

## **Diecisiete años de control de concentraciones: un análisis empírico de los informes del Tribunal de Defensa de la Competencia**

Alejandro Casino Martínez\*, Vicente Jaime Pastor \* y Amparo Soler Domingo\*\*<sup>1</sup>

**Resumen.** Hasta el 1 de septiembre de 2007, fecha de entrada en vigor de la nueva Ley de Defensa de la Competencia, el control de concentraciones en España se llevó a cabo por el Servicio de Defensa de la Competencia (SDC) y el Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC). Éste último informaba sobre las operaciones que le remitía el Ministro de Economía a instancia del SDC y en las que éste había observado que, a consecuencia de la operación, podían plantearse obstáculos al mantenimiento efectivo de la competencia.

El trabajo estudia cuál ha sido la práctica decisional del TDC hasta 2007, analizando la manera en que aplicó una serie de criterios para estimar los efectos de la concentración y emitir un dictamen sobre si ésta debía autorizarse, subordinar su autorización a determinadas condiciones o prohibirla. A tal fin se construye un modelo probit que relaciona el resultado del informe con una serie de variables que recogen los criterios empleados para, seguidamente, comentar los resultados.

**Palabras clave:** control de concentraciones, competencia, defensa de la competencia

---

<sup>1</sup> \* Departamento de Economía Aplicada de la Universitat de València ([alejandro.casino@uv.es](mailto:alejandro.casino@uv.es) y [vicente.jaime@uv.es](mailto:vicente.jaime@uv.es)). \*\* Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Granada ([amparosoler@ugr.es](mailto:amparosoler@ugr.es)).

## 1. Introducción

Uno de los elementos esenciales de la política de defensa de la competencia es el control de las operaciones de concentración empresarial, lo que se conoce como el control “ex ante” o preventivo, queriendo indicar con ello que la actuación de los poderes públicos se lleva a cabo con la finalidad de impedir situaciones –estructuras de mercado- que puedan dar lugar a actuaciones anticompetitivas, bien mediante la formación de posiciones de dominio colectivas bien mediante la creación o consolidación de posiciones dominantes individuales que faciliten el mal uso de ésta.

La regulación correspondiente la aplica algún órgano que genéricamente se designa como “la autoridad nacional de competencia” sin olvidar que, en el caso de los países que forman parte de la Unión Europea, ésta tiene competencia exclusiva para el control de las operaciones de concentración de dimensión comunitaria<sup>2</sup> cuyo eje es el Reglamento del Consejo 139/2004.

Ahora bien, ¿cómo aplican estas autoridades la normativa en los casos que se someten a su consideración? Se trata de una pregunta que, desde el trabajo pionero llevado a cabo en 1993 por Kemani y Shapiro sobre la política de control de concentraciones canadiense, se ha efectuado en diversas ocasiones: Bergmann *et al* en 2003 sobre las decisiones de la Comisión Europea, Janin y Menoni en 2005 sobre los informes del Consejo de la Competencia en Francia y Levêque en 2006 estudiando estadísticamente las decisiones comunitarias de concentración.

Ello se debe, esencialmente, a los distintos motivos que hay detrás de las operaciones de concentración<sup>3</sup>. Si partimos, como lo hace la teoría económica convencional, de que la finalidad de la empresa es maximizar los beneficios, cierto es que la concentración empresarial puede ayudar a conseguirlo mediante mejoras en la

---

<sup>2</sup> La dimensión comunitaria de la operación se define mediante determinados umbrales calculados sobre la cifra de negocios de las empresas participantes. Si no los alcanza, la operación cae dentro de la jurisdicción de las autoridades nacionales de la competencia.

<sup>3</sup> De la amplitud de causas que puede haber detrás de las operaciones de concentración dan cuenta Neira y Frontela (2002): desde la búsqueda de la eficiencia hasta la maximización de la utilidad de los directivos pasando, obviamente, por el aumento del poder de mercado.

eficiencia productiva a través de la consecución de economías de escala; pero también puede alcanzar estos beneficios a través del aumento del poder de mercado. Y, aunque, en principio, el análisis económico proporciona elementos de juicio para valorar si una concentración es beneficiosa (es decir, si las mejoras en la eficiencia, resultado de las economías de escala y alcance que se obtienen con la operación, compensan las posibles pérdidas de ésta debidas al aumento del poder de mercado de la empresa resultante que le permita la fijación monopolística de precios o reduzca los incentivos para innovar y controlar los costes), es lo cierto que la regulación del control de concentraciones opera en términos jurídicos, menos precisos, a efectos analíticos, que los conceptos económicos quienes, a su vez, adolecen de operatividad. Adicionalmente, deja un amplio margen de discrecionalidad a la interpretación de quienes tienen que aplicarla, de manera que el control de concentraciones depende crucialmente de las apreciaciones de las autoridades de competencia.

Esto es lo que pretende analizarse en el presente trabajo: la manera con que el Tribunal de Defensa de la Competencia español (TDC) analiza y resuelve los asuntos sometidos a su estudio, empleando para ello los informes que, a requerimiento del Ministro de Economía, emite este órgano.

La estructura del trabajo es la siguiente: tras hacer una referencia a la normativa que rige el control de concentraciones en España, se construye un modelo que relaciona la conclusión del informe (autorización, autorización condicionada u oposición a la operación) con determinadas variables. Por último, se estima empíricamente el modelo, cerrando el trabajo con las conclusiones obtenidas.

## **2. El control de concentraciones en España**

La regulación sobre el control de las operaciones de concentración en España está contenida en el capítulo II de la Ley 16/1989 de Defensa de la Competencia<sup>4</sup> y en los

---

<sup>4</sup> El 14 de junio de 2007 las Cortes Generales aprobaron la nueva norma reguladora de la defensa de la competencia, la Ley 15/2007 (que entró en vigor el 1 de septiembre de ese año), con la finalidad de

Reales Decretos 1080/1992 y 1443/2001 (que deroga al anterior), donde se establecen tanto las cuestiones sustantivas como procedimentales. En esencia, los aspectos básicos son los siguientes: si como consecuencia de una operación de concentración (que se define en términos muy amplios como toda operación que suponga una modificación estable de la estructura de control de las empresas partícipes mediante la fusión, la toma de control por cualquier medio o la creación de una empresa común) se adquiere una cuota de al menos el 25 por ciento de un producto en el mercado nacional o en un mercado geográfico dentro de éste<sup>5</sup> o si el volumen de ventas global en España de las empresas partícipes supera los 240,4 millones de euros y al menos dos venden más de 60,1 millones cada una, la operación debe notificarse con anterioridad a su realización al Servicio de Defensa de la Competencia (SDC), encuadrado dentro del Ministerio de Economía y Hacienda.

Éste órgano, en el informe que elabora (para lo que cuenta con un mes), expresa su criterio sobre la operación: bien que no advierte la existencia de obstáculos a la competencia efectiva o, en caso contrario, propone al Ministro la remisión del asunto al TDC. Éste cuenta con un plazo de dos meses para elaborar su informe, que concluirá con un dictamen en el que indicará cuáles son, a su juicio, “las condiciones a las que podría subordinar su aprobación y las medidas apropiadas para restablecer la competencia efectiva” (art. 16.2 del RD 1443/2001). En suma, que el TDC puede proponer que la operación continúe su curso, que su aprobación se someta a determinadas condiciones o que no se lleve a cabo. Recibido el dictamen del TDC, el

---

actualizar el sistema español de defensa de la competencia y alinearlo con el modelo comunitario que ha experimentado en los últimos años una importante reforma para modernizarlo. La nueva Ley introduce importantes modificaciones: entre otras, se crea la Comisión Nacional de Competencia (CNC), órgano que integra el SDC y el TDC y se refuerzan los poderes de ésta, restringiendo la intervención del Consejo de Ministros a casos en los que la CNC prohíba una concentración o la someta a condiciones, o por motivos de interés general; eleva el nivel de cuota de mercado resultante de la concentración, que pasa del 25 al 30% y, procedimentalmente, establece un examen de la operación en dos fases (un resumen de los cambios puede verse en el trabajo de Bel y Álvarez, 2006 efectuado, no obstante, sobre el anteproyecto de Ley). Ello no afecta al análisis efectuado, ya que las operaciones examinadas por el Tribunal y los correspondientes informes se efectuaron al amparo de la normativa anterior.

<sup>5</sup> Lo que requiere la identificación de los mercados afectados por la operación

Consejo de Ministros dispone de un mes para tomar una decisión que, en síntesis tomará una de las tres formas posibles: autorizar la operación, condicionarla u oponerse a ella, es decir, prohibirla<sup>6</sup>.

La Ley, en su artículo 16 especifica los aspectos de la operación de concentración sobre los que debe basarse “principalmente” (es decir, la relación no es cerrada) el análisis de los efectos restrictivos para la competencia, constatados o previsibles. Éstos son:

- La delimitación del mercado relevante
- Su estructura
- Las posibilidades de elección de los proveedores, distribuidores y consumidores o usuarios.
- El poder económico y financiero de las empresas
- La evolución de la competencia exterior

Indicando, además, que en el caso de las empresas en participación se analizarán con especial cuidado los efectos en los mercados ascendentes y descendentes.

Asimismo, establece que el Tribunal deberá considerar las posibles eficiencias derivadas de la operación, el fomento del progreso técnico, los intereses de los consumidores y usuarios... y si éstos son suficientes para compensar los efectos restrictivos de la competencia. Dicho de otra manera, consistentemente con el enfoque comunitario, la Ley mantiene una visión instrumentalista de la competencia estando, por tanto, dispuesta a admitir restricciones de ésta siempre que queden compensadas con las ganancias en eficiencia o en otros elementos (cita expresamente la competitividad internacional de la industria nacional).

### **3. Los datos empleados y la construcción de las variables**

Dado que la finalidad del presente trabajo es estudiar la práctica analítica y decisional del TDC, es decir, la manera con la que éste emplea los criterios señalados

---

<sup>6</sup> Por tanto, el informe del TDC no es vinculante

por la normativa, los principios económicos, etc. para fundamentar sus conclusiones, el modelo debe relacionar unos con otros. A tal fin, se estudiaron un total de 86 informes del TDC correspondientes a otras tantas operaciones remitidas al Tribunal entre 1992 y marzo de 2007.

Un primer análisis histórico de los datos muestra cómo la gran mayoría de los asuntos notificados se informaron favorablemente por el Servicio de Defensa de la Competencia; es decir, éste no advirtió que, como consecuencia de la operación, se plantearan obstáculos a la competencia. La tabla 1 muestra la evolución entre enero de 1990 y abril de 2007, apreciándose que, por término medio, durante el período se requirió el informe del TDC en el 10,5 por ciento de los asuntos notificados.

**Tabla 1. Concentraciones notificadas y remitidas al TDC, 1990 - 2007**

Año	Notificados	Remitidos al TDC	Remitidos/Notificados (%)
1990	8	3	37,5
1991	11	0	0,0
1992	18	7	38,9
1993	15	4	26,7
1994	13	1	7,7
1995	20	5	25,0
1996	23	2	8,7
1997	19	7	36,8
1998	31	5	16,1
1999	51	15	29,4
2000	93	12	12,9
2001	76	6	7,9
2002	100	9	9,0
2003	79	5	6,3
2004	94	5	5,3
2005	115	6	5,2
2006	132	9	6,8

2007*	69	1	1,4
-------	----	---	-----

\*Hasta abril de 2007. Fuente: SDC

Respecto de los 86 asuntos estudiados en el presente trabajo<sup>7</sup>, en 40 ocasiones el informe del TDC concluyó con el dictamen de que la operación no obstaculizaba la competencia efectiva en los mercados y que, por tanto, podía continuar; en 35 casos decidió que la concentración debía subordinarse al cumplimiento de determinadas condiciones mientras que en 11 asuntos estimaba que la operación no debía llevarse a cabo debido a los obstáculos al mantenimiento de la competencia. Ello supone que en el 46,5 por ciento de las operaciones informadas el TDC no apreció problemas lo que, a su vez, supone que se autorizaron prácticamente el 95 por ciento de las operaciones notificadas<sup>8</sup>.

#### *La construcción de las variables*

Dado que la Ley establece los aspectos en que debe basarse la evaluación de los efectos de la operación, basándose en el texto de los informes del TDC se han seleccionado una serie de criterios que esta institución emplea para fundamentar su decisión final, las variables explicativas del modelo, mientras que la propia decisión final (la conclusión del informe) sería la variable dependiente.

Las variables explicativas se han agrupado en dos clases: aquellas que pueden objetivarse de alguna manera, ya que están referidas a algún valor o a alguna circunstancia claramente definida (las variables explicativas objetivas) y aquellas otras

<sup>7</sup> El número de asuntos remitidos al TDC por el Servicio de Defensa de la Competencia es, en el periodo considerado, de 102. La diferencia entre éste dato y el número de asuntos empleados en el presente trabajo se debe a distintas razones: algunos casos se retiraron por los notificantes (2) en cinco ocasiones el informe no indica las cuotas de mercado de las empresas por ser información confidencial (6); no ha sido posible acceder a los siete primeros informes del TDC; mientras que una operación es el resultado de la acumulación de dos asuntos anteriores (que sí están incluidos)

<sup>8</sup> Aun pareciendo porcentajes reducidos, son superiores a los que se obtienen empleando los datos correspondientes de la Comisión Europea. Entre 1990 y 2007 se notificaron un total de 3.539 asuntos netos (es decir, descontando los retirados, los que caían fuera de la regulación comunitaria y los que se remitieron en su totalidad –no en parte- a las autoridades de competencia de los Estados miembros). De ellos pasaron a la segunda fase 144, un 4 por ciento, proporción que es menos de la mitad de la registrada en España (asimilando la segunda fase comunitaria a la remisión del asunto al TDC). De éstas operaciones, se sometió a compromisos su aprobación o se prohibieron 108, lo que supone que, en definitiva, la Comisión autorizó el 97 por ciento.

cuyos efectos admiten un mayor margen de apreciación por parte del Tribunal (las variables explicativas apreciativas).

Las variables explicativas objetivas

- a) El tamaño del mercado geográfico. Cabe esperar, *a priori*, que los efectos restrictivos sobre la competencia sean mayores cuanto más reducido sea el mercado geográfico. Es, pues, una variable que el Tribunal toma en consideración, estudiando si los mercados geográficos afectados son uno o varios y la extensión de éstos: desde el mercado internacional hasta el local. En todos los casos en que había varios mercados geográficos afectados, se ha elegido el de menor extensión.
- b) El mercado de producto. Se trata de otro de los factores que el Tribunal analiza con especial cuidado, indicando que para su delimitación el criterio que emplea es el análisis de la sustituibilidad de la demanda a partir del tipo de producto que venden las empresas. Cabe esperar, asimismo, que en ausencia de otras consideraciones, la probabilidad de que se presenten efectos anticompetitivos sea creciente con el número de mercados de producto.
- c) El tipo de concentración. La inclusión de esta variable tiene como finalidad estudiar si el tipo de concentración planteado (toma de control parcial, creación de empresa conjunta o fusión) tiene alguna influencia sobre la decisión final. Y aunque, *a priori*, los efectos anticompetitivos de una concentración no deben depender de la forma que ésta tome, la Ley prevé que -como se ha señalado- en la constitución de una empresa en participación se estudiarán los efectos en los mercados ascendentes y descendentes lo que, en principio, aumentaría la probabilidad de que aparecieran efectos anticompetitivos.
- d) La cuota final de mercado. Que la cuota de mercado ocupa un lugar destacado en los análisis de defensa de la competencia está fuera de toda duda: de hecho, y como se ha apuntado con anterioridad, es uno de los criterios que emplea la Ley 16/1989 para determinar si una concentración debe notificarse o no. Por tanto, y aunque el



Tribunal señala en diversas ocasiones que el cálculo de las cuotas de mercado tiene un carácter instrumental, ya que de lo que se trata efectivamente es de estimar el poder de mercado, es lo cierto que se trata de un indicador fundamental. Se ha elegido la situación más desfavorable; es decir, si a consecuencia del análisis de diversos mercados se alcanzaban distintas cuotas, se ha seleccionado la mayor de todas ellas y se ha partido de la hipótesis de que, *ceteris paribus*, cuanto mayor sea la cuota de mercado final mayores son las probabilidades de que se produzcan problemas de competencia.

Las variables explicativas apreciativas

- e) Las barreras a la entrada. Las barreras a la entrada son un elemento esencial para la estimación del poder de mercado de una empresa. En la prosa del propio TDC “el Tribunal debe examinar si existen obstáculos o barreras para que nuevas empresas entren en el mercado en un periodo corto de tiempo, y si dicha entrada es probable y suficiente; en otras palabras, si los mercados analizados son expugnables”<sup>9</sup>. Se trata, además de un elemento que aparece en todos los informes y, consecuentemente, se ha incluido como variable explicativa. Ahora bien, dada la variedad de barreras a la entrada (el propio TDC distingue entre las barreras legales y las económicas) y habida cuenta del reducido número de casos que componen la muestra, pareció poco oportuno diversificar esta variable distinguiendo entre los diferentes tipos de obstáculos. En consecuencia se optó por una solución sencilla, dando el valor 1 a la variable en el caso de que el TDC estimara la existencia de barreras a la entrada de nuevas empresas y 0 en caso contrario.
- f) El poder de los competidores y de los compradores. Es decir, si los consumidores y usuarios pueden o no acudir a otras fuentes de aprovisionamiento para efectuar sus compras, de manera que la capacidad de la

---

<sup>9</sup> Expediente de concentración económica C95/06 Miquel Alimentació/Puntocash, p. 50

empresa para actuar sobre el precio con independencia de éstos es menor o mayor; o bien si el poder de los compradores en el mercado es suficiente para contrarrestar el poder de mercado de la empresa resultante.

- g) Voto particular. En la formación de las decisiones del Tribunal puede producirse el caso del voto particular, es decir, que haya consejeros disconformes con la posición de la mayoría, y que expresan mediante un voto particular en el que explican los motivos de su disconformidad y la solución final que debería, a su juicio, haberse adoptado. Cabe suponer que es más probable que existan obstáculos a la competencia si se da esta circunstancia.

Por último, y en lo relativo a la variable dependiente, se ha efectuado la hipótesis de que la operación es tanto más restrictiva para la competencia cuanto más se endurecen las condiciones, llegando al caso extremo, la prohibición, cuando, a consecuencia de la operación planteada, las restricciones son tales que no admiten remedio alguno.

Hay también que tener en cuenta que, durante el periodo considerado, se produce un cambio en el marco normativo, como es la sustitución del RD 1080/1992 por el 1443/2001, lo que también se ha considerado durante el estudio.

#### **4. Metodología aplicada**

Dada la naturaleza del problema objeto de análisis, se va a utilizar un modelo probit ordenado. Esta metodología es útil para estimar relaciones entre una variable dependiente ordinal (en nuestro ejemplo, para cada operación se toma una decisión entre las tres opciones siguientes: denegar, aprobar con condiciones o aprobar sin condiciones) y un conjunto de variables explicativas.

En un modelo probit ordenado, se considera la existencia de una variable latente (no observable)  $y^*$ , que depende linealmente de un conjunto de variables explicativas y de un término de error aleatorio. Esto es,

$$y_i^* = x_i' \mathbf{b} + e_i, i = 1, \dots, N, [1]$$

donde  $y_i^*$  es la variable dependiente, en la que el subíndice  $i$  hace referencia al agente económico (empresa) correspondiente;  $x_i$  es un vector de variables explicativas que contiene los factores relevantes que determinan el valor de la variable dependiente;  $\mathbf{b}$  es el vector de parámetros que se pretende estimar y recoge el efecto de las variables explicativas sobre la dependiente; y  $e_i$  es un término de error aleatorio, que sigue un modelo de distribución Normal.

La ecuación [1] no puede ser estimada porque  $y_i^*$  es una variable latente. Sin embargo, en nuestro ejemplo, sí se puede observar la decisión que se toma ante cada operación (denegar, aprobar con condiciones o aprobar sin condiciones), así como los valores del vector  $x_i$ . Entonces, para poder estimar el modelo, establecemos los siguientes supuestos:

$$\begin{aligned} \text{sea } \textit{decisión} = 1 \text{ (operación denegada)} & \quad \text{si } y_i^* < \mathbf{a}_1 \\ \textit{decisión} = 2 \text{ (operación aprobada con condiciones)} & \quad \text{si } \mathbf{a}_1 \leq y_i^* < \mathbf{a}_2 \\ \textit{decisión} = 3 \text{ (operación aprobada sin condiciones)} & \quad \text{si } y_i^* \geq \mathbf{a}_2 \end{aligned}$$

Así pues, estamos asumiendo que a medida que  $y_i^*$  aumenta, el resultado de la operación es menos restrictivo. También estamos suponiendo que existen unos puntos de corte bien definidos para los valores de  $y_i^*$ , tales que  $\mathbf{a}_1 < \mathbf{a}_2$ .

En la Tabla 2 se recogen todas las variables incluidas en el modelo así como sus definiciones. Sus características descriptivas más relevantes, para los dos conjuntos de operaciones analizados (operaciones anteriores y posteriores al cambio normativo en materia de defensa de la competencia), se presentan en la Tabla 3.

**Tabla 2: Definición de las variables**

Denominación	Notación	Definición
<i>Variable dependiente</i>		
Resultado de la operación	<i>decisión</i>	Toma el valor 1 si la operación es denegada, 2 si es aprobada con condiciones y 3 en caso de ser aprobada sin condiciones.
<i>Variables explicativas objetivas</i>		
Tamaño del mercado geográfico	<i>mgeog</i>	Toma el valor 0 si el mercado geográfico considerado es de dimensión local o provincial y 1 si es de dimensión superior.
Mercado de producto	<i>mpto</i>	Número de mercados de producto considerados en el estudio de la operación.
Tipo de concentración	<i>concentración</i>	Toma el valor 0 si el tipo de concentración que se lleva a cabo es “toma de control parcial” o “constitución de empresa conjunta” y 1 en caso de ser una “toma de control total” o una “fusión”.
Cuota final de mercado	<i>cuotafinal</i>	Suma de la cuota de mercado de la sociedad absorbente y absorbida.
<i>Variables explicativas apreciativas</i>		
Barreras a la entrada de competidores	<i>barreras</i>	Toma el valor 0 si no se menciona la existencia de barreras de entrada a los competidores y 1 en el caso de que sí se mencione su existencia.
Competidores	<i>competidores</i>	Toma el valor 0 si no existen competidores equivalentes y 1 en el caso de que exista algún competidor.
Poder de los compradores	<i>podcom</i>	Toma el valor 0 si los compradores del producto no pueden operar como compensadores del poder de mercado y 1 en el caso de que sí puedan.
Voto particular	<i>votopart</i>	Toma el valor 0 si la decisión se toma por unanimidad y 1 en caso de que algún consejero esté en contra.

**Tabla 3: Estadísticos descriptivos de las variables utilizadas**

<b>Conjunto de casos anterior al cambio legislativo (53 observaciones)</b>				
<b>Variables</b>	<b>Mínimo</b>	<b>Máximo</b>	<b>Media</b>	<b>Desv. típica</b>
<i>decisión</i>	1	3	2,3018	0,7228
<i>mgeog</i>	0	1	0,9245	0,2667
<i>mpto</i>	1	8	1,9811	1,4999
<i>concentración</i>	0	1	0,8868	0,31988
<i>cuotafinal</i>	8,1	100	50,6491	23,6086
<i>barreras</i>	0	1	0,5660	0,5004
<i>competidores</i>	0	1	0,8491	0,3614
<i>podcom</i>	0	1	0,4528	0,5025
<i>votopart</i>	0	1	0,0943	0,2951
<b>Conjunto de casos posterior al cambio legislativo (33 observaciones)</b>				
<b>Variables</b>	<b>Mínimo</b>	<b>Máximo</b>	<b>Media</b>	<b>Desv. típica</b>
<i>decisión</i>	1	3	2,4242	0,6139
<i>mgeog</i>	0	1	0,5758	0,5019
<i>mpto</i>	1	6	1,9091	1,1555
<i>concentración</i>	0	1	0,6970	0,4667
<i>cuotafinal</i>	11,7	100	56,1645	23,6105
<i>barreras</i>	0	1	0,6061	0,4962
<i>competidores</i>	0	1	0,7273	0,4523
<i>podcom</i>	0	1	0,2727	0,4523
<i>votopart</i>	0	1	0,2727	0,4523

## 5. Análisis de resultados

Con el fin de estimar el vector de parámetros,  $\mathbf{b}$ , asociado al modelo probit ordenado, se ha utilizado el programa STATA 10.0. En las tablas 4 y 5 se presentan algunos de los resultados de la estimación robusta del modelo, obtenidos a partir de la información referida a cada uno de los dos conjuntos de operaciones analizadas. Concretamente, se muestran las estimaciones de los coeficientes asociados a las

variables explicativas, los niveles de significación críticos correspondientes a dichos coeficientes y varias medidas de bondad de ajuste (test de Wald y pseudo-R2).

Los resultados indican que, en los dos conjuntos de operaciones, las variables explicativas, conjuntamente consideradas, tienen una influencia significativa sobre la variable dependiente (*decisión*). Así, el valor del estadístico  $\chi^2_8$ , correspondiente al test de Wald, es igual a 36,21 en el caso de las operaciones previas a la reforma de la normativa e igual a 19,56 en el caso de las operaciones posteriores a dicha reforma, y el nivel crítico de significación asociado es inferior al 5% en ambos casos.

En cuanto a la influencia individual de cada una de las variables explicativas sobre la variable dependiente destacamos, en el conjunto de operaciones anteriores a la reforma, la significatividad de los coeficientes que captan la influencia de las variables *barreras*, *competidores* y *votopart* sobre la variable *decisión*, con unos niveles críticos de significación inferiores al 5%. Mientras la variable *competidores* presenta una relación directa con la variable dependiente, el signo negativo de los parámetros estimados asociados a las otras dos variables explicativas mencionadas indican la existencia de una relación inversa entre dichas variables y la variable *decisión*. El resto de variables explicativas consideradas en el modelo no parece que tengan un efecto relevante sobre la variable dependiente.

En el conjunto de operaciones posteriores a la reforma legislativa, los resultados de estimación revelan que sólo las variables *mpto* y *competidores* parecen tener una influencia significativa sobre la variable dependiente, con unos niveles de significación críticos asociados inferiores al 5%. La primera de estas dos variables explicativas presenta una relación inversa con la variable *decisión*, mientras que la relación es directa en el caso de la variable *competidores*. Los niveles de significación críticos correspondientes a los parámetros asociados al resto de las variables explicativas consideradas en el modelo indican que no debe admitirse que dichas variables tengan un efecto determinante sobre la variable dependiente.

Así pues, en su conjunto, las variables explicativas consideradas en el análisis sí parecen ser determinantes sobre la decisión tomada, tanto en el caso de las operaciones previas a la reforma de la normativa como en el de las operaciones posteriores a ésta. No obstante, en las operaciones anteriores a la reforma, sólo parecen influir de forma significativa sobre el “resultado de la operación” las variables explicativas encuadradas en el grupo de las denominadas variables apreciativas. Respecto a las operaciones posteriores a la reforma, cabe destacar la influencia de la variable que representa el “número de mercados de producto”, entre las denominadas variables objetivas, y la que recoge la existencia de “competidores equivalentes”, entre las variables apreciativas.

Asimismo, la definición de las variables utilizadas en el estudio, permite concluir, en los casos correspondientes al periodo previo a la reforma legislativa, que el resultado de la operación es más restrictivo (esto es, hay una mayor tendencia a establecer condiciones o incluso denegar la operación) en los casos en los que se menciona la existencia de barreras de entrada a los competidores y cuando la decisión no se adopta por unanimidad; por el contrario, la existencia de competidores es un factor que contribuye a que el resultado de la operación sea menos restrictivo (esto es, hay una mayor tendencia a aprobar la operación sin condiciones). En las operaciones posteriores a la reforma legislativa, a medida que aumenta el número de mercados de producto considerados en el estudio de la operación, el resultado de la operación es más restrictivo y, como ocurre en el anterior conjunto de operaciones analizadas, la existencia de competidores es un factor que contribuye a que el resultado de la operación sea menos restrictivo.

**Tabla 4: Resultados de la estimación robusta del modelo, en el conjunto de operaciones anterior a la reforma legislativa**

Variable dependiente: <i>decisión</i>		
Variable explicativa	Coefficiente	Probabilidad crítica
<i>mgeog</i>	-0,2997	0,644
<i>mpto</i>	-0,0731	0,601
<i>concentración</i>	-0,2331	0,699
<i>cuotafinal</i>	-0,0075	0,390
<i>barreras</i>	-1,2345	0,006
<i>competidores</i>	1,5183	0,016
<i>podcom</i>	-0,3163	0,473
<i>votopart</i>	-1,7072	0,001
Test Wald	$\chi^2_8 = 36,21$	0,0000
Pseudo R2	0,3008	
Número observaciones	53	

**Tabla 5: Resultados de la estimación robusta del modelo, en el conjunto de operaciones posterior a la reforma legislativa**

Variable dependiente: <i>decisión</i>		
Variable explicativa	Test	Probabilidad crítica
<i>mgeog</i>	-0,1297	0,794
<i>mpto</i>	-0,6871	0,009
<i>concentración</i>	-0,6485	0,209
<i>cuotafinal</i>	-0,0065	0,535
<i>barreras</i>	-0,2768	0,564
<i>competidores</i>	1,0525	0,039
<i>podcom</i>	0,3968	0,441
<i>votopart</i>	-0,6208	0,182
Test Wald	$\chi^2_8 = 19,56$	0,0121
Pseudo R2	0,3337	
Número observaciones	33	



Con objeto de contrastar en qué medida el modelo se comporta de forma distinta en los dos conjuntos de operaciones analizados (anterior y posterior al cambio del marco normativo en materia de defensa de la competencia al que nos hemos referido más arriba), se ha seguido el procedimiento que se describe a continuación. En primer lugar, se han generado dos grupos de variables, obtenidos como resultado de multiplicar las variables explicativas consideradas en el estudio (definidas en la Tabla 2) por dos variables dicotómicas que identifican cada uno de los dos conjuntos de operaciones; la primera de esas variables discretas toma el valor 1 cuando la operación sea anterior al cambio legislativo y 0 en caso contrario, y la segunda toma el valor 1 en caso de que la operación sea posterior a dicho cambio y 0 en otro caso. La estimación del modelo que refleja la influencia que, sobre la variable *decisión*, tiene el conjunto formado por los dos grupos de variables generadas ha permitido, posteriormente, contrastar la igualdad de los parámetros asociados a las variables explicativas en los dos conjuntos de operaciones.

En la Tabla 6 se presentan los resultados de los tests basados en la  $\chi^2$ , efectuados para contrastar las hipótesis planteadas. Estos resultados indican que no debe admitirse que el valor del parámetro asociado a la variable explicativa *mpto* sea el mismo en los dos conjuntos de operaciones (el nivel de significación crítico es inferior al 5%) y, aunque no con tanta rotundidad, se puede decir lo mismo de los parámetros correspondientes a las variables *barreras* y *votopart* (cuyos niveles de significación críticos son superiores al 5% pero inferiores al 10%); para el resto de las variables explicativas no debe rechazarse la hipótesis de igualdad de los valores de los parámetros en los dos conjuntos de operaciones; por último, desde una perspectiva global, debe rechazarse la hipótesis nula de igualdad del conjunto de parámetros del modelo en los dos grupos de operaciones, a partir de un nivel de significación del 8,2%.

**Tabla 6: Resultados de los tests de comparación de parámetros en los dos conjuntos de operaciones**

<b>Hipótesis nula: los parámetros son iguales en los dos conjuntos</b>		
<b>Variable explicativa</b>	<b><math>C_1^2</math></b>	<b>Probabilidad crítica</b>
<i>mgeog</i>	0,09	0,7624
<i>mpto</i>	4,31	0,0379
<i>concentración</i>	0,17	0,6766
<i>cuotafinal</i>	0,01	0,9076
<i>barreras</i>	2,71	0,0997
<i>competidores</i>	0,88	0,3478
<i>podcom</i>	1,00	0,3176
<i>votopart</i>	3,58	0,0585
Conjunto de variables	$C_8^2 = 14,00$	0,0819

## **Conclusiones**

¿Qué podemos concluir del estudio? La función construida hace depender el resultado del informe (*decisión*) de una serie de variables explicativas, cuya influencia sobre el sentido de la decisión se recoge sintéticamente en la Tabla 7. Es decir, la tabla recoge el signo previsible que tomará el coeficiente de cada una de las variables explicativas en el modelo empleado de acuerdo con la especificación que se ha efectuado tanto de ellas como de la variable dependiente.

**Tabla 7. Sentido de la influencia de las variables explicativas en la dependiente**

<b>Variables</b>	<b>Influencia</b>
<i>mgeog</i>	Positiva
<i>mpto</i>	Negativa
<i>concentración</i>	Negativa
<i>cuotafinal</i>	Negativa
<i>barreras</i>	Negativa
<i>competidores</i>	Positiva
<i>podcom</i>	Positiva
<i>votopart</i>	Negativa

De acuerdo con lo expresado en la Tabla 7 y los análisis realizados anteriormente, podemos concluir lo siguiente:

- En primer lugar, la significatividad conjunta del modelo en los dos conjuntos de operaciones considerados (operaciones anteriores y posteriores a la reforma de la normativa que regula la defensa de la competencia). Es decir, que las variables explicativas seleccionadas tienen, en ambos conjuntos de operaciones, cierta capacidad para explicar el resultado del informe del TDC.

Ello parece razonable y resulta consistente con lo que establece la Ley de Defensa de la Competencia de 1989 que relaciona una serie de circunstancias que el TDC debe tener en cuenta en su apreciación sobre si la operación puede poner trabas a la competencia y que van más allá de la cuota de mercado: el poder económico y financiero de las empresas, el mercado relevante, e incluso elementos dinámicos como la evolución de la oferta y de la demanda y la competencia exterior. En esta línea, el TDC señala que “los valores de estos índices [de Herfindahl-Hirschmann]

no son más que términos de referencia que deben analizarse conjuntamente con los demás factores determinantes del grado de competencia de un mercado...”<sup>10</sup>

- En segundo lugar que, si investigamos la capacidad explicativa de cada una de las variables, observamos que, en el conjunto de las operaciones anteriores a la reforma, tan sólo las variables *barreras*, *competidores* y *votopart* muestran una influencia significativa sobre la variable decisión, con unos niveles críticos de significación inferiores al 5%. Además, para estas variables el signo del coeficiente coincide con el previsto: la existencia de barreras de entrada a los competidores y el hecho de que la decisión no se adopte por unanimidad presentan una relación negativa con el resultado de la decisión, mientras que la relación entre este resultado y la existencia de competidores es positiva. En cuanto al grupo de operaciones posteriores a la reforma, sólo las variables *mpto* y *competidores* parecen tener una influencia significativa sobre la variable dependiente, con unos niveles de significación críticos asociados también inferiores al 5%. La primera de estas dos variables explicativas presenta una relación negativa con la variable decisión, mientras que la relación es positiva en el caso de la variable competidores, coincidiendo con lo previsto.

En definitiva, los resultados vienen a señalar que, respecto del primer grupo de observaciones, cuestiones tales como la apreciación de la existencia de barreras a la entrada y la de competidores en el mercado resultan determinantes del resultado del informe del Tribunal, que también se ve influido negativamente por la falta de consenso. No obstante, no deja de resultar sorprendente que para el segundo grupo de observaciones, las circunstancias más relevantes sean el número de mercados de producto y los competidores, habiendo desaparecido un factor tan importante como la existencia de barreras.

- Las restantes variables tienen probabilidades críticas bastante mayores, de manera que no puede rechazarse la hipótesis de que el coeficiente asociado sea cero. Que la

---

<sup>10</sup> Asunto 18/95 Cookson Matthey-Micronizados del Mediterráneo

capacidad explicativa de esas variables no sea significativa es sorprendente en algunos casos que presentan niveles críticos muy elevados.

- Aunque los conjuntos normativos que regulan los dos grupos de operaciones analizadas tan sólo se diferencian en aspectos procedimentales, mientras que las cuestiones sustantivas (los elementos que el tribunal debe considerar en la valoración de la operación) son idénticas, ya que derivan de la Ley de 1989, los resultados obtenidos al contrastar la existencia de diferencias en el comportamiento del modelo en los dos conjuntos de operaciones, indican que para el modelo en su conjunto, no debe admitirse el mismo comportamiento en los dos grupos (para niveles de significación superiores al 8,2%).
- Por lo que respecta al efecto individual de cada variable explicativa sobre la decisión, se ha comprobado que el comportamiento, en los dos conjuntos de operaciones, es significativamente distinto para las variables *mpto*, *barreras* y *votopart* (los niveles de significación críticos correspondientes a los contrastes efectuados son inferiores al 10%), lo que merece mayor estudio.
- Y, por último, que los resultados obtenidos señalan la necesidad de seguir investigando. Dos campos importantes serían la consideración de las eficiencias en la decisión final del Tribunal y el efecto de la regulación sectorial (es decir, la existencia de barreras de entrada legales) sobre los resultados de los informes.

## **6. Bibliografía:**

Bel, G. y Álvarez, M. (2006): La reforma del control de concentraciones en España: un balance provisional. *Gaceta Jurídica de la UE y de la Competencia*, num. 243, pp. 35 – 44.

Bergman, M.A.; Jakobsson, M. y Razo, C. (2003): An Econometric Analysis of the European Commission's Merger Decisions. *International Journal of Industrial Organization*, vol. 23, 8-9, pp. 1 – 19.

Castro Casal, C. y Neira Frontela, E (2002): Enfoques explicativos de las fusiones y adquisiciones. *Revista de las Facultades de Derecho y de Ciencias Económicas y Empresariales*, num. 56, pp. 151-176.

Janin, L. y Menoni, B. (2005): *Le contrôle des concentrations en France: Une analyse empirique des avis du Conseil de la Concurrence*. Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques. Document de travail num. 2005 – 37.

Khemani, R.S. y Shapiro, D.M. (1993): An Empirical Analysis of Canadian Merger policy. *Journal of Industrial Economics*, vol. XLI, 2, pp. 161 – 175.

Levêque, F. (2006): *Statistical Analysis of European Merger Control*. Working Paper. Ecole Nationale Supérieure de Mines de Paris. Disponible en :

<http://www.cerna.ensmp.fr/Documents/FL-WP-Econometrics.pdf>. Consulta 12 de julio de 2007.