentales: agua, gas, telecomunicaciones, electricidad, transporte ferroviario, por ejemplo. Para ello se empleaban argumentos económicos, a los cuales se hará referencia más adelante, y razones de política pública. En efecto, se aceptaba que muchos de estos servicios debían ser ofrecidos en condiciones asequibles para todos y a precios uniformes porque se suponía que se trataba de sectores que actuaban como locomotoras del crecimiento y de la innovación en la economía. La actividad, por tanto, de estas actividades se llevaba a cabo mediante la creación de monopolios, en general de carácter público, para un mejor control de las empresas y de sus resultados económicos.

A partir de los años ochenta, en el Reino Unido y, más tarde, en otros países, el citado modelo de monopolio se rompe por varias razones. En primer lugar, porque las economías nacionales son más interdependientes como consecuencia de los procesos de integración económica regional (Unión Europea, NAFTA, Mercosur, por ejemplo). En efecto, los procesos de integración económica (en particular, el mercado interior en la Unión Europea) hacían insostenible que los mercados operaran

eficientemente con la presencia de grandes monopolios protegidos de la competencia que, en muchos casos, arrastraban ineficiencias heredadas del pasado. El proyecto del mercado interior en la Unión Europea (UE) sólo podía ser creíble si los gobiernos también se comprometían a garantizar que los operadores económicos pudieran obtener las ganancias del comercio libre en estos sectores de red. El compromiso supone impulsar un cambio radical en su organización. Y, en segundo lugar, no debe olvidarse que en algunos sectores la innovación tecnológica es tan veloz que, ya en los años ochenta, cada vez era mayor el número de economistas que pensaban que la mejor solución era dejar en manos de la iniciativa privada la libre introducción de las innovaciones en los procesos productivos y el mercado.

También estaba claro que si estos sectores de servicios públicos debían ser liberalizados, el Estado, en muchos casos accionista mayoritario de las empresas, no podía ser a la vez juez (regulador) y parte (empresa regulada) del proceso². En consecuencia, se decidió, a ritmos e intensidades diferentes en cada país de la UE, que el Estado debía privatizar, paso a paso y sin demasiadas prisas, estas empresas, como así ha ocurrido en la mayoría de los casos, o, al menos, debía mantener una independencia inequívoca entre la función del regulador y las funciones correspondientes a la empresa del sector afectado. En el caso español el modelo básico ha consistido, en primer lugar, en privatizar la empresa objetivo y, después, liberalizar el sector y dejar libre la entrada en el mercado a nuevos operadores económicos.

Sin embargo, pese a que este procedimiento ha dado buenos resultados desde la perspectiva de la privatización, parece oportuno plantear un orden secuencial distinto con el fin de obtener mejores resultados globales. Desde esta perspectiva, las autoridades encargadas de velar por un mercado competitivo han sugerido la oportunidad de que la liberalización preceda a la privatización de las empresas públicas. Tal como expresó el Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC) (1994) «lo que produce el beneficio de aumentar la eficiencia es la introducción de la competencia y no la privatización, como bien prueban algunas experiencias extranjeras en las que se ha privatizado sin introducir competencia y la conducta del monopolista privado ha sido igual o peor que la que tenía antes el monopolio público».

Pero la apertura de estos sectores a la competencia no implica la entrada de nuevos agentes en todos los sectores o actividades. Existen actividades que, por la cuantía y naturaleza de las inversiones iniciales

² El Tribunal de Defensa de la Competencia (1994) sostuvo que: «Difícilmente se puede avanzar en la desmonopolización de los sectores de servicios si no se afronta a la mayor brevedad posible la cuestión de la separación entre los reguladores —la Administración— y los regulados —las empresas— que disfrutan del monopolio o de las restricciones. Por expresarlo gráficamente, esta recomendación tiene el mismo fundamento que el principio de que el árbitro de un juego nunca debe formar parte de un equipo de los que disputan una competición. No se puede ser a la vez el regulador —el que propone o aplica las normas— y formar parte de uno de los equipos.»

necesarias, hacen que la entrada de agentes adicionales no sea atractiva desde un punto de vista individual o social. A estas actividades se las denomina monopolios naturales, justificados en determinadas circunstancias.

Un ejemplo de monopolio natural, hoy por hoy, dada una tecnología, una dimensión y una densidad de mercado constantes, es el transporte de alta tensión de electricidad. Y se entiende que dicho mercado es un monopolio natural porque aunque se dejara libre la entrada a nuevos operadores con una red de alta tensión alternativa a la existente, ningún agente privado entraría efectivamente en el sector porque su decisión conllevaría pérdidas. En efecto, los altos costes fijos exigidos a cualquier operador en la instalación de la red son tan elevados que cualquier incremento adicional del servicio se traduce en una reducción del coste medio de prestación del mismo. En otros términos, la red instalada disfruta de economías de escala para todo el tramo de *output* relevante. Éste es el caso más sencillo de monopolio natural dado que la red no se satura nunca y se trata de una empresa que sólo ofrece un tipo de bien.

También puede hacerse referencia a determinados mercados en los que operan un número reducido de empresas. En este caso puede sostenerse que el oligopolio natural emerge cuando las economías de escala son importantes a nivel de planta, pero no es posible satisfacer toda la demanda mediante la producción en una sola planta. Este caso es característico de industrias donde los costes de I + D son muy altos o las características de las infraestructuras hacen que tan sólo puedan coexistir un número reducido de empresas (oligopolísticas) en el mercado.

La existencia de oligopolios naturales en la generación de electricidad ha sido un hecho aceptado hasta hace dos décadas y el argumento básico para su defensa se apoyaba en las economías de escala existentes a nivel de planta. Las tecnologías utilizadas en la generación de electricidad hasta los años ochenta se basaban en el carbón, el petróleo, el agua o la energía nuclear. Tales tecnologías implicaban un tamaño mínimo eficiente por planta de generación muy elevado con respecto a la demanda suministrada. El análisis del sector revela que si se consideran las distintas curvas de costes medios en forma de U a lo largo del tiempo para una central eléctrica de tamaño medio, el comportamiento de los operadores económicos se desplazaba, en el período 1950-1980, hacia mayores niveles de producción de electricidad para explotar las economías de escala y, en consecuencia, reducir sus costes unitarios. Pero, en los años noventa, la posibilidad de producir electricidad mediante centrales de ciclo combinado ha modificado la situación de forma significativa. En efecto, dicha tecnología permite la utilización del gas como fuente primaria y la dimensión de las plantas generadoras puede reducirse considerablemente. De este modo, ahora, es posible producir energía con plantas de menor dimensión³ y con costes unitarios significativamente inferiores a los

³ Y, en consecuencia, mucho más repartidas en el territorio.

correspondientes a las antiguas centrales y tecnologías. Este hecho es relevante dado que, con el transcurso del tiempo, el progreso tecnológico ha contribuido a reducir el tamaño necesario para alcanzar las economías de escala a nivel de planta a explotar por el generador. Ahora, para una cantidad demandada fija, caben muchas más empresas generadoras. Si hace una década el reducido número posible de operadores dificultaba la creación de un mercado en la generación, ahora esta barrera ha desaparecido.

Otra justificación económica en relación con el monopolio natural se basa en el hecho de que muchas de las empresas que operan en sectores de red son empresas multi-producto; esto es, tales empresas ofrecen una gama de servicios no relacionados entre sí vía demanda, pero disfrutan de algunos costes, comunes y compartidos, importantes. BAUMOL, PANZAR y WILLIG (1982) propusieron el concepto de subaditividad de costes, que no es sino una propiedad matemática de una función general de costes. Dichos autores defendían la existencia de un monopolio natural, sobre la base de razones de eficiencia global, cuando toda una gama relevante de servicios podían ser ofrecidos por una sola empresa, dado que dicha oferta se traduce en costes totales inferiores a los costes totales en los que incurrirían muchas empresas si cada una de ellas ofreciera simultáneamente tan sólo un subconjunto de los servicios de interés. Dado que en el cómputo de la subaditividad se tiene en cuenta la existencia de costes comunes y compartidos y, también, de sinergias potenciales en la provisión simultánea de varios servicios, este concepto de sinergia de costes es más amplio que el de economías de escala, que se centra en las sinergias derivadas del tamaño de una línea de servicio concreta y aislada.

En cualquier caso, la aplicación del concepto de subaditividad genera problemas empíricos importantes. Su estimación es difícil y el argumento puede ser utilizado para encubrir un proteccionismo negativo para los consumidores. Una mirada a lo que está ocurriendo en el sector de las telecomunicaciones revela que estas sinergias no parecen tan significativas en la actualidad. En este sector se observa la entrada continua de nuevos operadores en muchos segmentos del negocio. A pesar de que los entrantes deben realizar importantes inversiones iniciales de carácter enterrado se observa que a los pocos años de funcionamiento, y con cuotas de mercado no muy altas, comienzan a obtener beneficios positivos. Si las sinergias en costes fueran tan importantes como para justificar el monopolio, los nuevos entrantes nunca cubrirían sus costes iniciales de inversión ya que el mercado no les dejaría espacio para recuperarlos.

Para ofrecer los servicios no es necesario poseer o instalar una red nueva. Tan sólo es necesario disponer del uso de una red ya existente. Ciertamente, si el entrante no quiere desplegar su propia red necesitará utilizar la red de la empresa establecida. El operador establecido es un operador multi-producto que comparte una inversión (la propia red) con todos los servicios que ofrece a lo largo de ella y que, además, posee

algo que los entrantes inicialmente no tienen pero que es fundamental para poder ofrecer servicios finales: la red misma. Cuando un *input* es fundamental para la mera existencia de las empresas en el sector, a este *input* se le denomina facilidad o componente esencial (*essential facility*). Sin acceso a este componente, los nuevos operadores no podrían siquiera entrar en la industria. Y este componente, además, tiene, en general, la característica de suponer una alta inversión fija inicial.

Es muy útil distinguir entre la red en sí misma y los servicios ofrecidos a lo largo de esa red⁴. En el sector eléctrico, por ejemplo, el componente esencial es la red de alta tensión, que se encuentra separada de los agentes del sector. La red de distribución, propiedad de los distintos generadores, es también un recurso esencial en cuanto que los nuevos comercializadores de electricidad la necesitan para hacer efectivos sus contratos con el cliente final. En el sector del gas, la red gasística básica, la red de distribución, y las facilidades de regasificación son propiedad del operador establecido, Gas Natural, y se trata, hoy por hoy, de componentes esenciales que la Ley 34/1998, de 7 de octubre, del Sector de Hidrocarburos (LH), abre al uso de terceros. En el sector del ferrocarril, por ejemplo, el recurso esencial es la red misma.

El regulador tiene planteado un problema difícil: debe delimitar en qué actividades no es previsible que tenga lugar la entrada de nuevos operadores en un plazo de tiempo relevante y qué actividades responderán rápidamente a la entrada libre. Esta delimitación es fundamental y en cada proceso liberalizador se ha hecho de un modo más o menos explícito al regular las distintas actividades dentro de cada industria.

La existencia de monopolio natural argumentada junto con el concepto de subaditividad supone que la tecnología está dada. Pero la tecnología, al menos en algunas de las actividades citadas, no está dada en absoluto. Más bien se trata de algo muy cambiante y de un factor que las propias empresas pueden y tienden a mejorar. Todo ello sin olvidar que las innovaciones contribuyen a que un segmento operado en régimen de monopolio natural se convierta en una actividad atractiva que induzca la entrada de nuevos operadores con tecnologías alternativas. En el primer negocio (la infraestructura en sí misma) puede haber competencia, siquiera entre algunos pocos rivales, allí donde exista innovación y donde la aparición de nuevas redes y tecnologías es posible y económicamente deseable para todos. El ejemplo más claro lo ofrecen las empresas de telecomunicaciones. En efecto, se está observando cómo los nuevos operadores construyen nuevas infraestructuras (móviles, fijas, cable) a través de las cuales pueden prestar los mismos servicios que mediante el uso de la infraestructura históricamente establecida. Lo relevante en este punto es la promoción de la competencia entre redes distintas, entre tecnologías con características de costes muy diferentes. Hay

⁴ De hecho, éste fue el enfoque inicial al proceso liberalizador por parte de la Comisión Europea para el sector de las telecomunicaciones.

actividades, en cambio, donde junto a una red ya desplegada no hay grandes innovaciones. En este caso, desde la perspectiva económica no tiene sentido instalar una nueva red dada, en primer lugar, la duplicidad de gastos o recursos de carácter enterrado que ello supondría, y, en segundo lugar, porque una sola red puede abastecer a todo el mercado y a menores costes. Un ejemplo claro de esta cuestión es la red de alta tensión de electricidad en un país concreto o la red gasística primaria.

Este hecho tiene importantes implicaciones económicas: si ningún agente privado está interesado en entrar en el mercado y no sería eficiente que tal conducta tuviese lugar, entonces esta actividad se encuentra en monopolio natural. Tal supuesto puede muy bien deberse a razones puramente de costes o de tecnología. En estas circunstancias, el monopolio natural sería óptimo desde el punto de vista social.

Tanto en España como en la UE, en general, la liberalización de estos sectores de servicios públicos se ha desarrollado manteniendo intacta la estructura de activos del operador histórico. Esto es, se ha consentido la presencia en el mercado de un operador (o unos pocos) de gran tamaño *integrado verticalmente*. Este operador posee, por tanto, no sólo la capacidad de transportar sus servicios por la red, que es suya, sino también la capacidad de proveer o crear servicios que se transportan hasta el cliente final. El problema, en este caso, es que el regulador de estos sectores se plantea la promoción de la competencia partiendo de una situación en donde un (o unos pocos) operadores se encuentran verticalmente integrados, existiendo un grado de concentración muy elevado y donde, en general, el operador establecido cuenta con un componente esencial en propiedad (la red de distribución) que, desde la perspectiva de la eficiencia económica, es fundamental que se abra a los entrantes en unos términos que no les deje en peor posición competitiva respecto a la empresa establecida. En estas circunstancias, el regulador debe regular ciertos precios y condiciones de transición hacia un entorno de competencia. Pero en la determinación de los precios y otras condiciones debe emular al mercado, ya que, a corto plazo, no existen alternativas en la provisión de ese componente esencial. El objetivo a corto plazo es la promoción de la entrada de nuevos operadores para lo cual las autoridades, en ocasiones, se han inclinado a favor de la llamada regulación asimétrica. Esto es, la imposición de obligaciones desiguales a los operadores, diferenciando si éstos tienen o no posición de dominio o son propietarios de un componente esencial en la industria.

En España, un aspecto importante en estos procesos de liberalización ha sido el llamado período transitorio durante el cual las autoridades reguladoras sectoriales y el propio TDC tienen una responsabilidad más directa en la actividad del sector. Se trata de un período en el que, a menudo, la regulación o la política de defensa de la competencia, en su caso, tiene como prioridad la creación de las condiciones de entrada y de competencia que existirían en un mercado más o menos perfecto,

pero en unas circunstancias donde el mercado aún no existe o es incipiente ⁵.

3. ASPECTOS MÁS RELEVANTES DEL PROCESO LIBERALIZADOR Y LA REGULACIÓN POSTERIOR: LA DESINTEGRACIÓN VERTICAL Y EL PROBLEMA DEL ACCESO

Con el fin de regular la competencia en el mercado y asegurar que las actividades se lleven a cabo de acuerdo con los principios de la libre y leal competencia, aquellas actividades en las que se considere que la entrada de nuevos operadores no va a tener lugar, y que al mismo tiempo sean actividades fundamentales para todos los agentes involucrados en el sector, deben ser reguladas por una autoridad sectorial independiente, y controlada por autoridades, también independientes, responsables de la defensa de la competencia.

En este apartado se analiza, en relación con algunas industrias de red, la regulación existente en relación con la desintegración vertical y el acceso o interconexión.

A. EL PROBLEMA DEL ACCESO O INTERCONEXIÓN

La integración vertical del operador establecido plantea un problema importante en relación con la regulación y la salvaguardia de la competencia posterior. El operador tradicional mantiene en su propiedad tanto la red, muy a menudo un componente esencial, que, desde la perspectiva de la promoción de la competencia, debe ser facilitada a cualquier entrante, como los servicios que se prestan a lo largo de la red. Como el componente esencial será demandado por cualquier nuevo entrante, el operador establecido no tiene, en principio, interés alguno en prestar parte de su red a ningún operador dado que dicha conducta supondrá una pérdida de clientes o de negocio final. Si el componente esencial no estuviese regulado, la entrada no sería viable ya que el operador establecido fijaría precios exageradamente altos a sus rivales por el uso del componente o, incluso, se negaría a arrendar esa parte de su red. Por esta razón, y con el fin de que los operadores económicos y los consumidores puedan aprovechar los resultados de la competencia, la regulación de las redes, tanto en las telecomunicaciones como en el gas o en la electricidad (red de baja tensión) por ejemplo, ha establecido el principio de obligación de acceso o de interconexión. Si el poder público

⁵ El TDC (1994) estableció que: «No sólo hay que cambiar lo imprescindible, sino, además, tratar de reducir los costes que surgen en el proceso de cambio. En algunos casos estos costes son mínimos, por lo que lo recomendable es acelerar el proceso. En otros casos estos costes son considerables, pero ello no es razón para aplazar la introducción de competencia, sino para establecerla gradualmente.»

no impusiera esta obligación, la libre voluntad del operador verticalmente integrado nunca conduciría al uso de la red por los nuevos entrantes⁶ con el objetivo de beneficiarse de las rentas de monopolio.

Pero no basta con la obligación de acceso para crear un entorno de competencia. Otro principio común recogido de la experiencia en relación con estos sectores es el de la negociación libre entre las partes para los acuerdos de acceso, en relación con las condiciones del uso del componente esencial propiedad del operador establecido. No es difícil imaginar que el poder de negociación de un entrante *vis à vis* del operador establecido es muy reducido. El operador propietario de la red sabe que la entrada ni siquiera es posible sin el acceso a su red.

Para limitar el poder de negociación del operador verticalmente integrado se utilizan dos instrumentos: la regulación, o control *ex ante*, y la defensa de la competencia, o control *ex post*. Con la regulación se impone al operador integrado un conjunto de obligaciones que hacen que transmita información sobre los costes de operación del tramo de red en monopolio y se comprometa a establecer unos precios de acceso. La regulación limita, además, el poder de negociación del operador integrado al poner restricciones al proceso negociador bilateral. Por ejemplo, en el sector de las telecomunicaciones, cualquier entrante que no esté de acuerdo con las condiciones de acceso ofrecidas por el operador establecido puede recurrir, en cualquier momento, a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) para que ésta resuelva el conflicto. Esta amenaza de recurrir al órgano regulador sectorial reduce considerablemente las posibilidades de que el operador integrado demore innecesariamente el proceso negociador. Con el análisis *ex-post*, de defensa de la competencia, se pretende controlar aquellos comportamientos del operador establecido que dificulten o impidan la entrada de nuevos agentes en el mercado de los servicios finales.

El poder de negociación por parte del propietario de la red se puede ejercer de distintas maneras: demoras en la negociación del acceso, indefinición de las condiciones técnicas del acceso que hagan que éste no sea practicable, precios y condiciones de contratación abusivas, o el alquiler de toda una gama de servicios que no son demandados por los entrantes (*bundling*).

En la regulación del acceso/interconexión de estas industrias en España se han detectado tres principios relevantes comunes en relación con los precios de acceso. En primer lugar, los precios deben fijarse de modo transparente, debiéndose publicar con antelación; en segundo lugar, deben ser objetivos (orientados a costes); y, por último, los precios no

⁶ Se entiende que estas conductas cierran el mercado (*market foreclosure*) y pretenden trasladar el poder de mercado del que disfruta la empresa en un segmento regulado al sector en competencia. Sobre la doctrina de los *essential facilities* y *market foreclosure* ver MCAFEE y SCHWARTZ (1993). Para una aplicación del concepto de componente esencial y sus limitaciones ver HAUSMAN y SIDAK (2000).

deben ser discriminatorios. En este caso debe seguirse el principio de reciprocidad según el cual el operador integrado debe aplicar a cualquier operador las mismas condiciones de acceso que se aplica a sí mismo en la prestación del servicio esencial ⁷.

Estos principios regulatorios evitan el riesgo de abuso de la posición de dominio de que disfruta inicialmente el operador integrado e impiden el desarrollo de conductas de cierre del mercado o la elevación artificial de los costes operativos de los rivales.

En el cuadro 1 se resumen los principios reguladores que se aplican al acceso de terceros en las industrias españolas de red.

CUADRO 1

SÍNTESIS DE LOS PRINCIPIOS REGULADORES APLICADOS AL ACCESO DE TERCEROS/INTERCONEXIÓN EN LAS DISTINTAS INDUSTRIAS DE RED EN ESPAÑA

	<i>Telecomunicaciones</i>	<i>Distribución de electricidad</i>	<i>Gas</i>
Regulación del acceso	Sí	Sí	Sí
Criterios basados en...	Coste incremental	Costes históricos	
Criterios públicos *	En preparación	No	No
Facilitan la entrada	Sí		
Separación jurídica de actividades	Sí	Sí	No
Principio de no discriminación	Sí	Sí	Sí
Principio de transparencia	Sí	Sí	Sí
Tarifas máximas	Sí	Sí	Sí
Reciprocidad internacional	No	Sí	Sí
Capacidad de negar el acceso por el operador dominante	No	Sí	Sí

* Se refiere a la publicación de principios contables homogéneos de aplicación a la actividad del componente esencial válidos para cualquier actividad regulada.

⁷ Este principio elimina las ventajas del propietario de una red de establecer el precio de interconexión antes que los rivales (elimina la ventaja de mover primero) cuando existen dos o más redes.

B. EL ACCESO EN LAS DISTINTAS INDUSTRIAS

a) *Sector eléctrico*

La Ley española del Sector Eléctrico (Ley 54/1997, de 27 de noviembre, del Sector Eléctrico) establece claramente la separación contable y jurídica entre las distintas actividades del sector: generación, transporte, distribución y comercialización. La primera y la última actividad están liberalizadas. El transporte y la distribución se entiende que son monopolios naturales y están sometidos a una regulación más estricta.

El TDC (1994) ha emitido recomendaciones en relación con la liberalización del sector eléctrico⁸. En especial, resaltó la importancia de la separación de las actividades de generación, distribución y comercialización. La Ley 54/1997 establece la separación entre las actividades reguladas (transporte y distribución) y las actividades no reguladas (generación y comercialización) mediante el ejercicio de estas actividades por personas jurídicas independientes.

Para que la separación vertical fuera real el TDC también recomendó la aprobación de un sistema de retribución de los costes de las distintas actividades. El Real Decreto 2819/1998 determina la retribución de las actividades reguladas. La primera actividad, el transporte, en España se lleva a cabo por Red Eléctrica Española, empresa independiente de los demás agentes por lo que no plantea problemas de competencia. Pero con respecto a la distribución, la Comisión Nacional de la Energía (CNE) ha realizado cálculos sobre la base de un modelo de tarificación que presenta muchos puntos de interés⁹. A pesar de que este modelo no ha sido aplicado, se trata de un proyecto en el que la regulación de precios de acceso a la red de distribución será importante para garantizar la libre entrada de nuevos comercializadores.

En cuanto a la dimensión horizontal, el proceso liberalizador del sector se ha visto acompañado por un incremento notable de la concentración tanto en el segmento de la generación como en el de la distribución. En el año 1998 se permitió la adquisición del control de Sevillana y de Fecsa por parte de Endesa. En este caso el índice de concentración

⁸ Para una evaluación del cumplimiento de sus recomendaciones ver Tribunal de Defensa de la Competencia (1995).

⁹ En efecto, partiendo de un modelo de red de distribución ideal, mediante el cálculo de los distintos componentes de costes correspondientes, se compara esta red ideal con la existente en la realidad. A continuación, se adaptan los cálculos de costes de la red ideal a aquellos componentes divergentes de la red real que se supone que tiene razones históricas o geográficas de existencia. De este modo, se determinan los costes del acceso y uso de la red. Este modelo tiene grandes atractivos, en especial para un tramo de red donde no se esperan grandes innovaciones tecnológicas a corto plazo, pero también tiene dificultades de cálculo y de aplicación.

Hirschman-Herfindahl (HH) calculado para el segmento de la generación ¹⁰ pasó de un valor de 1.732 antes de la concentración a un valor de 3.140 después de la misma. Este cambio es equivalente a pasar de una estructura de mercado compuesta por casi seis empresas de igual tamaño a una estructura donde sólo tres empresas simétricas son activas. Se trata de un incremento en la concentración muy notable y con posible incidencia en la eficiencia del mercado en su conjunto.

b) Gas

El sector del gas es portador de unas características especiales en cuanto que los condicionantes internacionales pueden limitar el alcance de cualquier reforma regulatoria y de la propia competencia. El sector del gas en España es un monopolio propiedad de Gas Natural quien, a su vez, es la propietaria de la red gasística española. Esta empresa se suministra de gas en varios países con contratos a largo plazo cuya característica principal es la existencia de una cláusula conocida por *take-or-pay*. Esto es, se trata de contratos que aseguran al suministrador de gas (Argelia, Libia, Trinidad-Tobago) la remuneración de la cantidad total demandada independientemente de que el comprador haga uso o no del derecho de compra. Estos contratos, además, implican una relación a largo plazo entre las empresas del país suministrador y la empresa que lo compra, con la inclusión de inversiones de carácter específico (y enterrado) muy altas. Estas inversiones específicas funcionan de hecho como una barrera de entrada, ya que las condiciones de suministro que obtiene una empresa como Gas Natural realizando inversiones importantes en el país de origen del gas no pueden ser las mismas que las condiciones de suministro que podría alcanzar un nuevo entrante que difícilmente demandará un volumen de gas tan elevado como el demandado por la empresa existente (dominante) y, además, no se ve obligado a realizar inversiones específicas de ningún tipo.

También es cierto que los contratos *take or pay* implican unos riesgos que pueden evitar los comercializadores potenciales. Se trata de riesgos relacionados con los países de origen del gas, los cambios regulatorios, o los cambios en los precios o las cantidades demandadas a largo plazo.

La LH contempla cierta división de actividades pero «proporciona un tratamiento integrado a una industria verticalmente articulada». El plazo establecido por la Ley para la entrada de nuevos operadores que puedan acceder a las actividades de regasificación, almacenamiento, transporte y distribución en régimen de autorización administrativa es, en contra de lo recomendado por el TDC, de diez años. Esto retrasará la entrada de nuevos comercializadores de gas en España. El TDC, por otra parte,

¹⁰ Semejantes niveles de concentración se obtienen si se utilizan para el cálculo del índice HH las cuotas de mercado en la fase de distribución. Se obtienen entonces un valor de HH de 2.098 antes de la concentración y un índice de 3.606 después de la misma.

sugirió una solución alternativa consistente en no atribuir la reserva del mercado al Gestor del sistema de forma permanente, sino durante un período transitorio cuya duración pudiera ser modulada por el Gobierno.

Las recomendaciones del TDC en cuanto a la separación de actividades del sector del gas fueron las siguientes. En primer lugar, la separación entre la propiedad y la gestión de la red básica de transporte. La LH mantiene, por contra, la gestión de la red en manos de los propietarios de la red. En segundo lugar, la separación jurídica de las actividades de adquisición, almacenamiento y regasificación de las actividades de transporte, comercialización y distribución. Pero esta recomendación tampoco ha sido puesta en práctica por la reciente Ley, la cual establece tan sólo una separación jurídica de la actividad de comercialización del resto de actividades y una separación contable entre las restantes actividades. Y, en tercer lugar, el acceso a las redes de transporte y distribución de los distribuidores, comercializadores y clientes cualificados para facilitar el autosuministro. Sin embargo, la regulación vigente establece que los distribuidores no tienen acceso directo a la red de transporte y tienen que adquirir el gas a los transportistas.

En relación con la separación de actividades, el artículo 63 de la Ley establece claramente que la actividad de comercialización debe estar jurídicamente separada de las restantes actividades, dado que es esta actividad la que entra directamente en competencia «a fin de evitar discriminaciones, subvenciones entre las actividades distintas y distorsiones de la competencia». Pero la Ley no obliga a la separación jurídica de todas las demás actividades del sector (regasificación, transporte, almacenamiento y distribución), imponiendo tan sólo la obligación de llevar cuentas separadas dentro de un mismo grupo. En consecuencia, existe la posibilidad de que el operador dominante realice subsidios cruzados o conductas dirigidas al cierre del mercado.

En cuanto al acceso de terceros a la red gasística conviene distinguir, como hace la Ley, entre las distintas partes de la red: red básica de gas, redes de transporte secundario, redes de distribución y demás instalaciones complementarias. La Ley diferencia las actividades reguladas en el sector (regasificación, almacenamiento estratégico, transporte y distribución) de las actividades en competencia (comercialización, importación, exportación, fabricación). En relación con el acceso, según el artículo 60 de la Ley, «se garantiza el acceso de terceros a las instalaciones de la red básica y a las instalaciones de transporte y distribución en condiciones técnicas y económicas establecidas en la presente Ley. El precio por el uso de estas instalaciones vendrá determinado por un peaje aprobado por el Gobierno».

Los titulares de las instalaciones monopolistas de regasificación, transporte y almacenamiento de gas natural deberán «facilitar el uso de sus instalaciones... y admitir la utilización de todas sus instalaciones para todos los sujetos autorizados, en condiciones no discriminatorias... y e) celebrar contratos de regasificación, almacenamiento y transporte con

quienes tengan derecho de acceso a sus instalaciones» (art. 68). Se trata la regasificación y el almacenamiento como una compraventa esencial.

Para el acceso a las redes de distribución, se exige al titular de la misma que otorgue acceso en condiciones de «no discriminación, de transparencia y objetividad. El precio por el uso de redes de distribución vendrá determinado por los peajes administrativamente aprobados». De acuerdo con el artículo 70.2 de la Ley, el operador podrá denegar el acceso a su red si no dispone de capacidad suficiente en la red y lo motiva ante el entrante. En otras palabras: la gestión de la red de gas está en manos del operador dominante del sector y esto puede conducir a abusos claros de posición de dominio. El propio TDC ha recomendado la separación de la gestión de la red de otras actividades porque garantizaría unas condiciones de competencia más igualitarias para todos los posibles agentes operadores. Se trata de una cuestión fundamental. En efecto, como se verá al analizar el sector de las telecomunicaciones, en un conflicto entre 3C Communications y Telefónica, cuando esta última empresa denegó o retrasó la posibilidad de utilizar líneas telefónicas por 3C con el argumento de que los equipos de esta empresa carecían de la oportuna homologación administrativa, el TDC, de acuerdo con el análisis efectuado en casos semejantes planteados en otros países de la UE, determinó que nunca un operador dominante puede apropiarse el derecho de denegar el acceso a una red esencial a un competidor. El operador dominante tan sólo puede verificar que el acceso no pone en peligro el mantenimiento y la seguridad de la red. En el caso de que el propietario de la red considere que el operador entrante puede causar problemas a la misma debe comunicarlo al órgano regulador sectorial y será éste quien tome las decisiones oportunas. Pero dejar en manos del operador dominante la decisión de dar o no acceso a su propia red a sus rivales es dotarle de un gran poder de mercado del que puede hacer uso según le interese. No parece coherente con la apertura de los mercados conceder la llave de la entrada de nuevos operadores a la empresa que posee los clientes, la red y el dominio del mercado desde el inicio.

Otro motivo de denegación del acceso, previa conformidad de la CMT, se basa en el principio de reciprocidad internacional. En efecto, si la empresa que solicita el acceso procede de un país que no ha reconocido el mismo derecho de paso por la red del operador establecido a empresas extranjeras, el operador vertical español puede denegarle el acceso a esta empresa por falta de reciprocidad a nivel institucional. Aunque este principio puede ser útil en las negociaciones de comercio y liberalización de mercados a nivel internacional, no se justifica desde el punto de vista del análisis económico que se imponga como restricción porque limita considerablemente los beneficios derivados de la liberalización del mercado y del incremento de competencia tanto en los componentes como en los servicios finales.

En el mercado del gas el Gobierno aprueba peajes máximos. A partir de estos peajes los distribuidores y los transportistas deberán comunicar

al Ministerio los que efectivamente cobren a sus clientes. Se establece el principio de obligación de dar acceso, así como que los titulares de las instalaciones deberán permitir su utilización «a los consumidores cualificados, comercializadores y a los transportistas que cumplan... mediante la contratación separada o conjunta de los servicios de transporte, regasificación y almacenamiento, sobre la base de principios de no discriminación, transparencia y objetividad» (art. 70).

c) *Petróleo*

Las actividades de refino, transporte, almacenamiento, distribución y comercialización de productos petrolíferos se liberalizaron por la misma LH que regula el sector del gas. La Ley suprime el régimen de autorizaciones, manteniéndose tan sólo ciertas restricciones para los operadores al por mayor.

En cuanto al acceso de terceros a la red de transporte, el artículo 41 de la Ley establece claramente los criterios antes mencionados de apertura de la infraestructura monopolizada a potenciales entrantes: «los titulares de instalaciones fijas de almacenamiento y transporte de productos petrolíferos... deberán permitir el acceso de terceros mediante un procedimiento negociado, en condiciones técnicas y económicas no discriminatorias, transparentes y objetivas, aplicando precios que deberán hacer públicos», estableciéndose, además, que para cualquier conflicto relacionado con el acceso a las redes la CMT será el órgano competente para la resolución del conflicto.

Hay tres supuestos según los cuales el titular de la red de transporte puede denegar el acceso de un tercero directamente: *a)* cuando no exista capacidad disponible; *b)* cuando el tercero no se encuentre al corriente del pago de obligaciones pasadas, y *c)* cuando el tercero es un operador de otro país con el que España no tenga reconocidos derechos semejantes de acceso a la red básica (principio de reciprocidad internacional).

Desde la perspectiva de la promoción de la competencia ninguno de estos tres criterios de denegación es necesario: si no hay capacidad en la red para dar entrada a un tercero, debe ser el órgano regulador quien lo determine pero nunca el operador dominante debería ser la instancia que denegara directamente el acceso a su red¹¹. Si el tercero tiene pagos pendientes con el operador de la red, el problema debe resolverse ante los órganos judiciales competentes, pero nunca denegándole el acceso. Como se ha indicado en el caso del gas, el principio de la reciprocidad internacional es un buen criterio de presión para la liberalización del sector, pero no puede invocarse desde la perspectiva del análisis económico.

¹¹ En relación con esta cuestión ver la Resolución correspondiente al expediente 350/1994, Teléfonos en Aeropuertos, referida al sector de las telecomunicaciones.

d) *Transporte ferroviario*

En muchos países se ha planteado la separación entre la gestión de la infraestructura ferroviaria y la explotación de los distintos servicios de transporte (urbano, suburbano, regional e internacional). Se trata del modelo británico aplicado también en Alemania, Suecia y Holanda. Un modelo alternativo supone la separación por mercados, como se pensó en un principio en el caso de RENFE, cediendo la explotación de las líneas de Alta Velocidad a otro operador privado. Finalmente, se optó por el modelo británico, recomendado por el TDC.

Las recomendaciones del TDC para la desintegración vertical del transporte ferroviario fueron las siguientes. En primer lugar, la separación de los operadores de la infraestructura y de los servicios de transporte. La Ley 13/1996 de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social creó el Ente Público GIF, que se encarga de la gestión de las infraestructuras ferroviarias. En el último contrato-programa de RENFE con el Estado se transfiere a GIF la gestión de la infraestructura. En segundo lugar, la entrada de nuevos operadores de servicios de transporte. Los operadores que en el futuro compitan con RENFE deberán pagar a GIF un canon que, junto con las aportaciones de fondos públicos, servirán para mantener y desarrollar la red. Y, por último, la liberalización de la tracción ferroviaria que se admite en el nuevo Estatuto de RENFE.

Pero la desintegración vertical no es el único modo de garantizar un contexto de competencia. La desintegración horizontal también puede ser de mucha ayuda. El TDC a este respecto recomienda la concesión a una empresa distinta de RENFE de un corredor de transporte ferroviario de largo recorrido, o bien la concesión de una línea de transporte de cercanías¹².

e) *Telecomunicaciones*

Se trata de un sector muy dinámico, con una fuerte innovación tecnológica y rápida incorporación de la misma. Su oferta consiste en un servicio escasamente diferenciado y donde las cuotas de mercado pueden cambiar con relativa rapidez. La liberalización se desarrolló, al igual que en los demás países de la UE, manteniendo al operador tradicional verticalmente integrado. Se mantuvo en propiedad del operador histórico el bucle local, considerado un cuello de botella muy regulado. Los efectos de la liberalización del sector se han dejado sentir rápidamente, ya que al año de abrirse el mercado el segundo operador en el sector de la telefonía fija ya había conseguido algo más del 5 por 100 de cuota de mercado (medida en clientes). En el sector de la telefonía móvil existen

¹² Se está estudiando la creación de empresas mixtas de largo recorrido y es muy probable que la última medida sea llevada a la práctica en la Comunidad de Madrid.

en la actualidad tres empresas rivales, pero ya a finales de 1998, con tan sólo dos operadores, el segundo operador, Airtel, disfrutaba del 24 por 100 de la cuota de mercado, porcentaje que se ha incrementado en más de diez puntos porcentuales un año más tarde. Dadas las elevadas tasas de crecimiento de la telefonía, en especial la móvil, los nuevos operadores en pocos años han recuperado gran parte de las inversiones realizadas inicialmente e incluso obtienen beneficios.

La liberalización de este sector se ha llevado a cabo manteniendo verticalmente integrado al operador histórico y dominante en casi todos los servicios. En algunos aspectos la regulación española se puede considerar asimétrica en ambas direcciones. Por un lado, es cierto que a la Compañía Telefónica, operador histórico, se le ha definido por la CMT como operador dominante en casi todos los segmentos donde opera. Este hecho conlleva una serie de obligaciones y restricciones importantes en cuanto a su comportamiento y publicidad de sus acciones. Pero, por otro lado, es cierto que en los procesos de apertura de nuevos mercados (i. e., telefonía móvil GSM, UMTS y el sector del cable), a la Compañía Telefónica se le ha concedido la licencia sin contrapartida económica o el derecho a operar en el segmento relevante sin tener que concursar por una de las licencias (cable).

La regulación de las telecomunicaciones es, sin duda, la más y mejor desarrollada para solucionar el problema del acceso/interconexión. La tarifa de interconexión se fijó sobre la base del coste incremental a largo plazo, para lo cual la CMT y el Ministerio de Fomento se apoyaron en la Recomendación de la Comisión Europea¹³ y en la práctica existente en casi todos los países de la UE. En la propia Ley de Telecomunicaciones se obliga al operador dominante en el mercado de interconexión a publicar una Oferta de Interconexión de Referencia (OIR) con lo cual se consigue una revelación de los costes (históricos) del operador de ofertar el servicio de interconexión. Adicionalmente, se consigue publicidad y transparencia frente a cualquier entrante que desee alquilar la red de la Compañía Telefónica. A la OIR le siguió una contrapropuesta por parte de la CMT y una decisión final. Este proceso, novedoso y complicado, ha funcionado relativamente bien en España aunque el operador dominante argumenta que las tarifas se han situado en niveles demasiado bajos por lo que se seguirá incurriendo en un déficit de acceso en los próximos años a no ser que las demás tarifas controladas por el Gobierno, en especial la tarifa de conexión y la metropolitana, sean reajustadas en línea con los costes reales.

Comparando las tarifas de interconexión en España con las de otros países de la UE, las primeras se sitúan por debajo de la media. Este hecho plantea dos cuestiones: la primera es positiva, dado que se incentiva la entrada de proveedores de servicios de telecomunicaciones y la compe-

¹³ Coste de prestación eficiente del servicio a largo plazo prospectivo, como establece el Reglamento de Interconexión de 1998.

tencia subsiguiente en los servicios (en especial de larga distancia). La segunda es negativa, dado que el operador propietario de la red puede incurrir en déficits en este tramo de servicio y, probablemente, carezca de incentivos económicos suficientes para una mejora y aumento de calidad en este tramo de red regulado. Otro posible aspecto negativo, todavía no analizado, se deriva del hecho de que unas tarifas de interconexión bajas pueden disuadir la inversión en redes alternativas.

Tanto el Ministerio de Fomento como la CMT y el TDC han desempeñado hasta ahora un papel relevante en la creación y promoción de condiciones competitivas en el sector de las telecomunicaciones en el período de transición hacia la competencia. La necesidad de regular la obligación de la interconexión al operador dominante en condiciones no discriminatorias es clara. Lo que no es tan evidente es el precio y los criterios de fijación de ese precio regulado del componente esencial. La teoría económica ofrece guías para conocer los aspectos positivos y negativos de los distintos modelos de fijación de precios de interconexión. En la UE se ha adoptado el principio de regular el precio de interconexión sobre la base del coste incremental¹⁴. No es éste el único criterio de fijación de precios posible, ya que el precio se puede igualar al coste histórico medio de prestación del servicio, o al coste de prestación solitaria del servicio o se puede establecer sobre la base de la regla de Ramsey. En la UE se ha adoptado el coste incremental porque es el precio del componente que sería el relevante en un mercado en competencia perfecta en donde muchas tecnologías de bucle local compitieran entre sí. El mercado, en este caso tomado como *standard* ideal, remuneraría la interconexión al coste incremental de la mejor tecnología disponible en el mercado. Pero en una situación de apertura del mercado a nuevos entrantes ya se han empezado a establecer dos redes alternativas a la de Telefónica para el bucle local: la tecnología móvil UMTS y el cable. En consecuencia, éste está siendo remunerado en el componente (bucle local) a un precio que se corresponde con una situación de competencia. El objetivo de esta política es claro: inducir la entrada de nuevos agentes, al menos en el sector de prestación de servicios, poniendo en igualdad de condiciones (i. e., de costes) tanto al operador establecido como a los nuevos operadores. El regulador emula el mercado para promover la entrada en condiciones semejantes a las que se darían de existir competencia en la prestación del componente esencial.

4. PROBLEMAS EN RELACIÓN CON LA PROMOCIÓN Y LA DEFENSA DE LA COMPETENCIA

En España, la historia de la competencia en estos sectores de red es breve. Pese a ello, algunas cuestiones relacionadas con el funciona-

¹⁴ Concepto de coste relacionado con el coste marginal a largo plazo. Para un análisis en detalle de los distintos conceptos de coste y modelos económicos aplicados a industrias de red ver HERGUERA (2000).

miento competitivo de los mercados ya han sido analizadas por el propio TDC o por la Comisión sectorial correspondiente. Las comisiones sectoriales comparten con el TDC y con el Servicio de Defensa de la Competencia (SDC)¹⁵ responsabilidades en cuestiones relacionadas con la defensa de la competencia. El papel jugado por el TDC en la promoción de las condiciones de competencia en estas industrias de red ha sido importante tanto por los Informes que ha emitido, en los cuales ha realizado recomendaciones concretas sobre el proceso de liberalización, como por sus Resoluciones. Los casos decididos por el TDC en el período 1993-1999 relacionados con industrias de redes tienen que ver, entre otras cuestiones, con: a) precios o estrategias predatorias; b) colusión/transmisión de información y c) abusos de posición de dominio y negativa de suministro.

A. CONDUCTAS PREDATORIAS

Un caso relevante fue el que enfrentó a British Telecom (BT) y a la Compañía Telefónica¹⁶. BT había solicitado a la Compañía Telefónica el alquiler de líneas internacionales. De acuerdo con la Resolución, Telefónica prestaba en régimen de monopolio los servicios de telefonía vocal básica y los servicios portadores¹⁷ de la mayoría de servicios de telecomunicación, incluido el de alquiler de circuitos privados internacionales. Estos servicios eran indispensables para la prestación de servicios de valor añadido que estaban liberalizados. El precio de las líneas en alquiler se encontraba regulado por distintas disposiciones. El problema surgió cuando BT denunció a Telefónica por la aplicación de tarifas discriminatorias y precios predatorios, condicionamiento de contratos a la aceptación de cláusulas de exclusividad y vinculación de la prestación de servicios en competencia con otros prestados en régimen de monopolio. BT argumentó que se enfrentaba a precios predatorios en tanto que Telefónica estaba imponiendo «condiciones desiguales para prestaciones equivalentes» donde el criterio de diferenciación era el tipo de rival a quien se le alquilaban las líneas y que, además, esta diferenciación en precios tenía el objetivo de expulsarla del mercado de servicios internacionales, ya liberalizado.

Para BT no era necesario que esta actitud predatoria hubiera tenido éxito ya que, como ha establecido el propio TDC, «las prácticas predatorias constituyen en sí mismas una conducta anti-competitiva con independencia de que alcancen o no su objetivo»¹⁸. En la misma Resolución, el

¹⁵ Ver, por ejemplo, la Ley 52/1999, de 28 de diciembre, de Reforma de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia (BOE núm. 311, de 29 de diciembre).

¹⁶ Ver Resolución correspondiente al expediente 412/1997, BT/Telefónica, de 21 de enero de 1999.

¹⁷ Hasta el día 6 de noviembre de 1995, fecha en que se concedió a Retevisión el derecho a prestar tales servicios.

¹⁸ Ver Resolución correspondiente al expediente 431/1998, Eléctrica Curòs, de 5 de mayo de 1999.

TDC estableció que una conducta es predatoria «cuando está orientada de forma directa a perjudicar significativamente a uno o varios competidores mediante el empleo de medios, de apariencia competitiva, pero no basados en su mayor eficiencia empresarial, con el objeto de mantener o reforzar una posición de dominio que permita que el sacrificio de beneficios a corto plazo suponga mayores ganancias a medio y largo plazo». La conducta predatoria es un abuso claro de posición de dominio y puede adoptar la forma de precios por debajo de los costes variables, o de publicidad y gastos promocionales con el objetivo de eliminar a un competidor por medio de la utilización de estrategias que en un mercado en competencia no estarían al alcance de las empresas.

En este caso BT acusaba a Telefónica de precios predatorios porque ésta le había ofrecido líneas alquiladas a BT a precios recogidos en una Orden Ministerial mientras que a otros agentes se las había ofrecido a precios menores. Sin embargo, para probar una conducta predatoria el TDC sugiere en su Resolución que es necesario un cálculo de costes para establecer que el precio se encuentra por debajo de los costes variables, a corto o a largo plazo. Dado que el SDC no aportó cálculo de costes de ningún tipo, el TDC estimó que las tarifas reguladas no eran un buen reflejo de costes variables unitarios de prestación de servicio y no quedaba, por tanto, probado que Telefónica hubiera vendido servicio alguno por debajo de costes variables a ninguna empresa. Una tarifa regulada no es un buen indicador de los costes variables subyacentes del servicio; tan sólo es el resultado de un proceso de negociación entre el organismo regulador y la empresa regulada.

Como resultado del análisis efectuado, el TDC declaró acreditada, por una parte, una conducta de abuso de posición de dominio «consistente en aplicar en sus relaciones de servicio condiciones desiguales para prestaciones equivalentes que colocaba a BT en una situación desventajosa frente a la propia Telefónica, dado que, respecto del servicio de alquiler de circuitos, aplicaba tarifas oficiales a BT, mientras que ofertaba a los miembros de la AMMI¹⁹ (potenciales clientes propios o de sus competidores) condiciones económicas más ventajosas... y, por otra, ... el contrato con la AMMI condicionaba su eficacia a la aceptación de condiciones de exclusividad y vinculaba la prestación de servicios donde podía existir competencia (voz internacional) con otros donde la competencia era mucho más difícil (servicios de voz nacional)».

Es en estas cuestiones donde el control *ex ante* puede justificar el trabajo de las autoridades reguladoras. En el Reino Unido, el regulador sectorial de las telecomunicaciones, OFTEL, regula la interconexión teniendo en cuenta el problema de la información asimétrica entre el regulador, quien no conoce directamente el coste verdadero de prestación de un servicio a regular, y la empresa regulada. Para el establecimiento del precio de interconexión OFTEL ofrece un intervalo cuyo precio inferior es

¹⁹ Asociación de Mediadores del Mercado Monetario Internacional.

calculado de acuerdo con el coste incremental (el mínimo precio posible) y el techo es un concepto de coste de prestación solitaria del servicio. Si ocurre algún conflicto entre operadores y el precio de interconexión se sitúa por debajo del suelo del intervalo, se presume que el precio puede ser predatorio y la carga de la prueba recae sobre el operador dominante. Si, en cambio, el motivo del conflicto es un precio de interconexión que se encuentra en el intervalo permitido, se presume que no es predatorio y para demostrar lo contrario la carga de la prueba recae sobre el entrante.

Este mecanismo regulatorio reduce parcialmente el grave problema de información asimétrica entre un regulador o una autoridad de defensa de la competencia y la empresa dominante, ya que consigue una revelación de costes *ex ante*. Una de las tareas más arduas a las que se puede enfrentar una autoridad de defensa de la competencia es el cálculo preciso de los costes variables unitarios, o costes medios totales, dependiendo del caso a decidir, de un operador con poder de mercado. El volumen de información necesaria para su cálculo es enorme, la calidad de la información debe ser alta y el tiempo necesario para la evaluación es largo. Las estimaciones realizadas por una autoridad de defensa de la competencia es posible que nunca sean tan precisas como los cálculos realizados por una autoridad sectorial que, en general, tiene una mayor dotación de recursos humanos y un conocimiento más preciso del sector específico. La regulación por incentivos puede ayudar a paliar parcialmente esta asimetría informacional por medio de mecanismos como el descrito con la consiguiente ganancia en la resolución de conflictos de competencia que puedan surgir.

La práctica predatoria puede ser llevada a efecto también en otros aspectos distintos al precio. En el caso de *Eléctrica Curós* (EC) contra *Hidroeléctrica del Empordà* (HE)²⁰, la primera acusó a la segunda de práctica predatoria realizada mediante una campaña de promoción selectiva que consistía en regalos de electrodomésticos a los clientes de la empresa rival si éstos cambiaban de suministrador de electricidad. El TDC determinó, en primer lugar, la posición de dominio de la empresa HE. Dada la existencia de barreras a la entrada, el Tribunal estableció que la aplicación de regalos, descuentos o promociones selectivas dirigidas a los clientes de la empresa rival constituían una conducta desleal y que «desde una posición de dominio, todo acto desleal supone una conducta abusiva». El TDC determinó que esta conducta suponía un abuso y atentaba contra el artículo 6 de la LDC dado que HE «desde una posición de dominio ha pretendido eliminar o, al menos, reducir sustancialmente la cuota de mercado de un competidor recurriendo a medios distintos de los que rigen una competencia basada en la eficiencia (el “mérito”)».

²⁰ Ver Resolución 431/1998 citada.

B. COLUSIÓN/TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN

Como las industrias de red se encuentran, en general, muy concentradas, la probabilidad de que los operadores alcancen un acuerdo colusivo (colusión explícita) o converjan independientemente en un comportamiento colusivo (colusión no cooperativa) es elevada. Si además de la concentración se añade el hecho de que todas las empresas, o muchas de ellas, utilizan el mismo componente (la red), y que este componente puede servir de mecanismo de coordinación de planes entre las empresas, la colusión puede ser un problema serio. Si bien es cierto que durante los primeros años de un proceso liberalizador las empresas intentan hacerse con la mayor cuota del mercado posible, sus estrategias son agresivas y la colusión no tiene sentido económico; también es cierto que a medida que el mercado madura la probabilidad de que tenga lugar la colusión aumenta, dado que las conductas agresivas de una empresa encontrarán respuesta en las demás y para una demanda constante tal conducta redundará en menores beneficios para todos los operadores del mercado.

El TDC ha resuelto casos de posibles conductas colusorias que han emergido en formas diferentes.

En el caso de las *Líneas Aéreas*²¹, el TDC declaró como prácticas anti-competitivas contrarias al artículo 1.1 de la LDC los acuerdos inter-línea que habían suscrito Iberia, Spanair y Air España en todas las rutas nacionales. El SDC estableció que estas compañías, que cubrían más del 90 por 100 del tráfico en las rutas objeto del acuerdo, incrementaron sus precios el mismo día. Si cada compañía fija precios distintos y el arbitraje es posible la compañía más cara siempre resulta la más perjudicada por estos acuerdos inter-línea. Para evitar esta posibilidad, los acuerdos suscritos no establecían ninguna compensación monetaria entre compañías, por lo que de este modo introducían un mecanismo de coordinación de precios, ya que ninguna empresa desearía tener precios mayores que las restantes. Mientras el SDC defendía que estos acuerdos atentaban contra el artículo 1.1 (concertación de precios) y contra el artículo 6.1 (abuso de posición de dominio colectiva), el TDC consideró que los acuerdos de inter-línea suscritos «dadas las importantes diferencias tarifarias que existían entre las compañías públicas y las privadas, y al no establecer un mecanismo de compensación de las posibles variaciones de precios entre las empresas participantes a lo largo de la vigencia de los contratos, pueden (subrayado APJ, IH) producir el efecto de restringir la competencia en el mercado nacional del transporte aéreo regular de pasajeros». La razón era clara: «dichos acuerdos vinculan directamente la tarifa turista de Iberia y Aviaco con la tarifa "C" de Air España y Spanair, ya que la relación entre los precios de las plazas preferentes

²¹ Ver la Resolución del día 29 de noviembre de 1999 recaída en el expediente 432/1998, Líneas Aéreas.

de un avión y los de las plazas "standard" debe mantenerse dentro de una estrecha franja de oscilación».

En relación con los efectos de los acuerdos, la mayoría del Tribunal consideró que no habían resultado acreditados y que la aptitud para restringir la competencia «es siempre menos grave que cuando las conductas tienen por objeto o efecto real afectar negativamente a la competencia».

Dados los costes de los distintos operadores cabe pensar que no fueron los incrementos exógenos en costes los elementos explicativos del incremento simultáneo de precios por todas las compañías, sino la voluntad de elevar los precios de todas las compañías para extraer una mayor parte del excedente de los consumidores sin esperar una respuesta de las empresas rivales. De acuerdo con el voto particular: «El propio hecho de que al realizar los respectivos acuerdos de inter-líneas, por otra parte idénticos entre sí, las compañías imputadas no hubieran incluido cláusulas para compensar las eventuales diferencias tarifarias entre unas y otras, impidiendo la modificación unilateral de precios durante el período de su vigencia... debe entenderse racionalmente como acreditativo de un previo acuerdo de voluntades sobre la conveniencia y aceptación de esas tarifas para todos los firmantes.»

Otro caso de posible colusión, en este caso por transmisión de información, fue el resuelto por el TDC en el *caso CEPSA*²², incoado de oficio. CEPSA²³ tiene una red de distribuidores asociados a España a los cuales les ofrecía un aparato telefónico denominado Veriphone, a través del cual la empresa, vía telefónica, informaba a sus comisionistas y revendedores acerca de «diversas informaciones, incluido el precio al que CEPSA les vende los combustibles y carburantes o el precio de venta al público que los comisionistas de la red deben aplicar. El acceso a dicho aparato por parte de los revendedores es voluntario, no existiendo la obligación de aplicar los precios que en él se muestran». En este caso la mayoría del TDC estimó que el acceso al sistema de transmisión de información a través de Veriphone era voluntario y que al no haberse acreditado que este sistema había conducido a una concertación de precios finales no quedaba demostrada la colusión en precios.

Sin embargo, la opinión de la mayoría no fue compartida por tres miembros del Tribunal. En concreto, en relación con el Veriphone, la minoría consideró que resultó acreditado que una de las estaciones de servicio objeto de análisis tenía acceso a los precios de venta al público que CEPSA imponía a los comisionistas. Y añadió el voto particular correspondiente que: «Considerando que cuando un revendedor compra en firme se convierte en un competidor más de la red de estaciones de servicio de CEPSA, puesto que adquiere tanto el riesgo de pérdida como la oportunidad de decidir sobre el beneficio que desea obtener, cualquier

²² Ver la Resolución correspondiente al expediente 420/1997, Cepsa, del día 31 de mayo de 1999.

²³ Compañía Española de Petróleos, S. A.

intercambio de información *a priori* sobre precios finales, como el que se establece con el sistema Veriphone, constituye una práctica prohibida por el artículo 1 de la LDC al poder tener el efecto de falsear la competencia por fijación de precios.»

Probablemente, un análisis de los costes y los precios en las estaciones de servicio hubiera iluminado el núcleo del problema. Pero tal información no era conocida. En consecuencia, la consideración de los modernos sistemas de transmisión de datos era obligada, especialmente si se considera su naturaleza interactiva y su versatilidad, que permite «que a ciertas informaciones sólo puedan acceder determinados usuarios, quedando oscurecida la red para el resto. Por ello, nada impide que estos medios de transmisión de datos puedan ser usados con discreción, sin convertirse en vehículos de intercambios de información que siempre han estado prohibidos mediante los sistemas de transmisión hasta ahora habituales». En consecuencia, la minoría consideró que el intercambio de información estaba suficientemente acreditado y que se trataba de un acuerdo horizontal que, tradicionalmente, ha sido calificado como una de las conductas más graves desde la perspectiva de la defensa de la competencia.

C. ABUSOS DE POSICIÓN DE DOMINIO Y NEGATIVAS DE SUMINISTRO

Se ha mencionado que en las industrias de redes a menudo los conflictos se plantean en relación con la oferta de un componente esencial. De hecho, y sobre la base de las resoluciones del TDC, parece claro que si una empresa disfruta del control de un componente esencial tal situación es suficiente para declarar la existencia de una posición de dominio de la empresa, condición necesaria para poder analizar el eventual abuso de posición de dominio desde la perspectiva de la LDC.

El citado caso *3C Communications contra Telefónica*²⁴ tenía su origen en una denuncia, realizada en el año 1993, de 3C contra Telefónica, por negativa de suministro de líneas telefónicas. 3C era una nueva operadora que quería ofrecer el servicio telefónico con pago diferido, mediante tarjeta de crédito o de débito. En este caso, el negocio de 3C era la oferta de servicios de telefonía vocal en los aeropuertos españoles. El desarrollo de la actividad de 3C exigía la instalación de sus propias terminales telefónicas en los aeropuertos. Por ello solicitó a Telefónica que le concediera líneas a las que conectar sus teléfonos. En el año 1994 el arrendamiento de líneas era considerado como un servicio de valor añadido y, por tanto, se trataba de una actividad liberalizada por las Directivas 90/388 y 88/301. Pese a ello, Telefónica denegó el suministro de líneas a la empresa 3C alegando que los terminales que esta empresa quería instalar no estaban aún homologados por el Ministerio responsable. El TDC consideró que Telefónica no tenía potestad para denegar líneas. Sus competencias se

²⁴ Expediente 350/1994.

limitaban a la verificación de si las terminales disponían de la oportuna homologación o certificación. En caso de no tenerla, Telefónica debía haberse dirigido al regulador (el Ministerio de Fomento) solicitando medidas al efecto. Pero Telefónica, en una conducta dirigida a imponer barreras de entrada al nuevo operador, negó el suministro de líneas. El resultado de tal conducta fue evitar la entrada de un competidor en un segmento del mercado ya liberalizado. El propio TDC, que tiene potestad para emitir medidas cautelares, decidió que Telefónica no podía imponer barreras al suministro de líneas nuevas a la empresa 3C mientras resolvía el caso. En la resolución final el TDC sancionó a Telefónica por abuso de posición de dominio al haber denegado líneas a la empresa 3C sin las cuales esta empresa no podía entrar en el mercado dado que la Compañía Telefónica era el operador monopolista.

Desde la perspectiva de la promoción y la defensa de la competencia, un operador dominante que tenga en su propiedad un componente esencial no puede denegar el suministro de este componente a los rivales con argumentos relacionados con la inseguridad que este suministro puede causar a la red. El operador dominante tan sólo puede verificar que el suministro y los terminales o equipos instalados por los entrantes no pondrán en peligro la seguridad de la red. Si existiera algún problema de seguridad será el regulador, y nunca la empresa dominante, quien adopte las medidas oportunas. Este principio ha sido establecido por el TDC en el sector de las telecomunicaciones apoyándose en la LDC y en la Ley de las Telecomunicaciones. Sin embargo, la inercia del pasado parece proyectarse hacia el futuro. En efecto, la regulación del sector del gas todavía permite al operador dominante, el cual gestiona la red y, a la vez, suministra el servicio a los consumidores finales, denegar el acceso a su red. Esta facultad, otorgada por Ley al operador dominante, genera problemas de *market foreclosure*, o de evitación o impedimento estratégico de la entrada. Si se considera que el objetivo en dicho sector es la defensa de la competencia efectiva, lo que sólo se consigue si múltiples operadores están presentes en el mercado, la libre entrada y la competencia quedarían más fácilmente garantizadas si esta potestad fuera reservada al regulador sectorial²⁵.

Un caso relacionado con el problema del componente esencial fue resuelto por el TDC en 1999. Se trataba de un conflicto entre *Electra Avellana* y *ENHER*²⁶. La primera empresa era suministradora de electricidad en una comarca de Cataluña. La electricidad la compraba en exclusiva

²⁵ Recientemente, la CNE se ha pronunciado sobre un conflicto entre Hidrocantábrico e Iberdrola por el acceso a la red de la segunda. Iberdrola justificó su negativa de acceso por considerar que tenía un contrato firmado con una empresa privada que solicitaba electricidad. Pero la CNE ha decidido que esta empresa era libre de contratar un nuevo suministrador, Hidrocantábrico, y que no podía denegar el acceso de éste a su red de distribución más que por causas motivadas de ausencia de capacidad que pusieran en peligro la regularidad, seguridad o calidad de los suministros. Ver *Exposición*, 28 de enero de 2000.

²⁶ Ver la Resolución del día 7 de julio de 1999 recaída en el expediente 441/1998, *Electra Avellana*.

a ENHER, empresa que, además de suministrar electricidad a Electra Avellana, distribuía por sí misma electricidad a clientes finales en la misma comarca. Electra Avellana solicitó a ENHER una ampliación de potencia y esta última empresa puso como condición un sobreprecio por el exceso de capacidad solicitada, un aval bancario sobre el exceso demandado (consumo futuro que Electra Avellana aún no había vendido) y, al final, de hecho, ENHER rescindió unilateralmente el contrato que les unía a ambas. El TDC acordó que estas actuaciones suponían un abuso de una posición de dominio que disfrutaba ENHER no sólo por su cuota de mercado, sino también por ser la única suministradora de electricidad a la rival, lo cual le confería un poder de negociación especial. De hecho, el mercado se caracterizaba «por unas condiciones estructurales que combinan un monopolio de la producción y distribución intermedia (ENHER) y un duopolio de distribución final formado por dos empresas, ENHER y Electra Avellana, la primera grande y potente económicamente que, además de ser el único proveedor posible de la otra pequeña, es competidor directo de ésta en el mismo mercado». La conclusión del TDC fue rotunda: Electra Avellana tenía derecho al incremento de potencia, con un sobreprecio. Pero lo que la legislación no amparaba era la imposición de condiciones: «Si la imposición, además, se hace desde una posición de dominio, como la que ostenta ENHER en el mercado de referencia, puede concluirse que se trata de una explotación abusiva de tal posición.» Y la conclusión del TDC no podía ser más contundente: ENHER, «al condicionar las ampliaciones de potencia solicitadas por ELECTRA AVELLANA a la presentación de un aval y al pago de un sobreprecio, rescindiendo unilateralmente el contrato vigente entre ambas empresas cuando aprecia que la otra parte no se allana, llevó a cabo una explotación abusiva de su posición de dominio en el mercado de suministro eléctrico» a determinados municipios.

En el caso de Telefónica-Ibertex²⁷, la empresa Servicios Telemáticos Inteligentes, S. A. (STI), denunció a Telefónica de España, S. A., por la imposición de condiciones abusivas en un contrato de suministro de información al servicio Ibertex. Telefónica actuaba como servidor de servicios de valor añadido. En el mes de junio de 1995, Telefónica rompió el contrato que había sido firmado con carácter anual y con prórrogas por años sucesivos. En el nuevo contrato que Telefónica ofrecía a STI se imponían nuevas cláusulas de fijación de precios de los servicios ofrecidos a través de Ibertex, nuevas prohibiciones y obligaciones, y la prórroga del contrato por meses (y no por años). El poder de negociación de ambas empresas era muy diferente lo que exige, según el TDC, que «la empresa que ostenta la situación de dominio debe comportarse con especial atención con el fin de no provocar costes arbitrarios a quienes de ella dependen». El TDC estimó que «la evaluación del grado de sustitución en la demanda de varios productos exige investigar las diferencias de coste, así como

²⁷ Ver la Resolución del día 27 de julio de 1999 recaída en el expediente 394/1997, Telefónica-Ibertex.

las restantes características que pudieran explicar la mayor o menor preferencia hacia uno de ellos». En el caso sometido a análisis, los costes relevantes eran los obligados por la transición entre dos sistemas. Los costes no son excesivos, lo que podría conducir a pensar que son altamente sustitutivos. Sin embargo, la existencia de diferencias en el funcionamiento comercial de los sistemas condujo al Tribunal a considerar que «aunque los costes puramente técnicos de la migración desde el sistema Ibertex a las otras alternativas propuestas sean escasas, la existencia de características comerciales propias tiende a diferenciar al mercado de servicios a través del sistema Ibertex, que debe, por tanto, considerarse como mercado relevante a los efectos del caso».

El TDC declaró que la prórroga por meses, y no por años, y las nuevas condiciones del contrato que realizó Telefónica suponían la imposición de cláusulas no razonables y constituían un abuso de posición de dominio y, por tanto, eran contrarias al artículo 6.2 de la LDC. La empresa STI no podía contratar el servicio que vendía, Ibertex, con ninguna otra suministradora dado que era posible ser ofrecido tan sólo por un operador de telecomunicaciones y en ese momento el mercado no se había liberalizado todavía.

5. CONCLUSIONES

La regulación de las infraestructuras y de los sectores de redes y la actividad del Tribunal de Defensa de la Competencia y de las autoridades reguladoras sectoriales son complementarias en cuanto unas y otras han contribuido a una correcta y rápida liberalización de dichos sectores. A medida que la vigilancia de la conducta de los sectores de redes, y el control del comportamiento de los agentes, se vaya haciendo más relevante en estas industrias de redes, será necesario una mayor coordinación entre los órganos de defensa de la competencia y las autoridades reguladoras.

La regulación durante el período de transición hacia la competencia puede paliar el problema de la asimetría de la información entre la empresa dominante y las autoridades públicas. El control *ex post*, de defensa de la competencia, ha establecido algunos principios que han contribuido a conseguir el principal objetivo de la liberalización de estos sectores: una mayor competencia como prerequisite de una mayor eficiencia y un mayor bienestar. Sin embargo, en las industrias analizadas todavía queda camino por recorrer. Debe avanzarse en la vía de conseguir una mayor transparencia de los criterios adoptados en la determinación de precios y condiciones de acceso/interconexión, especialmente en las actividades de monopolio natural.

En relación con las industrias de redes, el TDC, a través de sus Resoluciones, ha destilado algunos principios importantes de posible aplicación a dichas industrias, a saber:

1. Un operador en posesión de un cuello de botella no puede comportarse cerrando directamente el suministro de este componente a un rival debiéndolo comunicar al regulador, que es la autoridad competente. Los elementos de referencia residen en los órganos reguladores y en las autoridades de defensa de la competencia.
2. La acreditación de prácticas predatorias exige el cálculo correspondiente de los costes variables o totales, siempre que la predación se lleve a cabo vía precios. Pero el concepto de predación es más amplio y se admite la posibilidad de predación vía publicidad dirigida o selectiva.
3. La colusión exige evidencia suficiente. No bastan los mecanismos que ayudan a la coordinación y es necesario demostrar que estos mecanismos condujeron a una concertación inequívoca de precios.

REFERENCIAS

- ARMSTRONG, M., 1998, «Network interconnection in telecommunications», *The Economic Journal*, núm. 108, pp. 545-564.
- BAUMOL, W. J.; PANZAR, J. C., y WILLIG, R., 1982, *Contestable Markets and the Theory of Market Structure*, Harcourt Brace Jovanovich.
- COMISIÓN EUROPEA, 1998, «Recomendación sobre la interconexión en un mercado de las telecomunicaciones liberalizado (Parte 2: separación contable y contabilidad de costes)», *Diario Oficial de la CE*, 98/322/CE, mayo.
- 1999a, «Fifth Report on the Implementation of the Telecommunications Regulatory Package, Communication from the Commission to the European Parliament, The Council, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions», Bruselas.
- 1999b, «Liberalisation of network industries. Economic implications and main policy issues, European Economy», *Reports and Studies*, núm. 4.
- COMISIÓN NACIONAL SISTEMA ELÉCTRICO, 1999, *Información Básica del Sector Eléctrico*, Madrid.
- COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES, *Informe Anual 1998*, Madrid.
- FRANKENA, M., 1997, *Market power in the Spanish electric power industry*, report prepared for the CNSE, Madrid.
- HART y TIROLE, J., 1990.
- HAUSMAN, J., y SIDAK, G. (de próxima publicación), «A consumer-welfare approach to mandatory unbundling of telecommunications networks», *The Yale Law Journal*.
- HERGUERA, I., 2000, «Regulación comparada de industrias de redes: el caso de las telecomunicaciones», *Gaceta Jurídica de la Unión Europea y de la Competencia*, núm. 205, febrero.
- HERGUERA, I., y STEHMANN, O., 1997, «Competition policy and regulation in the European telecommunications industry», *Communications & Strategies*, núm. 26, vol. II, pp. 141-163.
- Ley 34/1998 del Sector de Hidrocarburos, *BOE*, núm. 241, 8 de octubre de 1998.
- LAFFONT, J. J., y TIROLE, J., 1993, *A theory of incentives in procurement and regulation*, MIT Press.
- MCAFFEE, P., y SCHWARTZ, M., 1993, «Opportunism in multilateral vertical contracting: non-discrimination, exclusivity and uniformity», *American Economic Review*, 84 (1), pp. 210-230.

- NUTTAL, R., y VICKERS, J., 1996, *Competition policy for regulated industries in Britain*, presentado en XI International Telecommunications Society Biennial Conference, Sevilla.
- O'BRIEN, P., y SHAFFER, G., 1992, «Vertical control with bilateral contracts», *The Rand Journal of Economics*, 23 (3), pp. 299-308.
- PETITBÒ, A., y SÁNCHEZ, I., 1998, «Política de la competencia en infraestructuras», *Economistas*, pp. 362-368.
- PHILIPS, L., 1995, *Competition Policy: a game theoretic perspective*, Cambridge University Press.
- SÁNCHEZ, I., 1999, «Actividades reguladas en el sector eléctrico español». Presentación efectuada en el Master en Análisis Económico y Economía Financiera, diciembre 1999, Universidad Complutense de Madrid.
- TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, 1994, *Remedios políticos que pueden favorecer la competencia en los servicios y atajar el daño causado por los monopolios*, Ministerio de Economía y Hacienda.
- 1995, *La Competencia en España: Balance y nuevas propuestas*, Ministerio de Economía y Hacienda.
- VICKERS, J., 1995, «Competition and regulation in vertically related markets», *Review of Economic Studies*, vol. 62 (1), núm. 210, pp. 1-18.

