

## **Encuentro con CEOE-CEPYME Santander - 25 de abril de 2017**

Saludo inicial. Agradecimientos. Importancia de no vivir de espaldas a la realidad. Vocación de diálogo y transparencia.

Descripción general CNMC: autoridad de regulación y competencia. Bondades del modelo integrado. Aclarar que la intervención se va a centrar en competencia, pero abierto a comentarios en torno a las funciones de regulador. También les afectan, especialmente si hay en el foro grandes consumidores de energía.

La autoridad de competencia en España. Fortaleza institucional. Buena Ley. Rigor servicios técnicos. Eficacia: cárteles desmantelados en 2016 supusieron un ahorro para los consumidores de 861 millones de €. Metodología cálculo prudente y transparente.

Justificación de la actividad de competencia: fair play. Beneficia a consumidores y empresas, especialmente las pequeñas. Sostenibilidad fiscal. Referencia a casos concretos 2017: Deutsche Bahn-Renfe, hormigones Asturias, Transporte Baleares.

Sin política monetaria y escaso margen fiscal, impulso competencia y buena regulación es clave para ser competitivos en el mercado único. Es la reforma más barata y más justa. Altitud de miras: tratar de proteger empresas locales aislándolas de la competencia es condenarlas en el largo plazo. Entorno, reglas de juego en las que prevalezca la competencia sobre el amiguismo o los intereses miopes.

Colusión y corrupción. Leyes a medida de los lobbies. Ese no es el camino.

Prevenir mejor que curar. No nos gusta sancionar. Alertar frente al desconocimiento de la Ley. Ejemplo asociaciones empresas y colegios: también afectados. Lugares de encuentro de competidores.

Líneas rojas muy claras. Regla general: las empresas deben fijar con autonomía su política comercial y de precios y las asociaciones no deben vulnerar dicha autonomía.

No se admiten orientaciones de precios, acuerdos que limitan la competencia, reparto del mercado, promover boicots, favorecer el intercambio de información sensible entre asociados, determinados acuerdos de estandarización, ciertas comunicaciones comerciales, establecimiento de contratos tipo. Líneas verdes también claras. En zona gris: preguntar.

Ofrecimiento curso competencia con técnicos CNMC en seminario en Santander.

Sanciones a directivos. Justificar. Prohibición de contratar: advertir. Daños: oportunidad.

Comentar casos contratación pública=prioridad: residuos, pañales, construcciones modulares, mudanzas internacionales, AVE, transporte viajeros Baleares.

Concentraciones de empresas. Celeridad del proceso. Muy pocas condicionadas. La más importante: Telefónica DTS.

Actividad de promoción de la competencia. Informe proyectos normativos, estudios, informes, difusión cultura de competencia. Ejemplos: EESS desatendidas, estudio mercado mayorista de medicamentos (sigue al de minorista), informes de estatutos de colegios, informes económicos para apoyar impugnación normas en el ámbito del transporte y alojamiento turístico, guía para mejorar la contratación pública...

Contratación pública. Vigilar licitaciones, mejorar su diseño. Prioridad, información a funcionarios (supervisar y, en su caso, denunciar + diseño más adecuado.

Ámbito más reciente, de gran interés para autonomías de limitado tamaño como Cantabria y sus empresas: LGUM. Papel CNMC. Instrumentos: 26, 27 y 28. Complementa el artículo 5.4. Casos de éxito (Madrid en hoteles, Cataluña limitación geográfica para contratación pública). Actividad intensa en formación para el empleo (importante para CEOE), apertura EESS, etc.

Compliance: colaboración público privada. En desarrollo. Diálogos de compliance. CNMC apuesta por regeneración institucional (transparencia, registro lobbies, etc.) Sector privado también debe hacer su parte.

Planteando introducir mejoras a la Ley (10 años). Proceso meditado, dialogado con stakeholders: consenso, fortaleza del modelo.