

La descentralización de la política de la competencia: algunas implicaciones sobre las estrategias empresariales

Javier CAMPOS *
Juan Luis JIMÉNEZ
Universidad de Las Palmas
de Gran Canaria

Resumen: El objetivo de este trabajo es analizar cómo el proceso de descentralización de la política de defensa de la competencia emprendido desde el nivel nacional hacia los organismos regionales puede tener implicaciones notables para determinadas decisiones empresariales, ya que el nivel de información y las posibilidades de captura regulatoria por parte de los organismos descentralizados condiciona la decisión final de estos últimos.

Abstract: This paper analyses how the de-centralization of competition policy in Spain from national bodies to regional authorities may have relevant consequences on several commercial strategies by private firms. This is mainly explained by the existing tradeoff between the regulatory information available to the competition agency (which increases the closer it is to the regulated firm) and the risk of regulatory capture (which also increases with proximity).

* Dirección de contacto: Facultad de CC.EE. y EE. Módulo D.2-12. Campus de Tafira. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. 35017, Las Palmas. Tel.: 928451792; Fax: 928458183. jcampos@daea.ulpgc.es. Javier Campos agradece la financiación recibida del proyecto SEJ2004/00143

Palabras clave: Política de la competencia, descentralización, información asimétrica.

Key words: Competition policy, decentralization, asymmetric information.

Sumario:

I. Introducción.

II. La descentralización de la política de defensa de la competencia.

III. Descentralización y decisiones empresariales: dos principios básicos.

IV. Un ejemplo formal: el modelo de Baron y Myerson descentralizado.

4.1. *Descentralización e información asimétrica.*

4.2. *Descentralización, información y captura regulatoria.*

V. Conclusiones.

VI. Referencias bibliográficas.

I. INTRODUCCIÓN

En muchas ocasiones el éxito o fracaso de importantes estrategias empresariales está condicionado a aspectos políticos o institucionales que poco o nada tienen que ver con los mecanismos tradicionales de gestión de las empresas. En los últimos años, la creciente globalización de la actividad económica y los procesos de descentralización política y administrativa emprendidos en países como España, han dado lugar a una proliferación de entidades y organismos de supervisión con competencias regulatorias superpuestas. Esto ha hecho que tanto la importancia relativa de los condicionamientos institucionales externos a la empresa como las posibilidades de conflicto entre ellos se hayan multiplicado.

Cabe señalar que los problemas competenciales entre los diferentes organismos parecen aflorar cuando el tema analizado sobrepasa el límite autonómico, aunque no exista en el actual ordenamiento la aplicación descentralizada en el régimen de control de concentraciones. El ejemplo lo tenemos en el informe sobre los efectos de la oferta pública de adquisición de acciones (OPA) de Gas Natural sobre Endesa y el contrato vinculado de venta de activos a Iberdrola en el mercado energético de Madrid, realizado recientemente por el Tribunal de Defensa de la Competencia de la Comunidad de Madrid ¹.

Lo anterior supone un claro ejemplo de las dificultades que se plantean cuando una estrategia de expansión empresarial afecta a un mercado tan complejo y en el que confluyen hasta cuatro ámbitos de decisión: la Comisión Nacional del Mercado de Valores, la Comisión Nacional de la Energía, el Tribunal de Defensa de la Competencia y el propio Gobierno español. A los dictámenes y valoraciones realizadas por cada uno de estos órganos para funda-

1. Para un mayor detalle de este caso, véase el resumen realizado por Campos, Jiménez y Perdiguero (2006).

mentar sus decisiones se unen, a distintos niveles jurisdiccionales, la intervención de la Comisión Europea y el pronunciamiento del Tribunal Autonómico.

A pesar de que la influencia del entorno externo sobre las decisiones empresariales ha sido analizada abundantemente en la literatura institucional², no resulta muy frecuente abordar este problema partiendo de los postulados de la teoría económica de la información asimétrica. El modelo de regulación de precios propuesto por Baron y Myerson (1982), constituye probablemente una primera referencia a considerar desde este punto de vista, ya que plantea de manera general la actuación de un regulador cuando desconoce con certeza las características de la empresa regulada y debe, por tanto, formarse creencias sobre las mismas. En este contexto, Laffont y Tirole (1991) extienden este análisis, a partir de un estilizado modelo teórico al estudio de cómo una agencia reguladora afecta y se ve afectada por los intereses de las empresas reguladas. El problema de la captura del regulador y el diferente acceso a la información que pueden tener distintos reguladores actuando sobre el mismo sector es estudiado también en Besanko y Spulber (1993) para el caso de las fusiones, y junto a Laffont y Pouyet (2003), donde se analizan los sesgos de la regulación y los conflictos jurisdiccionales, constituyen las principales referencias en este campo de investigación.

El objetivo de este trabajo es doble. En primer lugar, pretende describir cómo se ha producido en los últimos cinco años el proceso de descentralización a dos niveles (europeo y autonómico) de la política de defensa de la competencia que afecta a las empresas españolas. Tal como se plantea en la sección II, este proceso ya ha generado algunos conflictos entre la propia Comisión Europea y los Estados miembros debido a los diferentes ámbitos de jurisdicción implicados y a la posibilidad de que las empresas puedan acceder con mayor o menor facilidad al regulador en cada caso. Es previsible que este mismo problema pueda plantearse en un futuro entre los organismos regionales y nacionales por lo que, como segundo objetivo de este trabajo, en las secciones III y IV se discuten algunos resultados relevantes obtenidos a partir de extender los modelos de regulación e información asimétrica antes mencionados al contexto de la política de la competencia. Finalmente, en la sección V se formulan,

2. Sin ánimo de ser exhaustivos, deben recordarse las contribuciones pioneras de North (1986) o de Williamson (1985).

a modo de conclusiones, algunas de las implicaciones de este análisis, resaltando particularmente aquéllas de mayor interés para la gestión empresarial.

II. LA DESCENTRALIZACIÓN DE LA POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

En los últimos años, las actuaciones en defensa de la competencia han acrecentado su importancia como elemento clave en la valoración de las políticas económicas de los gobiernos. El incremento de la participación privada en servicios públicos tradicionalmente reservados al Estado ha venido acompañado por una mayor concienciación de la opinión pública sobre los posibles abusos de posición dominante que podrían darse en estos mercados, demandando con ello una mayor presencia protectora de organismos de supervisión. Desde el punto de vista de las empresas, las políticas de promoción de la competencia han actuado también como garantía de equilibrio en sectores liberalizados, haciendo que la concurrencia en el mercado tenga lugar bajo las mismas «reglas de juego» para todos los competidores. Sin embargo, la creación de organismos regulatorios sectoriales (sobre la electricidad o el transporte, por ejemplo) ha generado también un entorno más complejo en el que dichas reglas en ocasiones se superponen.

Debido a todos estos cambios, muchas de las agencias dedicadas a la defensa de la competencia han llevado a cabo profundas reestructuraciones que las han conducido, en algunos casos, a redefinir completamente su ámbito de actuación. En el caso de la Unión Europea, la política de la competencia ha constituido uno de sus pilares fundamentales desde sus orígenes, ya que el Tratado de Roma (1957) obligaba explícitamente a los Estados miembros a que sus políticas económicas se formularan respetando «...los principios de una economía de mercado abierta y en régimen de libre competencia». La estricta supervisión sobre esta materia ejercida por la Comisión Europea presentó un pequeño proceso de descentralización a partir de la publicación del *Libro Blanco de la Comisión* (1999), donde se planteaba por parte de ésta la necesidad de compartir esta jurisdicción con las autoridades y los tribunales nacionales, tal como luego se concretaría en el Reglamento (CE) n.º 1/2003.

A nivel nacional, y aún a pesar de no ser un único fenómeno con objetivos comunes, se promulgó la Ley 1/2002 de *Coordinación de las Competencias del Estado y las Comunidades Autónomas en materia de Defensa de la Competencia*. Dicha norma convive con la Ley 16/1989, inspirada ésta en los artículos 81 y 82 del Tratado CE y que conforma el actual marco normativo en la materia, hasta la aparición de la reforma de la misma en el año 2007. La Ley 1/2002 deriva de la Sentencia 208/1999 del Tribunal Constitucional y supuso el punto de partida en el nuevo reparto de atribuciones ejecutivas en materia de competencia entre el Estado y las Comunidades Autónomas, ya que estableció una interpretación ampliada de las referencias sobre la «regulación del comercio interior» y «la defensa de los consumidores» que figuran explícitamente en casi todos los estatutos de autonomía.

Bajo el nuevo marco legislativo establecido por la Ley 1/2002, parte de las funciones del Tribunal y el Servicio de Defensa de la Competencia (actual Comisión Nacional de Competencia) son transferidas a las Comunidades Autónomas en lo que respecta a decisiones cuyo ámbito territorial o mercado geográfico de referencia se circunscriba a las mismas. Esto afecta sobre todo al control de prácticas restrictivas y a la vigilancia de precios o conductas abusivas, ya que todos los asuntos relacionados con fusiones, ayudas públicas y el desarrollo normativo, se siguen manteniendo como competencia estatal (Nadal y Roca, 2003).

De esta manera, además de los órganos ya existentes a nivel nacional, se permite la creación de los Servicios de Defensa de la Competencia Autonómicos, coordinados a través de una Junta Consultiva, para la resolución de conflictos, y un Consejo de Defensa de la Competencia. Este último «(...) reúne a representantes de todas las Administraciones Territoriales con competencia en la materia, cuyas funciones básicas se refieren a la centralización de la información relevante sobre la competencia en los mercados, a la discusión de los criterios conducentes a lograr la adecuada coordinación en la aplicación de la Ley y al informe de las disposiciones que regulen cuestiones relacionadas con la materia».

El modelo español de organización de la política de defensa de la competencia resulta bastante “original” en comparación a las soluciones adoptadas en otros países. Tal como se ilustra en la figura 1, para una muestra de 27 países de todo el mundo con agencias de defensa de la competencia operativas, únicamente otros dos países (Alemania y Estados Unidos, ambos con estructura federal) han

optado por una estructura incluso más descentralizada que la española. El resto de países, como muestran los cuadrantes inferiores en la figura han optado por aprovechar las reformas para modificar en mayor o menor medida el grado de independencia relativa de la agencia de la competencia, manteniendo en más de un 90% de los casos una estructura centralizada.

FIGURA 1

CENTRALIZACIÓN E INDEPENDENCIA DE LAS AGENCIAS
DE LA COMPETENCIA



FUENTE: Elaboración propia a partir de Jiménez (2005)

Aunque la clasificación realizada en la figura anterior no permite extraer ninguna conclusión definitiva sobre la importancia relativa y la influencia sobre la actividad empresarial de la política de la competencia en cada caso, es en los países con una historia industrial más larga donde existe una cultura de defensa de la competencia más arraigada y donde las agencias suelen tener un mayor grado de independencia. En los países en desarrollo y en Europa del Este, la competencia es una cuestión reciente, pero ha entrado con mucha fuerza, como ha mostrado Serebrisky (2004).

III. DESCENTRALIZACIÓN Y DECISIONES EMPRESARIALES: DOS PRINCIPIOS BÁSICOS

¿Cómo afecta a su relación con las empresas supervisadas el hecho de que un organismo regulador actúe de manera centralizada o descentralizada? Prescindiendo de consideraciones ajenas a la teoría económica y siguiendo el marco de análisis establecido inicialmente por Laffont y Tirole (1991), el punto de partida para abordar esta cuestión consiste en analizar las consecuencias del *trade-off* informacional vinculado a cualquier proceso de descentralización. La implementación de una descentralización político-administrativa (o la aplicación del principio de subsidiariedad, a nivel europeo) se realiza con la finalidad de producir un mayor acercamiento del regulador al regulado, lo cual facilita un mejor conocimiento entre ambos y una influencia mutua en sus actuaciones.

La literatura económica ha explotado esta interrelación desarrollando diferentes modelos que permiten extraer una serie de principios o resultados fundamentales que delimitan la influencia del proceso descentralizador sobre el comportamiento de las empresas. En la mayoría de los casos estos modelos parten de la premisa de que los problemas que surgen en un mercado por la falta de competencia, son similares a los que se dan para el caso de la existencia de una situación equivalente a la de un monopolio: ineficiencia asignativa (los precios fijados por las empresas incluyen un margen excesivo sobre los costes unitarios de producción) y productiva (los recursos utilizados en la producción no están siendo empleados de la manera menos costosa posible o la calidad del servicio es inadecuada).

Ante este tipo de ineficiencias, los organismos encargados de velar por la competencia en los mercados, se encuentran con la obligación legal de diseñar mecanismos que incentiven a las empresas al comportamiento más competitivo posible. Esto se traduce, en los casos más sencillos, a determinar qué precios serían los equivalentes a los de un mercado competitivo, dadas las restricciones existentes en cada caso. El resultado no es trivial y depende en primer lugar de las asimetrías de información existentes entre el organismo supervisor y las empresas supervisadas.

Por esta razón, uno de los primeros resultados establecidos en esta literatura sobre regulación (o política de la competencia) bajo condiciones de información asimétrica es el que se deduce del modelo clásico de Baron y Myerson (1982).

El contexto de este modelo es muy simple. Una agencia reguladora debe fijar el precio a una empresa privada que suministra un servicio público en régimen de monopolio. El regulador tiene una información imprecisa sobre la estructura de costes de la empresa (particularmente, sobre su coste de producción por unidad, por ejemplo), por lo que puede complementar la información proporcionada por la empresa con sus propios mecanismos de información (auditoría de los estados financieros, inspecciones, etc.). Como se ha señalado anteriormente, no se trata sólo de un problema de regulación: una situación similar podría plantearse desde el punto de vista estricto de la política de la competencia en los casos de predación, cuando resulta necesario saber si una empresa vende o no legalmente por debajo de su coste real.

Sin entrar en el desarrollo detallado de su modelo, Baron y Myerson (1982) plantean formalmente cuál sería el comportamiento ideal de la empresa (maximizar beneficios) y cuál sería el objetivo de la agencia reguladora (obtener una revelación honesta de los costes y el máximo nivel posible de eficiencia). A partir de ellos y, fundamentalmente, de las creencias que el regulador se forma sobre las características (de coste) de la empresa regulada, podría deducirse lo que denominaremos ³:

Principio I. *En cualquier mercado sometido a regulación y en el que exista información asimétrica entre el regulador y el regulado, las decisiones del regulador dependerán críticamente de su grado de información sobre la empresa.*

A pesar de su sencillez, este principio permite justificar como corolario un resultado fundamental para la discusión de los efectos de la descentralización: si existen diferentes agencias reguladoras (por ejemplo, a nivel nacional y regional) y la información de la que disponen sobre la(s) empresa(s) regulada(s) es diferente, la decisión adoptada finalmente será necesariamente diferente dependiendo simplemente de quién la tome. La descentralización de la política de la competencia (o de la actividad regulatoria) no es, por tanto, una

3. Con el objeto de simplificar la exposición hemos optado por excluir las demostraciones formales de los principios planteados en esta sección. No obstante, puede obtenerse una demostración detallada de cada uno de ellos acudiendo a las fuentes originales citadas.

cuestión neutra ni meramente formal, y las empresas lo saben y pueden aprovecharlo.

Es precisamente a través del modelo inicialmente planteado por Laffont y Pouyet (2003) y desarrollado posteriormente por Jiménez y Campos (2004) para adaptarlo al caso español, como resulta posible analizar con más detalle esta posibilidad abierta a las empresas. En el modelo planteado por estos autores se considera de manera estilizada la posibilidad de que una o varias empresas estén incurriendo en algún tipo de práctica anticompetitiva (un acuerdo colusivo, por ejemplo). De nuevo se plantea la existencia de asimetría informacional, aunque en este caso se refiere al hecho de que las empresas saben perfectamente si incurren o no en dicha práctica, mientras que la agencia reguladora debe averiguarlo a través de diferentes indicios. Teniendo en cuenta que la descentralización proporciona ese mayor conocimiento mutuo mencionado anteriormente, el trabajo de Jiménez y Campos (2004) permite demostrar el siguiente:

Principio II. *Si la descentralización de la política de la competencia mejora la información de la agencia reguladora, se incrementa la eficacia de ésta (es decir, la probabilidad de detectar prácticas anticompetitivas). Sin embargo, la mayor cercanía al administrado también produce un incremento sustancial del riesgo de captura del regulador.*

Este principio, cuya demostración formal se realiza en un entorno relativamente simple de información asimétrica, establece un resultado que no por ser evidente resulta menos interesante. La descentralización de la política de la competencia no es necesariamente positiva para las empresas ni para los consumidores. A pesar de su mayor eficacia, condicionada siempre a un funcionamiento adecuado del organismo regulador, a cualquier agencia de la competencia descentralizada le resulta más difícil sustraerse del riesgo de captura, que no necesariamente debe verse como un problema de corrupción, sino también como la posibilidad de que el regulador actúe, intencionadamente o no, de manera benevolente hacia el regulado.

Es evidente que muchas empresas son capaces de anticipar perfectamente el resultado establecido por el principio anterior. En este contexto, la respuesta natural al mismo consiste en reajustar sus estrategias buscando una aproximación, en lugar de una confrontación, con los niveles de decisión relevantes. Esto explicaría hechos

cada vez más frecuentes como la creación de consejos consultivos en algunas Comunidades Autónomas por parte de empresas multinacionales españolas ⁴, así como la creación de grupos de presión y asesoramiento permanente cerca de los órganos de supervisión correspondientes.

Por tanto, los dos principios anteriores permiten responder afirmativamente a la pregunta de si el proceso de descentralización de la política de defensa de la competencia en España puede tener efectos relevantes sobre las decisiones estratégicas que operan en nuestro país. De hecho, esos efectos podrían resumirse en los siguientes puntos.

En primer lugar, la descentralización conllevará un mayor volumen de trámites burocráticos y administrativos, por cuanto los órganos autonómicos serán quienes determinen la existencia de prácticas anticompetitivas, aunque el órgano nacional debe “supervisar” dichas decisiones, a través de lo definido en el Artículo 2 de la Ley 1/2002.

En segundo lugar, en principio cabe suponer que la información que se pueda obtener de las empresas sometidas a supervisión será mayor por parte de los organismos descentralizados. No obstante, habrá que tener en cuenta que esto está condicionado al hecho de que los organismos de la competencia regionales sean adecuadamente diseñados y funcionen con una dotación presupuestaria adecuada, porque de lo contrario será difícil que ese mejor acceso a la información se materialice en la práctica ⁵.

Finalmente, y ya desde el punto de vista de las empresas, el proceso de descentralización de la política de defensa de la competencia genera inevitablemente incentivos a tener muy en cuenta el problema de la captura del regulador, la cual se facilita cuanto más descen-

4. Según estas propias empresas, este tipo de consejos se realizan para «reforzar lazos con los poderes autonómicos» y, según expertos sectoriales, para dar «(...) su visión política y económica y aportar tanto criterios de gestión como contactos». Las tres empresas que ya han realizado esta “descentralización” de asesores son *Telefónica*, *Iberdrola* y *Endesa* (FUENTE: *El País*, negocios, 28 de noviembre de 2004).

5. En la actualidad, se encuentran operativos en España organismos autonómicos de defensa de la competencia en Cataluña, Madrid, País Vasco, Galicia y Extremadura. Otras comunidades no han desarrollado aún completamente sus competencias en esta materia.

tralizado es el ámbito de decisión. De hecho, no sería descartable la aparición de casos con posibles componentes proteccionistas, en favor de los intereses de determinadas regiones. Podría darse, por ejemplo, una colusión entre un gobierno autonómico y una empresa que condicionase mantener un volumen relevante de actividad y empleo en el mercado local a cambio de disfrutar en él de una posición ventajosa. Sería un argumento similar al de los llamados «campeones nacionales» en el caso de las ayudas públicas, aunque la Ley 1/2002 es estricta en considerar este asunto como competencia exclusivamente nacional.

IV. UN EJEMPLO FORMAL: EL MODELO DE BARON Y MYERSON DESCENTRALIZADO

Para concluir este trabajo creemos que puede resultar interesante aportar una visión algo más formal de algunos de los principios anteriores. Para ello vamos a utilizar el modelo más sencillo, planteado por Baron y Myerson en 1982. Como hemos señalado, en él se plantea un problema de falta de competencia en el que una agencia externa debe establecer cuál es el precio (P) socialmente óptimo en un mercado en el que el coste unitario de producción (α) es, desde el punto de vista del regulador, una variable aleatoria (continua) con función de densidad $f(\alpha)$ y función de distribución $F(\alpha)$. Matemáticamente, el problema de la agencia de la competencia consiste en averiguar qué precio maximiza el bienestar social (esperado), integrado por la suma del excedente de los consumidores, los beneficios de la empresa y las posibles transferencias positivas (impuestos) o negativas (subvenciones) realizadas a esta. El resultado de este problema de optimización es una expresión como la siguiente (Baron y Myerson, 1982):

$$P(\alpha) = \bar{\alpha} + (1 - \beta) \frac{F(\alpha)}{f(\alpha)} \quad (1)$$

donde $\bar{\alpha}$ representa el coste marginal revelado por la empresa al regulador y $\beta \leq 1$ refleja la importancia asignada a las transferencias. La expresión (1) ilustra el **Principio I** mencionado en la sección

anterior: el precio óptimo es una función de la información (resumida en el cociente de probabilidades) de la que dispone el regulador.

4.1. *Descentralización e información asimétrica*

¿Qué ocurriría si la decisión fuera tomada por una agencia descentralizada? Para adaptar este modelo al caso de la descentralización de la política de competencia, consideremos ahora que el problema anterior es planteado a dos agencias distintas: una nacional (que denotaremos con el subíndice N) y otra regional (denotada por el subíndice R).

Por ahora vamos a considerar que ambas agencias difieren exclusivamente en el nivel de información, siendo mejor (o menos costoso el acceso a la misma) la que dispone la agencia regional. Formalmente, esto equivale a considerar que la varianza de la distribución de probabilidad de la agencia regional es menor, es decir, $\sigma_R^2 < \sigma_N^2$.

De acuerdo con la expresión (1) y considerando que β es igual para ambas agencias, el precio que fijaría una agencia de la competencia regional no es necesariamente menor que el que fijaría una agencia nacional.

FIGURA 2

DESCENTRALIZACIÓN E INFORMACIÓN:
PRECIO REGIONAL VS. PRECIO NACIONAL



La figura 2 ilustra esta aparente paradoja. Como puede observarse, la distribución de probabilidad sobre los costes (α) de la agencia regional tiene menor varianza. Si el valor revelado $\bar{\alpha}$ coincide con el valor medio de la distribución, únicamente en el caso de que ambas medias sean iguales el resultado (1) de Baron y Myerson (1982) nos conduciría a un valor $P(\alpha)$ en el que sería irrelevante que la decisión regulatoria fuese tomada por una agencia nacional o una regional.

Sin embargo, el acceso a la información por parte de ambas agencias no garantiza, ni que ambas medias coincidan necesariamente, ni siquiera que ambas distribuciones de probabilidad sean las mismas, por lo que la posibilidad real de que la descentralización genere un resultado diferente (mayor o menor que en el caso centralizado) es muy alta. En resumen, la probabilidad de que $P_N(\alpha) > P_R(\alpha)$ o de que $P_N(\alpha) < P_R(\alpha)$ es mucho mayor que la de $P_N(\alpha) = P_R(\alpha)$.

4.2. Descentralización, información y captura regulatoria

Aunque el resultado anterior nos ha permitido confirmar formalmente el **Principio I**, resulta algo limitado al no incorporar la posibilidad de captura regulatoria. Para superar esta limitación, y aunque hacerlo así resulte excesivamente simple, vamos a reconsiderar la interpretación del parámetro $\beta \in [0,1]$ en la expresión (1). En este nuevo contexto, podríamos considerar que este parámetro refleja en cierta manera el coste de la captura de la agencia regulatoria. Si $\beta=1$ el precio fijado se corresponderá con el valor de coste revelado por la empresa al regulador, mientras que si $\beta=0$ dicho precio se incrementará en función de la información disponible por parte de éste. Así, un mayor coste de captura equivaldría a considerar un valor de β menor, por lo que podríamos establecer, por tanto, $\beta_R < \beta_N$. Las correspondientes expresiones de los precios de equilibrio serían entonces:

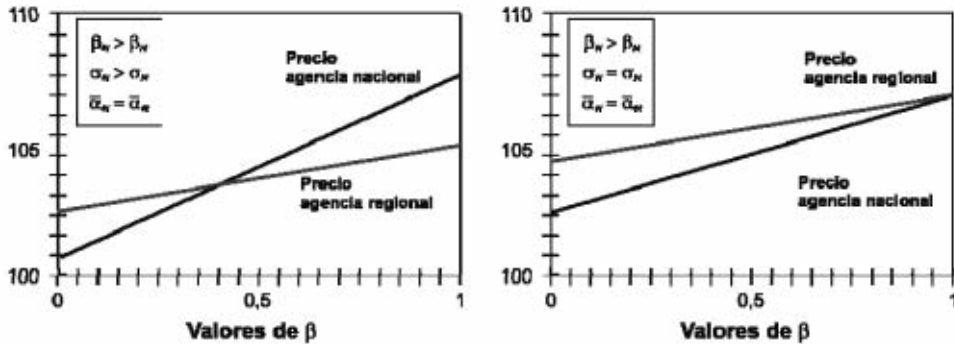
$$P_R(\alpha) = \bar{\alpha}_R + (1 - \beta_R) \frac{F_R(\alpha)}{f_R(\alpha)}, \quad (2)$$

$$P_N(\alpha) = \bar{\alpha}_N + (1 - \beta_N) \frac{F_N(\alpha)}{f_N(\alpha)}. \quad (3)$$

A partir de las expresiones anteriores, analizar el impacto de la descentralización sobre la decisión de una agencia regulatoria en el contexto teórico utilizado en este trabajo se reduce a comparar en qué circunstancias y bajo qué valores de los parámetros relevantes se obtendría ó $P_N(\alpha) > P_R(\alpha)$ ó $P_N(\alpha) < P_R(\alpha)$. Es evidente que la utilización de distribuciones de probabilidad complica cualquier aproximación funcional a estos valores, por lo que resulta más conveniente, desde el punto de vista metodológico, utilizar simulaciones numéricas de las expresiones (2) y (3) y representarlas gráficamente. Esto es lo que ocurre en la figura 3, cuyo eje horizontal refleja todos los posibles valores de β_N (entre 0 y 1)⁶, y cuyo eje vertical representa los precios, partiendo de un valor de referencia medio de $\bar{\alpha}_N = \bar{\alpha}_R = 100$. En todos los casos se ha asumido que la distribución de probabilidad de la variable α es una normal truncada, cuya varianza puede o no diferir entre agencias dependiendo del diferente conocimiento que las mismas posean sobre los costes de las empresas.

FIGURA 3

SIMULACIONES DE LOS PRECIOS CENTRALIZADOS Y DESCENTRALIZADOS



6. Con respecto a β_R , hemos impuesto exógenamente que $\beta_R = 0,75 \cdot \beta_N$ con el fin de poder realizar representaciones bidimensionales de los precios. Hemos cumplido así la restricción $\beta_R < \beta_N$, aunque el valor de 0,75 no es particularmente estricto: valores diferentes generan resultados cualitativamente similares a los presentados en la figura 3.

En el lado izquierdo de la *figura 3* hemos considerado que $\sigma_N > \sigma_R$, tal como ya hicimos en el apartado 4.1, lo que sugiere que la agencia regional tiene mejor información. Sin embargo, como puede observarse, esto no significa que el precio que fijaría dicha agencia sea siempre inferior al que fijaría una agencia no descentralizada. De hecho, el precio “regional” es superior al precio “nacional” para valores bajos de β , es decir, cuando los costes asociados a la captura son elevados. En estos casos, tal como establecíamos en el **Principio II**, la descentralización puede ser incluso contraproducente: el mejor acceso a la información local queda contrarrestado por una mayor probabilidad de captura regulatoria. Este coste de captura puede ser muy importante, como muestra el lado derecho de la *figura 3*. En este caso, incluso aunque la agencia nacional y la regional compartan el mismo nivel de información, el precio “regional” puede ser siempre mayor.

V. CONCLUSIONES

Este trabajo ha tratado de presentar, de una manera algo heterodoxa a lo que resulta habitual en la literatura sobre gestión empresarial, una reflexión sobre las implicaciones que para las decisiones y el comportamiento de nuestras empresas puede suponer el proceso de descentralización de la política de defensa de la competencia iniciado en España a partir de la Ley 1/2002. Hemos utilizado una aproximación teórica, basada en los principios generales de la teoría de la información asimétrica introducidos por Laffont y Tirole (1991), con el fin de identificar claramente el marco conceptual sobre el que debe basarse cualquier análisis de este problema.

Nuestro trabajo ha mostrado que existe un *trade-off* muy relevante entre el mayor grado de información que es capaz de adquirir una agencia reguladora descentralizada y el mayor riesgo (y coste) de captura al que ésta se enfrenta. A partir de esta interrelación, hemos concluido que, contrariamente a las tendencias actuales favorecidas incluso desde instancias europeas, no parece existir una argumentación económica sólida que respalde la descentralización de la política de defensa de la competencia, sopesando convenientemente los *pros* y *contras* de esta medida. En cualquier caso, si ésta se lleva a cabo, debe hacerse de una manera muy rigurosa, ya que un funcionamiento inadecuado de las posibles agencias regionales podría exa-

cerbar aún más los inconvenientes de la descentralización en este caso.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BARON, D., y MYERSON, R., «Regulating a monopoly with unknown costs», en *Econometrica* (1982) 911-930.
- BESANKO, D., y SPULBER, D., «Contested mergers and equilibrium antitrust policy», en *The Journal of Law, Economics and Organisation*, 9 (1) (1993) 1-29.
- CAMPOS, J.; JIMÉNEZ, J. L., y PERDIGUERO, J., «Las bases para el desarrollo de una política autonómica de competencia: el caso de Canarias», *Informe Anual del Consejo Económico y Social de Canarias*, 2006.
- COMISIÓN EUROPEA, *White paper on modernisation of the rules implementing articles 85 and 86 of the EC Treaty*, Bruselas, Comisión Europea, programa núm. 99/027, 28 de abril de 1999.
- JIMÉNEZ, J. L., *Un análisis económico de la política de defensa de la competencia: aspectos microeconómicos, macroeconómicos e institucionales*. Tesis doctoral (no publicada). Universidad de Las Palmas de Gran Canaria 2005.
- JIMÉNEZ, J. L., y CAMPOS, J., «Efectos de la descentralización de la política de defensa de la competencia», *Documento de Trabajo 2004-09. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria 2004.
- LAFFONT, J. J., y POUYET, J., «The subsidiarity bias in regulation», en *Journal of Public Economics*, 88 (2003) 255-283.
- LAFFONT, J. J., y TIROLE, J., «The politics of government decision making: a theory of regulatory capture». *Quarterly Journal of Economics* (1991) 1089-1127.
- NADAL, M., y ROCA, J. (coords.), *La descentralización de la política de defensa de la competencia en España: situación y perspectivas*. Instituto de la Empresa Familiar, 2003.
- NORTH, D. C., «The new institutional economics», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 142, n.º 1 (1986) 230-237.
- SEREBRISKY, T., «What do we know about competition agencies in emerging and transition countries?», *World Bank Policy Research Working Paper 3221*, 2004.
- WILLIAMSON, O. E., «Reflection on the new institutional economics», *Journal for Theoretical and Institutional Economics*, 141, n.º 1 (1985) 187-195.