

POLITICA DE LA COMPETENCIA

Por CARLOS FERNANDEZ-LERGA GARRALDA

Sumario: Introducción.—Ambito de aplicación.—Las normas de competencia como política de la competencia.—Empresas privadas.—Empresas públicas y monopolios.—Ayudas estatales.—Bibliografía.

Introducción

En el artículo 2 del Tratado de Roma se definen las finalidades de la Comunidad: promover un desarrollo armonioso, una expansión continua y equilibrada, un aumento del nivel de vida y unas relaciones más estrechas entre los Estados miembros.

Para conseguir estas finalidades se adopta un método: la constitución de un Mercado Común.

Esto supone la creación de un espacio económico único en el cual los factores de producción —bienes, personas, capitales, etc.— actúan libremente. El concepto de mercado interior referido en general al ámbito estatal se amplía hasta comprender el territorio de ese Mercado Común.

Es, en consecuencia, necesario que desaparezcan las discriminaciones y restricciones existentes entre los Estados miembros del Mercado Común y que dificultan la libre circulación de personas, capitales y mercancías. En el Tratado constitutivo de la CEE existen una

serie de mecanismos tendentes a conseguir esta finalidad. Si nos referimos fundamentalmente a las mercancías, se contemplan la desaparición de aranceles interiores, restricciones cuantitativas, medidas de efecto equivalente. Estas acciones de carácter negativo se ven complementadas por otras de carácter positivo. Se prevén así sistemas de armonización de legislaciones para evitar que las reglamentos nacionales de carácter técnico tengan efectos negativos sobre la libre circulación de mercancías. Existen normas de carácter fiscal para evitar que por esta vía se discriminen los productos y se consiga un efecto limitativo. Existe también una política del Transporte.

Todo este conjunto de medidas positivas y negativas son necesarias pero no suficientes para asegurar la libre circulación de las mercancías y la fluidez del mercado.

Los propios operadores económicos, tanto las empresas como el Estado cuando actúa como un sujeto económico más, pueden a través de sus acciones crear nuevas dificultades y limitaciones tanto o más eficaces que las barreras que habían desaparecido.

Si se consigue la desaparición de obstáculos a la libertad de circulación, la ampliación del espacio económico generará, y así lo creyeron los fundadores del Tratado de Roma, una dinamización de la actividad económica, lo cual supone a su vez el incremento de la competencia. Esta, considerada como un factor impulsor y racionalizador, tendría efectos positivos sobre la actividad productiva y el consumo. Por ello el artículo 3 del Tratado de Roma prevé el establecimiento de un régimen que asegure que la competencia no se falsee en el interior del Mercado Común.

Las normas contenidas en los artículos 85-94 del Tratado de Roma tienen como finalidad:

- mantener la unidad, fluidez y transparencia del mercado evitando que se reconstruyan nuevas barreras o limitaciones que distorsionen el comercio entre los Estados miembros;
- proteger la efectividad de la libertad de la competencia en el Mercado Común;
- asegurar a través de estas dos finalidades las ventajas que se derivan para el consumidor.

Ambito de aplicación

Las normas sobre la competencia en el Tratado CEE prohíben o declaran incompatibles ciertas acciones siempre que de éstas se deriven unos resultados muy concretos: la afectación al comercio entre los Estados miembros y que se falsee o pueda falsearse la libre competencia.

Es necesario que se produzcan estos dos resultados para que puedan aplicarse las normas del Tratado, convirtiéndose así en cláusulas

de aplicabilidad de las mismas. Y deben producirse no de forma alternativa, sino cumulativa.

1) La existencia de este régimen comunitario de competencia puede suscitar problemas, ya que existen también en los ordenamientos nacionales normas relativas a la competencia.

En principio es necesario tener presente que las normas comunitarias se refieren al comercio entre los Estados miembros, mientras que las internas, al comercio nacional.

Evidentemente, si la acción en cuestión no entra, por no cumplir las condiciones, en el ámbito de aplicación del derecho comunitario se le aplicará la ley nacional. Pero puede producirse una dualidad de reglas a aplicar, ya que un mismo hecho puede estar sometido tanto a la norma nacional como a la comunitaria.

El Tribunal de las Comunidades ha reiterado en diferentes sentencias la preeminencia del derecho comunitario sobre el derecho nacional. En el asunto sobre «Materias colorantes» de 7 de agosto de 1969, el Tribunal ha afirmado que «la aplicación paralela del sistema nacional no podrá admitirse más que en el caso en el que ésta no suponga un perjuicio para la aplicación uniforme en todo el Mercado Común de las normas comunitarias en materia de acuerdos entre empresas».

Con lo cual, si bien no se suprime la aplicación de la norma interna, se limita su campo de aplicación.

2) Evidentemente los mecanismos, más bien las actuaciones que producen estos efectos, son de muy diversa índole, pero puesto que se refieren al comercio entre Estados y a distorsiones a la competencia, sus autores serán operadores económicos. Las empresas privadas a través de acuerdos o prácticas concertadas de reparto de mercados, por medio de acuerdos de fijación de precios o de abusos de posición dominante, pueden conseguir este doble efecto. Pero no sólo las empresas privadas, sino también el Estado. Los Estados fundadores de la Comunidad Europea se basaban todos ellos en un neo-liberalismo que compatibiliza la economía de mercado con una participación, en mayor o menor medida, del Estado en la economía. El Estado se convierte en un sujeto económico más y actúa a través de empresas de carácter público o semipúblico o a través de empresas de carácter privado influenciadas por el Estado.

Pero no sólo debemos referirnos al Estado cuando actúa como sujeto económico o como empresario, sino también a aquellas actuaciones en las que el Estado, utilizando sus recursos de carácter legal, administrativo o financiero, puede influir en el circuito económico y eventualmente producir esos efectos que en el Tratado de Roma son considerados negativos. Así en los artículos 92 y siguientes del TCEE aparecen reguladas este tipo de actividades conceptuadas como Ayudas de Estado.

En consecuencia las normas de competencia del Tratado se aplican tanto a las actividades de las empresas privadas como al Estado en su doble vertiente de empresas públicas y de Ayudas de Estado.

3) Desde el punto de vista territorial, es el artículo 227 del TCEE quien define el ámbito de aplicación del mismo y, en consecuencia, de las normas de competencia: los territorios metropolitanos de los Estados miembros, los departamentos franceses de ultramar y los territorios europeos cuyas relaciones exteriores son asumidas por un Estado miembro.

La definición del ámbito territorial de aplicación de estas normas tiene sobre todo interés desde el punto de vista de la localización territorial de la restricción de la competencia.

Se había afirmado que eran tanto las empresas como el Estado quienes podían ser los autores de estas restricciones a la competencia y al comercio entre los Estados; nos podemos entonces plantear la cuestión de saber si estas normas se aplicarán o no a empresas que no tienen el domicilio o residencia en el interior del Mercado Común. La Comisión de las Comunidades en su Decisión en el asunto «Materias colorantes» afirmaba: «Las reglas de competencia del Tratado se aplican a todas las restricciones de competencia que producen en el interior del Mercado Común los efectos previstos en el artículo 85-1, no es en consecuencia necesario analizar si las empresas que están en el origen de estas restricciones de competencia tienen su sede en el interior o en el exterior de la Comunidad.» Este punto de vista lo reiteró el Tribunal de Justicia de las Comunidades en su sentencia Beguelin de 25 de noviembre de 1971. En sentido contrario puede también afirmarse que las restricciones de competencia efectuadas por empresas comunitarias fuera del territorio de la CEE no están contempladas por estos preceptos del Tratado CEE.

4) Las normas de competencia a que nos venimos refiriendo hasta ahora son las contenidas en el Tratado de Roma, lo que supone que se aplicarán a las actividades económicas incluidas en el Tratado. Este, a diferencia del Tratado CECA y CEEA (EURATOM), con ámbitos de aplicación estrictos por razón de la materia, posee un carácter de generalidad referido a todas las actividades económicas con exclusión de las contenidas en los otros Tratados (Carbón y Acero, Energía Atómica), artículo 232 TCEE.

Así, en el Tratado CECA, existen unas normas propias de competencia contenidas fundamentalmente en los artículos 65 a 67 y cuya acción se dirige a la publicidad y no discriminación en las condiciones de las transacciones; a las prácticas restrictivas privadas: acuerdos, abuso de posición dominante y prohibición de concentraciones; a la acción del Estado susceptible de ejercer una repercusión sensible en las condiciones de competencia.

En el Tratado CEEA (EURATOM) no existe, por el contrario, ninguna disposición específica, salvo una prohibición de discriminación contenida en el artículo 62. Dado el carácter subsidiario del Tratado CEE con relación a los otros Tratados puede considerarse, en contra de una

cierta corriente doctrinal que tiende a excluirlo, que las normas CEE en materia de competencia pueden aplicarse a los productos cubiertos por el Tratado EURATOM. Como afirma Mégret, esta aplicación puede considerarse más bien teórica en lo que se refiere a minerales, materias brutas y materias fisibles en base a los poderes concedidos a la Agencia de Aprovisionamiento creados por el Tratado CEEA. Por el contrario, sí se aplican en la práctica a los intercambios sobre instrumentos, vehículos y aparatos relacionados con actividades incluidas en el Tratado EURATOM. Cita el mismo Mégret el noveno Informe general de actividad de la CEE en el que se menciona la intervención de la Comisión CEE en un acuerdo sobre ejecución común de servicios para la construcción de instalaciones nucleares.

Pero incluso dentro del propio Tratado CEE existen dos campos de actividad para los cuales es conveniente analizar la aplicabilidad de estas normas de competencia. Se trata de la Agricultura y los Transportes.

En ambos casos nos encontramos con actividades incluidas dentro de las denominadas Políticas Comunes, y sus diferencias son lógicas en la medida en que estas políticas comunes pueden seguir orientaciones propias que requieran un tratamiento particular.

En el caso de la Agricultura, el artículo 42 del TCEE afirma que «las disposiciones del capítulo relativo a las normas de competencia no se aplican a la producción y al comercio de los productos agrícolas más que en la medida determinada por el Consejo».

El 4 de abril de 1962 el Consejo adoptaba el Reglamento número 26 que define el régimen de competencia aplicable a la Agricultura dado el carácter particular de la misma en la CEE. Reglamento que si bien declara en principio aplicables los artículos 85 a 90 a la producción o al comercio de los productos agrícolas lo hace de una forma mucho más flexible, ya que concede excepciones para los acuerdos que forman parte de una organización nacional de mercado o para aquellos acuerdos que sean necesarios para la realización de los objetivos del artículo 39 TCEE: aumentar la productividad de la agricultura, el progreso técnico, el empleo óptimo de los factores de producción, asegurar un nivel de vida equitativo para la población agrícola, estabilizar los mercados, etc. Es evidente que estas dos excepciones previstas por el Reglamento 26 atenúan en gran medida el rigor de las normas contenidas en los artículos 85 y siguientes, dado que se aceptarán acuerdos que de no versar sobre productos agrícolas estarían prohibidos, y ello, como decíamos antes, dado el especial tratamiento, no sometido de igual forma al principio del mercado que rige a la Agricultura en la CEE.

En el caso de los Transportes no existe en el Tratado ninguna norma que, como en el caso de la Agricultura, exceptuara en principio la aplicabilidad de los artículos 85 y siguientes del TCEE. Es por una norma de derecho derivado: el Reglamento 141 por el que se declara no

aplicable al transporte el Reglamento 17 (reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado).

El 19 de julio de 1968 el Consejo adopta el Reglamento 1017 que declara aplicables al transporte por carretera, por ferrocarril y por vía navegable (navegación interior) las reglas de competencia del TCEE.

Esta precisión, en cuanto al «modo» de transporte, plantea la dificultad de saber si estas reglas se aplican al transporte aéreo y marítimo. El artículo 84.2 dice que «el Consejo decidirá en qué medida y por qué procedimiento se adoptarán disposiciones apropiadas para la navegación aérea y marítima», y el artículo 84.1 exceptúa la aplicación de las normas contenidas en el título sobre el transporte a la navegación aérea y marítima. Hasta ahora no ha habido decisiones comunitarias sobre estos modos de transporte, pero ¿el hecho de que estén sustraídas a la aplicación de la política de transporte quiere decir que estén sustraídos del ámbito del Tratado? Cuestión no pacífica doctrinalmente que, en el sentido de la no exclusión, suele ser resuelta mediante la aplicación del principio del efecto útil de los Tratados y de la generalidad del ámbito del TCEE, salvo para las actividades comprendidas en los Tratados CECA y EURATOM.

— Suele conceptuarse en general al TCEE como un tratado-cuadro; en efecto, la mayor parte de las normas en él contenidas fijan una serie de principios que deben ser desarrollados por una acción posterior de los Estados y/o de la propia Comunidad. Pero en el caso que nos ocupa pudiera afirmarse que se trata de un tratado-ley, ya que las normas de competencias fueron aplicables desde el momento de la entrada en vigor del Tratado (1 de enero de 1958). Es cierto que el artículo 87 preveía un plazo máximo para que se adopten los reglamentos o directivas útiles para la aplicación de lo contenido en los artículos 85 y 86; en virtud de este mandato se produjo el 13 de marzo de 1962 el Reglamento 17, norma fundamental para la aplicación de estos artículos.

Pero no es menos cierto que el artículo 88 concede a las autoridades nacionales la capacidad de decidir sobre la aplicación de las normas hasta la entrada en vigor de las disposiciones tomadas en base al artículo 87 (el Reglamento 17).

En consecuencia, desde la entrada en vigor del Tratado se aplicaron estas normas, en un primer momento por las autoridades nacionales y a partir de la entrada en vigor del Reglamento 17 por las autoridades nacionales y las Comunitarias, fundamentalmente la Comisión teniendo ésta algunos poderes exclusivos. Esta tesis la mantuvo el Tribunal en el asunto Bosch de 6 de abril de 1962.

Las normas de competencia como política de la competencia

El conjunto de normas (artículo 85-94) que contiene el Tratado de Roma, referidas a la competencia, prohíbe o declara incompatibles con el mismo cierto tipo de acciones: los acuerdos de empresas, las decisiones de asociación, prácticas concertadas, el abuso de posición dominante, un tratamiento privilegiado de las empresas públicas o las ayudas de Estado, siempre que afecten al comercio entre Estados miembros y distorsionen o puedan distorsionar la competencia.

La lectura conjunta de todas estas disposiciones permite extraer de ellas una serie de características comunes.

1) Cabe señalar la *imprecisión conceptual* de las mismas. En ninguna de estas normas se define ni el contenido de los resultados perseguidos ni los sujetos o las acciones que pueden motivarlos. El carácter represivo de estas normas, que sancionan con la nulidad de pleno derecho algunas acciones prohibidas a las empresas (art. 85.2), y su aplicabilidad inmediata desde la entrada en vigor del Tratado, hacen que desde un punto de vista rigurosamente jurídico pudieran ser consideradas como defectuosas. Ciertamente no parece muy lógico pensar en defectos de redacción o en lagunas de tal envergadura. Las razones de esta imprecisión obedecen a nuestro modo de ver a las siguientes consideraciones. En primer lugar, la existencia de diferentes ordenamientos jurídicos nacionales en virtud de los cuales existen diversas formulaciones y concepciones de realidades próximas. Los Tratados no pretenden realizar una síntesis de los ordenamientos jurídicos nacionales, sino que crean un ordenamiento jurídico propio que debe ser interpretado no tanto en función de criterios nacionales cuanto en los de su propia lógica interna.

En segundo lugar, estas normas están dirigidas a aplicarse a una realidad económica con un ritmo de mutación muy superior al de su juridificación.

En tercer lugar, estas normas encuentran su sentido en la prohibición de los efectos negativos sobre el mercado y la competencia.

De haberse optado por una definición estrictamente jurídica hubiera sido necesario elaborar unos catálogos, permanentemente puestos al día, comprensivos de todo tipo de sujetos económicos (según su forma y naturaleza) de acuerdos posibles, de formas de actuación del Estado por la vía empresarial o de los sistemas de ayudas. En general, la imaginación es fértil y nada más fácil que conseguir los mismos efectos prohibidos a través de sujetos o acciones no tipificadas. Una aproximación rigurosamente jurídica hubiera corrido el riesgo de la ineficacia.

2) La *búsqueda de los efectos* es otra de las características de este conjunto de normas.

Habíamos ya señalado que la condición de aplicabilidad de las normas eran la producción, cumulativa, no alternativa, de distorsiones a

la competencia y al comercio entre los Estados. Se prohíbe un resultado con un carácter económico y para determinarlo es necesario analizar el contexto concreto en el que la acción se realiza. Por eso la Comunidad al aplicar estas normas lo hace de forma específica, el caso de especie.

En el artículo 85 (prohibición de acuerdos, prácticas concertadas o decisiones de asociación) se enuncian no con carácter exhaustivo, sino por vía de ejemplo, una serie de situaciones de las cuales puede deducirse que ha existido el acuerdo de voluntades generador de los efectos que motivan la prohibición de ese acuerdo. En el artículo 86 (abuso de posición dominante) igualmente se enuncian resultados que demuestran que existe, dado el sector, el producto, el mercado, el tamaño de las empresas, sus recursos financieros, tecnológicos o comerciales, una posición dominante utilizada de forma abusiva. Es esto lo que debe tomarse en consideración más que el mecanismo en el que ese acuerdo de voluntades se plasme o la forma o naturaleza jurídica de las empresas. En el caso del artículo 85, por ejemplo, se trataría de varios resultados: la existencia de sujetos que operan en los circuitos económicos, que hayan actuado concertadamente y que de esta actuación conjunta se produzcan unos efectos capaces de distorsionar el comercio entre Estados y el libre juego de la competencia.

Como antes habíamos señalado, esta orientación pragmática y económica de estas normas se relaciona directamente con la presunta «imprecisión conceptual».

3) Otra de las notas comunes de las normas referidas a las empresas privadas o públicas y a los sistemas de Ayudas de Estado es que todas están construidas dentro de una *idéntica concepción sistemática*: enunciación de un principio general y régimen de excepciones a este principio. La fijación de los principios generales es clara: mediante esas acciones declaradas prohibidas o incompatibles se generan unos efectos que van en contra de la propia esencia de un mercado común, ya que limitan en su interior la libertad de competencia, la libertad del comercio y la libertad del consumo.

Parece, en consecuencia, conveniente conocer la naturaleza de estas excepciones y su fundamento.

El artículo 85 declara «incompatibles con el mercado común y prohibidos todos los acuerdos entre empresas, todas las decisiones de asociación entre empresas y toda práctica concertada que, susceptible de afectar al comercio entre los Estados miembros, tienen por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia en el interior del mercado común...».

Este principio parece claro y tajante, pero una interpretación rigurosa del mismo podría llevarnos a considerar que en la práctica su aplicación supone casi congelar la dinámica empresarial. La ampliación del espacio económico pretendía producir, y produjo, una activación de los sectores económicos y de la competencia. Desde el punto de

vista empresarial estas nuevas perspectivas de mercado y competencia parecen requerir en muchos casos la adecuación a esta nueva dimensión a través, eventualmente, de diversas fórmulas asociativas o de colaboración. Por otra parte, el proceso creciente de tecnificación en el sistema económico requiere unos esfuerzos de adaptación e investigación tecnológica costosos y que en muchos casos pueden aconsejar la cooperación entre las empresas.

Si hacemos una interpretación estricta del principio enunciado en el artículo 85 puede producirse el resultado de que sólo aquellas empresas que disponen ya de una dimensión que les capacita para actuar en el mercado ampliado o de unos recursos que les permitan seguir el proceso tecnológico van a optimizar los beneficios de esta ampliación del mercado. ¿No es este efecto contradictorio con la voluntad que animó la creación del Mercado Común?

Para paliar estos eventuales efectos negativos del principio general del artículo 85 existe un régimen de excepciones.

En el artículo 85.3 se prevé que la prohibición puede ser declarada inaplicable a aquellos acuerdos que mejoren la producción, la distribución o el progreso técnico o económico; es decir, aquellos acuerdos que tengan un carácter económicamente beneficioso pueden ser, y esto como luego veremos debe declararlo la Comisión, considerados compatibles.

Para facilitar la cooperación entre empresas, la Comisión en una Comunicación de 27 de julio de 1968 declaró que cierto tipo de acuerdos no restringen las competencias entre otros: garantía común de créditos; cooperación en materia de contabilidad; estudio común de mercados; ejecución en común de proyectos de investigación y desarrollo; utilización común de instalaciones de producción; medios de almacenamiento y transporte; publicidad y venta en común, así como servicios de posventa y reparación en común, etc. Esta Comunicación, dirigida a todas las empresas, toma en especial consideración las pequeñas y medianas. En el texto se lee: «La Comisión considera favorablemente la cooperación entre pequeñas y medianas empresas en la medida en que alienta a éstas a trabajar de una forma más racional y a aumentar su productividad y su competitividad en un mercado ampliado.»

El conjunto de acuerdos de cooperación que se considera que no restringen la competencia, en consecuencia no cumplen los requisitos para su prohibición, tienden a favorecer aquellos puntos del proceso de producción en los que las PYME se encuentran en general más desfavorecidas: aprovisionamiento, financiación, tecnología y comercialización

Como complemento a esta acción, la Comunidad creó el Bureau de Rapprochement des entreprises (Oficina de acercamiento de empresas), que está en funcionamiento desde el 1 de mayo de 1973. Su objetivo básico es establecer lazos de cooperación entre empresas comunitarias

(posteriormente se amplió geográficamente), especialmente las pequeñas y medianas empresas. Esta cooperación suele proyectarse en campos como la investigación y desarrollo, suministro, producción, marketing, gestión y lazos financieros.

A través, fundamentalmente, de la aceptación de los acuerdos que tengan un carácter económicamente beneficioso y del fomento, en determinadas condiciones, de la cooperación entre empresas la Comisión pretende mantener un equilibrio entre las necesidades impuestas por el mercado ampliado y la fluidez del mismo.

Las normas dirigidas al Estado se encuentran contenidas fundamentalmente en los artículos 90 y 92.

El artículo 90, referido a la empresa pública, contiene el principio general de su sometimiento a las mismas reglas que la privada.

El artículo 92 declara incompatibles, siempre sometidas a las dos condiciones generales, las Ayudas de Estado que favorezcan a ciertas empresas o ciertas producciones.

Estos dos principios plasmados en los artículos 90 y 92 son coherentes con la propia estructura del Mercado Común. De nada sirve anular las barreras a los intercambios si el Estado, por otros medios, puede reconstruirlas; de nada sirve hablar del principio de competencia si las empresas públicas pudieran distorsionarlo o si a través de ayudas se coloca en posiciones desiguales ante el mercado a producciones o empresas competidoras.

Si estos dos principios no aparecieran en el Tratado, muchas de las disposiciones en él contenidas podrían, en la práctica, verse sin efecto. Por otra parte, cada Estado miembro suele tender a favorecer sus propias producciones; si se autorizaran tratamientos particulares para las empresas públicas o cualquier sistema indiscriminado de ayudas, se produciría, caso de que un Estado utilizara estos mecanismos, un reflejo defensivo y protector en los otros Estados miembros, directamente contradictorio con la propia esencia de la Comunidad Económica Europea.

¿Quiere esto decir que a partir de la firma del Tratado de Roma se prohíben tanto el sector público como la participación del Estado en la economía?

Para evitar esta conclusión precipitada y no considerada positiva por los propios fundadores de la CEE, se prevén excepciones al principio general.

En lo referente al sector público conviene precisar que el régimen comunitario no lo prohíbe. Buena prueba de ello es la importancia de este sector en muchos de los Estados miembros de la CEE. Por otra parte, el TCEE en su artículo 222 declara que «el presente Tratado no prejuzga en nada el régimen de propiedad en los Estados miembros». A la Comunidad, en base a los artículos 222 y 90, no le preocupa quién sea el titular de una empresa; lo que sí le afecta es la distorsión del mercado o de la competencia que pueden producir las empresas públicas, de ahí que tienda a asimilarlas, en sus resultados, al mismo régimen que las privadas.

Los Estados fundadores de la Comunidad, y los miembros posteriores de la misma, partían del presupuesto de la necesaria intervención del Estado en la economía motivada por criterios de carácter político, económico y social a través de diversos sistemas. Esta posición de partida justifica el régimen de excepciones previsto para el Estado: las empresas públicas que gestionen servicios de carácter económico general o que tengan un carácter fiscal sólo estarán sometidas a estas normas en la medida en que la aplicación de las mismas no impida el cumplimiento de su finalidad.

Desde el punto de vista de las Ayudas, tampoco se podía sustraer al Estado su posibilidad de acción, necesaria en muchos casos para paliar los efectos negativos de ciertas crisis o para fomentar el desarrollo. Por eso en el artículo 92, junto a un tipo de ayudas de carácter episódico previstas en el artículo 92.2, se contempla la posibilidad de que puedan ser consideradas compatibles ciertas ayudas de carácter sectorial o regional.

En consecuencia, el régimen comunitario no imposibilita la acción del Estado sino que la regula. Tanto es así que la lectura detenida de los textos referidos al Estado en estas normas de competencia muestra que, tanto desde el punto de vista de la redacción como de los efectos, son mucho más flexibles que los referidos a las empresas privadas. Para éstas se habla de incompatibilidad, prohibición y en algunos casos de nulidad de pleno derecho; como veremos más tarde podrán sufrir sanciones pecuniarias.

Por el contrario, con referencia al Estado miembro se habla únicamente de incompatibilidad. La determinación de un interés económico general es puramente política y dependiente de la voluntad del Estado. En el caso de las Ayudas hay un amplio régimen de compatibilidades. En el caso de los monopolios de carácter comercial (artículo 37) claramente contrarios a la esencia de la Comunidad no se habla de prohibición sino de adecuación progresiva para evitar discriminaciones.

Este régimen de excepciones y el tratamiento más atenuado que el Estado obtiene suponen en definitiva respetar los intereses de los Estados tratando, por una parte, de que no atenten contra la propia esencia del Mercado Común, y por otra, de hacerlos coincidentes con el propio interés de la Comunidad en su conjunto. Intento de síntesis, que es necesario comprender para entender hoy la Comunidad ya que constituye en gran medida el núcleo de su dinámica.

4) La cuarta característica, común, a todas estas normas es la de la *transferencia a las Instituciones comunitarias* de poderes para aplicar su contenido a la realidad económica.

En general, el órgano capacitado para su aplicación es la Comisión, evidentemente, y éste es un rasgo del ordenamiento jurídico comunitario frente a la decisión de la Comisión cabe un recurso ante el Tribunal de Justicia de las Comunidades. En algunos casos que veremos posteriormente interviene también el Consejo de Ministros.

En el caso de las empresas privadas, junto a las normas del Tratado, existen otras de derecho derivado que se han ido produciendo en virtud de su aplicación. Entre ellas cabe destacar el Reglamento número 17 de 6 de febrero de 1962, primer reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 TCEE en el que se determinan los poderes de la Comisión y el procedimiento de aplicación de estas normas. Este reglamento se ha completado con el Reglamento número 27, de 3 de mayo de 1962, sobre el procedimiento de las demandas y notificaciones.

En virtud del Reglamento 17, la Comisión, bajo control del Tribunal, es competente en exclusiva para declarar inaplicables las disposiciones del artículo 85.1 cuando se produzcan las condiciones previstas en el artículo 85.3. Esta inaplicabilidad se concede por una duración limitada. A su vez, en virtud del artículo 2 de este Reglamento, la Comisión puede certificar que un determinado supuesto no incurre en las prohibiciones del artículo 85 o del artículo 86, y en virtud del artículo 3 puede obligar a que las empresas cesen las actividades que violan los artículos 85 y 86.

Para cumplir estas funciones, la Comisión dispone de un sistema permanente de seguimiento del mercado con poderes para solicitar información a las Autoridades y a las empresas; para verificar estas informaciones por sí misma o mediante la acción de los Estados; para imponer sanciones de carácter económico, sean éstas multas o multas coercitivas.

Puede también, y lo hemos visto en la Comunicación del 68, hacer declaraciones sobre la aplicabilidad o no de estas normas a determinados supuestos. En otros casos ha propuesto al Consejo de Ministros la adopción por éste de Reglamentos que eximan a ciertos acuerdos de la prohibición mediante el mecanismo de las Exenciones por Categorías.

En el caso de las empresas públicas, el artículo 90.3 especifica que la Comisión vigila la aplicación de este artículo pudiendo en su caso dirigir a los Estados miembros las Directivas y Decisiones apropiadas. También en el artículo 37, referido a los monopolios de carácter comercial, el apartado 6 prevé que la Comisión dirija, así lo ha hecho, Recomendaciones sobre la modalidad y el ritmo según los cuales esta adaptación debe realizarse. Puede incluso en virtud del párrafo 2 del apartado 3 de este artículo autorizar a los otros Estados a aplicar medidas de salvaguardia mientras no se produzca la adaptación del monopolio comercial.

En los sistemas de ayudas, la Comisión procede a un examen permanente de estos regímenes, pudiendo declarar la inaplicabilidad de algunos de ellos (art. 93.1). Posee, además, la capacidad de realizar un control previo sobre los proyectos de creación o modificación de un determinado sistema de ayudas (art. 93.3).

En otros casos puede intervenir el Consejo, cuando bajo propuesta de la Comisión, decide por mayoría que una categoría de ayudas puede ser declarada compatible (artículo 92.2.d) o cuando, por unanimidad y mediante solicitud de un Estado determina que esa ayuda específica

para ese Estado, debe ser considerada compatible. Si en este último supuesto el Consejo no decide en un plazo de tres meses es la Comisión quien decide.

Todas estas características comunes a las normas de competencia: imprecisión conceptual; aplicación a una realidad económica; criterios pragmáticos de prohibición de resultados; necesidad de conciliar los intereses del mercado común por una parte con las exigencias de progreso técnico y de adaptación de las empresas y, por otra, con los intereses y necesidades de los Estados; poderes atribuidos a las Instituciones Comunitarias hacen que estas normas aparezcan como unos instrumentos y unos poderes concedidos a la Comunidad, para que actuando sobre una realidad en mutación y adaptándose a sus exigencias puedan conseguir, mediante la progresiva consolidación del Mercado Común las finalidades que a éste se le han asignado. Por eso pueden conceptuarse más que como simples normas de competencia como una Política de Competencia.

Empresas privadas

Los artículos 85 a 89 contienen, en el TCEE, las normas referidas a las empresas privadas, y en ellas se recogen dos supuestos fundamentales: los acuerdos entre empresas y el abuso de posición dominante.

A) El artículo 85 prohíbe los acuerdos, prácticas concertadas o decisiones de asociación entre empresas cuando puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, falsear o restringir el juego de la competencia en el Mercado Común.

Dada la indefinición de este artículo lo importante es determinar si se ha producido un acuerdo de voluntades entre sujetos económicos. Se produce por parte de la Comunidad una interpretación extensiva de ambos conceptos: empresa y acuerdo.

Para determinar si afectan o pueden afectar a la competencia hay que examinar tanto el objeto del acuerdo como su efecto; puede ocurrir que este efecto sea débil o despreciable. La Comisión, intentando cuantificar la «sensibilidad» de la afectación de la competencia, ha determinado que, en aquellos casos en los que las empresas que participan en el acuerdo no sobrepasen el 5 por 100 del mercado en una parte sustancial del Mercado Común, normalmente un Estado miembro, no se entiende que haya afectación de la competencia. Por otra parte, tampoco se considera que haya afectación a la competencia cuando la suma de los volúmenes de venta de todos los participantes no sobrepasa cincuenta millones de unidades de cuenta (la U.C. equivale a unas 90 pesetas).

Suponiendo que se produzca esta restricción sensible de la competencia, es necesario, además, que afecte al comercio entre los Estados

miembros. Si esto no ocurre no podrá aplicarse la normativa comunitaria, lo cual no impide que se aplique, en su caso, la legislación nacional. Es decir, que un acuerdo que por su volumen o efectos no esté contemplado por el derecho comunitario puede verse afectado por el derecho nacional. En otros casos, se vio anteriormente, puede llegar a producirse la doble aplicación tanto del derecho comunitario como del nacional.

El artículo 85 cita una serie de ejemplos de acuerdos que pueden quedar prohibidos: los que fijen de forma directa o indirecta precios de compra o venta; los que limiten la producción o comercialización, el desarrollo técnico o las inversiones; los que repartan los mercados o las fuentes de aprovisionamiento, etc. Es decir, aplicando esa interpretación extensiva, se refiere tanto a acuerdos de carácter horizontal como vertical en cualquier nivel de la producción o distribución.

Vista la experiencia comunitaria pueden fijarse algunas grandes categorías de prohibiciones:

Acuerdos de fijaciones de precios, de asignación de cuotas de producción o venta, de reparto de mercados. Se han producido en los sectores de la química, azúcar, cemento, productos farmacéuticos, colorantes, etc.

Acuerdos nacionales entre fabricantes y distribuidores e instaladores que comprometen a los primeros a no vender más que a los segundos y a los segundos a no comprar más que a los primeros, ya que ésto no permite a un producto extranjero penetrar en el mercado nacional.

Las llamadas reglas de competencia «leal» entre las empresas para evitar que el competidor disminuya el precio.

Acuerdos de exclusividad con protección territorial absoluta que impiden que ese mismo producto sea distribuido por otra vía en ese territorio. En este sentido fue la decisión del Tribunal de las Comunidades en el asunto Grundig-Consted quien prohibió la protección territorial absoluta, no la exclusiva como tal.

Fijación de condiciones de precios discriminatorios sin posibilidad de reexportar a otros territorios del Mercado Común o de importar paralelamente. Se han producido casos como el de la Pittsburg-Corning Europa o sobre productos como discos y whisky.

En todos estos casos, que no son más que un ejemplo, se ve claramente cómo efectivamente se producen limitaciones a la competencia y al comercio entre los Estados.

Pero esto no quiere decir, lo vimos anteriormente, que todos los acuerdos o prácticas concertadas estén prohibidos.

— En primer lugar, es necesario que cumplan las condiciones para incurrir en la prohibición: debe haber restricción «sensible» de la competencia y afectación al comercio entre los Estados miembros. Esto quiere decir que gran número de acuerdos no entran en el campo de aplicación del artículo 85.

— En segundo lugar, puede ocurrir que un acuerdo que en principio estuviera prohibido sea convalidado. Esta posibilidad existe en virtud del artículo 85.3. Para ello se exige que el acuerdo cumpla una serie de requisitos o condiciones de carácter negativo y positivo. Entre las primeras: que el acuerdo no imponga a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para conseguir sus objetivos. Que el acuerdo no conceda a estas empresas la posibilidad de eliminar la competencia para una parte sustancial de los productos en cuestión.

Entre las segundas o de carácter positivo: contribuir a mejorar la producción, la distribución o promover el progreso técnico o económico. El acuerdo debe además reservar a los usuarios una parte equitativa de las ventajas que resulten del mismo. Por último, no en virtud de la norma del Tratado sino del ya mencionado Reglamento 17, este acuerdo debe ser notificado.

La Notificación es el procedimiento que permite a las empresas hacer declarar a la Comisión que su acuerdo, a pesar de estar prohibido en virtud del 85.1, puede ser eximido de esta prohibición por aplicación del artículo 85.3. La ausencia de Notificación no es sancionada, pero impide este beneficio de la exención. Además, la Notificación tiene otra serie de efectos:

a) Concede al acuerdo una validez provisional. Las prácticas observadas en el artículo 85.1 son nulas de pleno derecho y prohibidas. Según el Tribunal, la notificación impide, hasta que no se haya resuelto el procedimiento, que pueda ser considerado nulo. De esta validez provisional se deducen efectos importantes: en primer lugar, las empresas pueden actuar en función de este acuerdo. En segundo lugar, caso de que al final del procedimiento fuera prohibido parece dudoso que un tercero pudiera obtener daños y perjuicios por los efectos de los actos que median entre la notificación y la prohibición.

b) Ninguna multa puede ser impuesta por la Comisión entre la fecha de la Notificación y la de la resolución, caso de que fuera negativa.

Están capacitados para plantear la Notificación las empresas participantes en el acuerdo o bien en conjunto o bien una de ellas individualmente, en este caso debe poner al corriente a las otras.

Realizada ésta se procede a una audiencia de los interesados en la que se presentan por escrito los motivos de la solicitud (en muchos casos este escrito se publica en el «JOC» —«Boletín Oficial de las Comunidades»—). Posteriormente pueden intervenir los terceros interesados; un representante de los Estados puede participar en la vista. Asimismo es oído el Comité en *matière d'ententes*, comité intergubernamental de carácter consultivo cuyas opiniones no son vinculantes. A partir de ese momento, la Comisión decide, caso de que la decisión fuera favorable, indica la fecha a partir de la cual tiene efecto la decisión de aplicación del artículo 85.3. Frente a la decisión de la Comisión cabe recurso ante el Tribunal de las Comunidades.

La decisión favorable se concede por una duración determinada pudiendo ser renovada.

La Comisión puede también prohibir ciertas partes del acuerdo, modificar su decisión o revocarla:

- si la situación de hecho se modifica con relación a un elemento esencial de la decisión;
- si los interesados contravienen una obligación prevista en la decisión;
- si la decisión fue obtenida mediante fraude o datos inexactos, y
- si los interesados abusan de la exención.

En los tres últimos casos la decisión puede ser revocada con carácter retroactivo, lo cual tiene su importancia desde el punto de vista de las sanciones.

En base a esta aplicación del artículo 85.3 se ha autorizado, por ejemplo, acuerdos de distribución selectiva en los asuntos Omega, BMW, televisores SABA. Acuerdos de cooperación técnica como el de empresas dedicadas a la fabricación de pinturas marinas.

Creación de empresas comunes que no pueden considerarse concentración, ya que las empresas nuevas y las creadoras siguen operando en el mismo sector e independientemente en otros Estados del Mercado Común; se trataba en el fondo de una racionalización regional.

Acuerdos para investigación conjunta y desarrollo en común, como los acuerdos ACEC-Berliet, Henkel-Colgate.

Acuerdos de especialización y de concesión de exclusiva recíproca, como el acuerdo JAS-Peters, etc. En todos ellos existe ese carácter económicamente beneficioso, no desaparece la competencia y los usuarios obtienen a su vez ventajas de la realización de estos acuerdos.

Únicamente están exentos de notificación los acuerdos previstos en el artículo 4.2 del Reglamento 17 y aquellos que gozan de una exención por categorías.

El artículo 4 del Reglamento 17 tipifica los siguientes supuestos:

a) Acuerdos en los que participan más que empresas de un solo Estado miembro y estos acuerdos no conciernen ni la importación ni la exportación entre Estados miembros.

b) No participan más que dos empresas y tengan únicamente por efecto:

- restringir la libertad de formación de precios o condiciones de la transacción de una parte del contrato con ocasión de la venta de mercancías que adquiere de la otra parte del contrato, e
- impedir al adquirente o al utilizador de los derechos de propiedad industrial, o al beneficiario de contratos que supongan cesión o concesión de procedimientos de fabricación o de conocimientos relativos a la utilización y a la aplicación de técnicas industriales, limitaciones en el ejercicio de estos derechos.

c) Tengan únicamente por objeto: la elaboración o la aplicación uniforme de normas o tipos. La investigación o el desarrollo en común. La especialización, en la fabricación de productos, comprendidos los acuerdos necesarios para su realización:

- cuando los productos, objeto de la especialización, no representan, en una parte sustancial del Mercado Común, más del 15 por 100 del volumen de negocio realizado con productos idénticos o considerados similares por el usuario, y
- cuando la cifra de negocios anual realizada por las empresas participantes no supera los 200 millones de Unidades de Cuenta.

Estos acuerdos eximidos de notificación pueden, a pesar de ello, ser notificados por las empresas. Es necesario tener presente que la exención de notificación no quiere decir que esos acuerdos queden excluidos automáticamente de la prohibición del 85.1. El Tribunal ha afirmado en su sentencia Haecht II que «la exención de notificación no constituye más que una indicación no decisiva de que los acuerdos en cuestión son, en general, menos nocivos para el buen funcionamiento del Mercado Común». Pero estos acuerdos pueden obtener de oficio la exención prevista en el 85.3; ésta entra en acción cuando un juez nacional suspende el procedimiento para pedir a la Comisión que tome posición sobre esta cuestión.

— En tercer lugar, existe el sistema de Exención por categorías de acuerdos.

El artículo 85.3 habla de acuerdos o categorías de acuerdos entre empresas. Es usual encontrar en la práctica económica que cierto tipo de acuerdos se reproduzcan, en muchos casos este tipo de acuerdos pueden ser considerados válidos. Por un principio de economía de acción y de seguridad jurídica la Comunidad, en base al artículo 87.2.b, ha producido una serie de Reglamentos en virtud de los cuales se aplica la exención del 85.3 a los acuerdos que reúnan ciertas condiciones y ello sin necesidad de notificación. Entre éstos conviene citar el Reglamento 67/67 sobre Acuerdos de Exclusividad, siempre sin protección territorial absoluta. El Reglamento 19/65 sobre acuerdos en los que no participan más que dos empresas para la exclusividad en la reventa en un territorio definido referidos a la adquisición o utilización de derechos de propiedad industrial. Reglamento 2821/71 sobre acuerdos dirigidos a la aplicación de normas y tipos; a la investigación y desarrollo; a la especialización. Reglamento 2779/72 sobre acuerdos de especialización.

— En cuarto lugar, vimos que existían posibilidades de cooperación entre empresas, sobre todo para pequeñas y medianas, a través de la Comunicación del 68.

La Comisión, aparte del sistema de notificación, puede perseguir de oficio o a instancia de parte los supuestos previstos en este artículo 85

y tiene para ello los mismos poderes de Información, Encuesta, Verificación y Sanción.

En el caso de que el acuerdo suponga la aplicación del derecho comunitario y contravenga las disposiciones del mismo, se derivan una serie de consecuencias. Desde el punto de vista jurídico, en virtud del apartado 2 del artículo 85, estos acuerdos son nulos de pleno derecho pero, además, la Comisión puede imponer sanciones de carácter pecuniario. Existen las multas y las multas coercitivas. Entre las primeras existen dos tipos: a) las multas que sancionan la actitud de las empresas frente a los poderes de investigación de la Comisión y su monto oscila entre 100 y 5.000 Unidades de Cuenta; b) multas que sancionan la violación del artículo 85, su monto oscila entre 1.000 y 1.000.000 de Unidades de Cuenta o lo equivalente al 10 por 100 de la cifra de negocios realizada en el ejercicio social precedente por cada una de las empresas que haya participado en el acuerdo. Así han sido sancionadas, entre otras, la United Brands, General Motors, Deutsche Philips, Hoffman-la Roche, Bayer Ciba, Geigy, Kawasaki, etc.

La multa coercitiva (astreinte) tiene por finalidad obligar a cumplir una obligación, su monto varía de 500 a 1.000 Unidades de Cuenta por día.

Por último, existe un procedimiento en virtud del cual las empresas pueden asegurarse de que sus actividades no son incompatibles con las reglas previstas en el artículo 85. Esto se obtiene mediante las Certificaciones Negativas (*Attentations negatives*). Es la Comisión quien puede producir estas certificaciones (artículo 2 del Reglamento 17), el procedimiento de las mismas se ha precisado mediante el Reglamento 27/62, modificado por el Reglamento 1133/68.

Están legitimadas para solicitarlas las empresas o bien individualmente o bien de forma colectiva. Es necesario el máximo de exactitud, ya que la Comisión puede imponer el tipo de multas que antes habíamos visto (de 100 a 5.000 U.C.). La Comisión transmite una copia a las Autoridades nacionales para que formulen sus observaciones y consulta al Comité *d'ententes*, asimismo publica lo esencial de la solicitud en el «JOC» para que en un plazo de tres meses los terceros puedan hacer llegar sus observaciones. Una vez tomada la decisión, ésta se impone a las autoridades nacionales y, como en el caso de la notificación, no es una decisión inamovible.

B) El artículo 86 prohíbe el abuso de posición dominante. Parece conveniente señalar que lo ilícito es el abuso, no la posición dominante. Requiere una intención o un resultado.

Estas normas no están dirigidas ni contra el tamaño de las empresas ni contra la posición dominante ni contra la posibilidad de adquirirla. Dado que se sanciona únicamente el abuso, no se prevé la obligación de declaración o la solicitud de autorización.

Debe existir una posición dominante, sobre el Mercado Común o una parte sustancial del mismo, ejercida de forma abusiva, pudiendo afectar al comercio entre los Estados miembros.

Evidentemente, la determinación de estos supuestos es una cuestión de hecho que sólo el análisis económico puede definir. Coldman ha definido la posición dominante como «la posición de una empresa o de un grupo que puede hacer la ley del mercado en la medida en que no teme una competencia apreciable».

La Comisión, en un Memorándum del año 65, decía que se producía abuso cuando el detentador de una posición dominante utiliza las posibilidades que se le ofrecen para obtener ventajas que no obtendría caso de que existiera una competencia practicable y suficientemente eficaz.

Puede existir este abuso cuando se imponen determinados precios de compra o venta y otras condiciones no equitativas de la transacción. Cuando se aplican condiciones desiguales o prestaciones equivalentes, caso GNC y Hoffman-la Roche; cuando se produce un rechazo de venta, caso Soja; cuando se subordina la conclusión de un contrato a la aceptación de prestaciones suplementarias, etc.

Como afirmábamos en el capítulo anterior, será necesario un análisis de la empresa, sus competidores, del sector, del producto y de los productos sustitutivos, de las actividades y de sus efectos para poder determinar si nos encontramos ante este supuesto.

La situación de posición dominante no debe notificarse ni debe ser autorizada pero sí puede solicitarse una Certificación Negativa que acredite que se está operando en conformidad con el artículo 86.

Desde el punto de vista del procedimiento es idéntico al régimen del artículo 85, y la Comisión posee los mismos poderes de Información, Encuesta, Verificación y Sanción (multas y multas coercitivas), para aplicar este artículo 86.

Un problema relacionado con estas normas de los artículos 85 y 86 es el de la Concentración de empresas.

En principio, nada en la legislación comunitaria impide la concentración de empresas. El 20 de julio de 1973 la Comisión presentó al Consejo un proyecto de Reglamento sobre el control de las concentraciones. El principio general era que las concentraciones fueran incompatibles en la medida en que afectaran al comercio entre Estados miembros y a la competencia; este principio estaba sometido a dos excepciones:

- concentraciones que suponen menos de 200 millones de U.C. o una parte de mercado inferior al 25 por 100, y
- derogación acordada por la Comisión.

Además se exigiría la notificación previa de todo proyecto de concentración superior a un millar de U.C. El procedimiento y los poderes de la Comisión eran similares a los ya vistos para los artículos 85 y 86.

Lo que es importante es averiguar si pueden aplicarse los artículos 85 y 86 a operaciones de concentración.

El artículo 85 habla de decisiones de asociación, que es un término ambiguo que podía llevar a pensar en la concentración. La Comisión precisó en un documento, de 1 de enero de 1965, su postura. Si el acuerdo provoca una modificación irreversible de propiedad mediante la fusión, adquisición de elementos del activo o participación dominante, no es aplicable el artículo 85; si el acuerdo no provoca esta modificación irreversible de propiedad sino que supone una actuación coordinada de las empresas que continúan económicamente independientes, el artículo 85 es aplicable.

En lo relativo al artículo 86 es necesario determinar si la concentración de una empresa en posición dominante con otra empresa puede ser considerada como abuso. En el *affaire Continental Can* la Comisión sostuvo la tesis, aceptada en este punto por el Tribunal, de que la concentración constituía un abuso de posición dominante. Con lo cual el artículo 86 se convierte en un posible medio de control de las concentraciones.

Empresas públicas y monopolios

Dentro de las normas de competencia del Tratado de Roma aparece una referencia a los monopolios en el artículo 90.

Hasta ahora, y fundamentalmente en los artículos 85 y 86, se han analizado las normas de competencia establecidas para las empresas privadas. El artículo 90, incluido en la misma sección que los artículos citados, se refiere a las empresas públicas.

El principio general contenido en este artículo es el de que los Estados, en lo que se refiere a empresas públicas y a las empresas a las que conceden derechos especiales o exclusivos, no adoptan ni mantienen ninguna medida contraria a las reglas del Tratado y más específicamente a las de los artículos 7 (prohibición de discriminación en razón de la nacionalidad) y 85-94 (falsean la competencia afectando al comercio entre los Estados miembros).

Con la misma lógica y el mismo fundamento que vimos en otras normas de competencia, no se definen ninguno de los dos conceptos. El Tribunal de Justicia de las Comunidades (*affaire Mannerman*) definió el concepto de empresa como «una organización unitaria de elementos personales, materiales e inmateriales que constituyen un sujeto jurídicamente autónomo persiguiendo de forma durable un fin económico determinado». El carácter público de la empresa vendría determinado por el hecho de que esté situada directa o indirectamente bajo la influencia dominante del Estado, de las Administraciones regionales o locales, teniendo un patrimonio distinto, un presupuesto y cuentas propias.

El segundo concepto, «empresas beneficiarias de derechos especiales o exclusivos», parece referirse sobre todo a empresas privadas, ya que las públicas aparecen específicamente mencionadas, aunque también éstas puedan gozar de derechos especiales o exclusivos. El criterio que parece determinante es la dependencia de la empresa con relación al poder público, que es quien concede esos derechos particulares.

Este principio general de igualdad entre empresas públicas y privadas está limitado por dos excepciones legales previstas en el propio artículo 90.2. «Las empresas encargadas de la gestión de servicios de interés económico general o que presenten un carácter de monopolio fiscal están sometidas a las reglas del presente Tratado, en especial a las reglas de competencia, en la medida en que la aplicación de éstas no impide el cumplimiento, de derecho o de hecho, de la misión particular que le ha sido encomendada. El desarrollo de los intercambios no debe ser afectado en una medida contraria al interés de la Comunidad.»

En el primero de los supuestos, como señala Rodríguez Iglesias, es necesario realizar una aproximación funcional. Lo determinante son las funciones y el hecho de que sean determinadas, atribuidas y controladas por los poderes públicos; es irrelevante la naturaleza y la forma jurídica de las empresas que las gestiona.

Esta circunstancia hace concluir a algunos autores el gran margen de discrecionalidad que tienen los poderes públicos, ya que la definición del interés económico general pasa, normalmente, por criterios conceptuados como políticos, lo cual, a su vez, pudiera constituirse en un mecanismo útil para obviar el cumplimiento de las obligaciones derivadas del Tratado.

Esta conclusión debe ser matizada por tres precisiones derivadas del propio texto del artículo 90. En primer lugar, la no aplicación de las normas del Tratado viene condicionada y limitada por el hecho de éstas que impidan la consecución del objetivo previsto.

En segundo lugar, la inaplicabilidad de las normas, sobre todo las de competencia, no debe afectar el desarrollo de los intercambios en medida contraria al interés de la Comunidad.

En tercer lugar, la Comisión (art. 90.2) vigila la aplicación de las disposiciones y puede dirigir, a estos efectos, Directivas y Recomendaciones a los Estados.

La segunda excepción prevista en el artículo 90.2 lo constituyen los Monopolios Fiscales. Su objetivo principal es el de obtener ingresos para el erario público mediante la explotación de una actividad con carácter exclusivo. Esta finalidad puramente fiscal, ese objetivo recaudatorio, es compatible dentro de los límites expuestos, con la normativa general del Tratado.

El problema que plantean en general los Monopolios Fiscales es que suelen llevar aparejados otras misiones no específicamente fiscales, y entre ellas a menudo la de monopolio de carácter comercial.

Las normas comunitarias referidas a los monopolios comerciales se hallan contenidas en el artículo 37 del TCEE; en él se dice, en su párrafo 1: «Los Estados miembros adecuan progresivamente los monopolios nacionales, que presentan un carácter comercial, de tal forma, que a la expiración del período de transición se asegure, en las condiciones de aprovisionamiento y mercado, la exclusión de toda discriminación entre los ciudadanos de los Estados miembros.»

Parece conveniente resaltar la situación en la que, dentro de la sistemática del Tratado, se encuentra recogida esta norma relativa a los monopolios comerciales: título I, relativo a la libre circulación de mercancías; capítulo 2, referido a la eliminación de las restricciones cuantitativas. Será, en consecuencia, en este marco en el que habrá que situar la interpretación y aplicación de las disposiciones contenidas en el artículo 37.

El artículo 37 contiene una obligación de resultado que presenta un doble efecto: en primer lugar, evitar las restricciones a la circulación de mercancías. En segundo lugar, evitar las discriminaciones entre las mercancías; esto se consigue, como dice el Tribunal en su sentencia de 16 de diciembre de 1970, cuando el producto importado es situado en las mismas condiciones que el producto nacional afectado por el monopolio.

En virtud del artículo 8 del Tratado de Roma esta no discriminación de las mercancías debe aplicarse tanto a los productos originarios de los Estados miembros como a aquellos productos originarios de países terceros que se encuentran en libre comercio dentro de la Comunidad (es decir, aquellos que han cumplido todas las formalidades para situarse en el mercado comunitario). Para conseguir esta finalidad los Estados deben adecuar (*amenager*) progresivamente los monopolios comerciales, lo cual implica un proceso en el tiempo. En principio, según la letra del artículo 37, esta adecuación debiera haberse producido para los Estados fundadores al final del período de transición (año 1970), aunque todavía no se han conseguido en la práctica los efectos previstos en el artículo 37.

La modalidad y el ritmo de este proceso no vienen definidas por el Tratado; son, en consecuencia, los Estados quienes deberán determinar teniendo presente las características peculiares que cada monopolio puede presentar, en orden a la consecución de la finalidad antes citada.

La Comisión tiene, en virtud del artículo 37.6, la capacidad de hacer Recomendaciones a este respecto. La Comisión, en su quinto Informe general sobre la actividad de la CEE, señala tres tipos fundamentales de discriminaciones que deberían desaparecer:

- limitaciones de las importaciones;
- discriminaciones en la formación de precios;
- discriminaciones en las condiciones de comercialización.

El problema parece centrarse en el límite hasta el que debe llegar la adecuación de los mismos. Evidentemente, según los textos del Tratado de Roma, las obligaciones que contraen los Estados no conllevan su desaparición; incluso podría pensarse en la creación de nuevos monopolios, siempre y cuando éstos no fueran discriminatorios. En este punto, el razonamiento que la Comisión hace parece discrepar, ya que profundizando en su razonamiento, el problema radica en la «exclusividad», pero si ésta desaparece, tiene poco sentido la existencia de un monopolio.

Un segundo aspecto en el contenido de la adecuación de los monopolios viene determinado por el hecho de que muy a menudo la actuación de los monopolios conlleva la existencia de restricciones cuantitativas o medidas de efecto equivalente, derecho de aduanas, subvenciones, etc. Todo este tipo de medidas que en principio estarían en contra de artículos del Tratado, en tanto en cuanto van en contra del principio de libre circulación de mercancías, siempre y cuando estén vinculadas a la existencia del monopolio, suponen la no aplicabilidad de las normas específicas para entrar en el régimen especial que se instaura en virtud del artículo 37. Esta tesis parece confirmada por la sentencia de 16 de diciembre de 1970.

Hemos visto la obligación de resultado contenida en el artículo 37.1, pero en el régimen comunitario de monopolios conlleva, a su vez, una cláusula de *standstill* prevista en el 37.2, en virtud de la cual: «Los Estados miembros se abstienen de toda nueva medida contraria a los principios enunciados en el párrafo 1, o que restringen el alcance de los artículos relativos a la eliminación de los derechos de aduanas y de restricciones cuantitativas entre los Estados.»

Existen discrepancias en la doctrina en torno a la interpretación de esta cláusula. Rodríguez Iglesias defiende la tesis de que el apartado 2 tiene el sentido de ampliar la prohibición a aquellas medidas que, sin ser discriminatorias, tienen un carácter restrictivo. Para otros autores, esta cláusula es superflua, ya que cualquier medida relativa a derecho de aduana o restricciones cuantitativas es contradictoria con los principios que rigen la transformación de los monopolios.

Hemos visto las dos exigencias contenidas en el artículo 37: el mantenimiento de la situación prohibiendo nuevas medidas y la necesidad de adecuar los monopolios nacionales que presenten un carácter comercial.

Hemos visto que son los Estados quienes, con alguna participación de la Comisión, deben adoptar las medidas necesarias fijando las modalidades y el ritmo de la transformación; nos queda por analizar quiénes son los sujetos que deben sufrir esa transformación, y aquí, como en todas las normas que hemos analizado, aparece una cierta y lógica imprecisión conceptual.

En el párrafo 1 del artículo 37 se dan una serie de notas para configurar la situación. En primer lugar, debe ser un monopolio: este

concepto plantea un problema de definición, ya que normalmente tiene un sentido económico, la aproximación que hay que realizar es de carácter institucional, es decir, un monopolio que existe por la vía del derecho, creado por una decisión de soberanía y dependiente del Estado.

Su segunda nota es el carácter nacional, que equivale al estatal; como en todas las normas del Tratado, el concepto estatal es el más amplio, haciendo referencia a la idea de poder público, englobándose en él todas sus dimensiones funcionales y territoriales, y ello en virtud de la propia efectividad de la norma.

La tercera nota es un carácter comercial; es necesario tener presente que en el artículo 37 se dice «que presentan un carácter comercial», es decir, que para la aplicabilidad de esta norma no hace falta que el monopolio tenga un carácter exclusivamente comercial, sino que debe aplicarse a los aspectos comerciales de cualquier monopolio. Es constatable en realidad que los monopolios suelen cumplir varias misiones a la vez, entre otras, comerciales y fiscales; será necesario deslindar, dentro de cada monopolio, sus actividades para ver la normativa aplicable. Es un problema similar al que se planteaba con los monopolios fiscales; habíamos visto que su misión fiscal era mantenible, pero no puede decirse que todas las actividades de un monopolio sean compatibles por el hecho de que una de ellas tenga carácter fiscal. En casos muy comunes, los monopolios suelen tener carácter fiscal y comercial, teniendo cada actividad su propio régimen: artículo 90.2 ó 37.

Dada la posición del artículo 37 dentro del capítulo libre circulación de mercancías, son dos las notas que determinarán este concepto: su referencia a mercancías o productos, con lo cual se excluyen los monopolios cuya actividad verse sobre servicios, y la afectación al comercio entre los Estados miembros. No nos parece inevitable esta especificación del carácter comercial porque delimita el ámbito de aplicación, ya que se pueden excluir los monopolios de producción y los monopolios de compras cuando éstos no son afectados en orden a la reventa.

El segundo párrafo del artículo 37 explicita al párrafo primero, evitando una interpretación restrictiva del mismo: «Las disposiciones de este artículo se aplican a todo organismo mediante el cual un Estado miembro de hecho o de derecho controla, dirige o influencia sencillamente, directa o indirectamente, las importaciones o las exportaciones entre los Estados miembros. Estas disposiciones se aplican igualmente a los monopolios de Estados delegados.»

En el párrafo 4 del artículo 37 hace referencia a monopolios de carácter agrícola, y se dice: «En el caso de que un monopolio de carácter comercial lleve consigo una reglamentación destinada a facilitar la venta o valorización de productos agrícolas, se tomarán las medidas necesarias para asegurar en la aplicación de las reglas del presente artículo, garantías equivalentes para el empleo y el nivel de

vida de los productores interesados, teniendo en cuenta el ritmo de posibles adaptaciones y especializaciones necesarias.»

Es decir, que en el caso de monopolios sobre productos agrícolas, la obligación general de transformar los monopolios de carácter comercial está atenuada por lo contenido en el artículo 37.4, pero además por la cláusula general del artículo 38.2, en virtud de la cual las disposiciones agrícolas de Tratado primarán, en materia agrícola, sobre las otras disposiciones del mismo.

Por otra parte, en el apartado 5 del artículo 37, existe otra limitación a esta necesidad de adecuar los monopolios comerciales, ya que debe ser compatible con acuerdos internacionales existentes.

Ayudas estatales

El régimen de las Ayudas estatales en el Tratado CEE está recogido en los artículos 92 a 94.

- I. El principio general contenido en el artículo 92 es de la incompatibilidad de las ayudas concedidas por los Estados miembros.

El concepto de ayuda, no definido en el articulado, posee un contenido muy amplio y consiste en una ventaja o un beneficio para la empresa que lo recibe. Así, la Comisión de 17 de agosto de 1973, declaraba que la noción de ayuda englobaba subvenciones, exenciones tributarias, bonificaciones de interés, garantías de créditos en condiciones especiales, cesiones de terrenos o edificios gratuitamente o en condiciones especiales, cobertura de pérdidas de explotación, prestaciones preferenciales de bienes o servicios, tipos de descuento preferenciales, etc.

Para ser tomadas en consideración, estas ayudas deben ser concedidas por los Estados o por medio de los recursos estatales bajo cualquier forma que se concedan.

La noción de Estado, como en otras normas vistas anteriormente, es amplia y engloba cualquier subdivisión, en territorial o funcional, incluyendo municipios, provincias, regiones, etc.

El mecanismo de concesión de las ayudas no está vinculado a ninguna fórmula jurídica determinada y puede realizarse por vía legal, reglamentaria o administrativa, basadas en el derecho nacional o incluso mediante una simple práctica administrativa.

Para que estas ayudas estatales incurran en la incompatibilidad prevista en el artículo 92, deben cumplir ciertas condiciones:

- favorecer ciertas empresas o ciertas producciones; están incluidas las empresas públicas, teniendo presente el régimen al que éstas están sometidas en virtud del artículo 90;

- falseen la competencia o amenazan falsearla; basta con que exista una amenaza seria, por ello, además hay que tomar en consideración no sólo la competencia actual, sino también la competencia potencial y la de sustitución. La alteración de la competencia puede producirse, como afirma Colliard, tanto en las relaciones entre productores nacionales como en las relaciones entre éstos y sus competidores de otros Estados miembros;
- afecten a los intercambios entre los Estados miembros: esta noción hay que interpretarla en un sentido dinámico, teniendo presente las repercusiones sobre el establecimiento y funcionamiento del Mercado Común, lo cual es un criterio general de interpretación de las normas TCEE.

Estas tres condiciones no tienen un carácter alternativo, sino acumulativo. Previamente a estos tres efectos, las acciones en cuestión deben poder ser caracterizadas, con arreglo a las precisiones antes mencionadas, como Ayudas de Estado, para poder considerarlas incompatibles.

El ámbito de aplicación *rationae materiae* excluye los campos de actuación de la CECA (Comunidad del Carbón y del Acero), pero incluye la EURATOM (Comunidad de la Energía Atómica). En virtud de la Decisión del Consejo de 13 de mayo de 1965, se aplican también a la Política de Transportes.

La Política Agrícola común, en principio exceptuada, se ha ido viendo afectada por estas normas relativas a Ayudas a medida que se han ido estableciendo las diferentes organizaciones de mercado. Todo el resto de los campos de actuación del Tratado CEE están sometidos a estas normas de los artículos 92-94.

II. Excepciones al principio de incompatibilidad

1. *Ayudas compatibles de pleno derecho. El artículo 92.2 declara las siguientes:*

— Ayudas de carácter social: son las concedidas a los consumidores individuales para la satisfacción de sus necesidades; para que este tipo de ayudas sean compatibles es necesario que en la concesión de las ayudas no exista discriminación en función del origen (nacionalidad) de los productos objeto de la misma.

— Ayudas destinadas a remediar los perjuicios causados por calamidades naturales (incendios, inundaciones, etc.) o por acontecimientos extraordinarios. Este tipo de ayudas tiene un carácter puramente accidental y debe efectivamente compensar el perjuicio causado.

— Ayudas concedidas a ciertas regiones de la República Federal de Alemania como consecuencia de la división de Alemania. La Comisión ha autorizado las siguientes ayudas: en favor de expulsados, refugiados y víctimas de la guerra; motivadas por la especial situación de

Berlín; en favor de regiones fronterizas entre las dos Alemanias; para facilitar la integración de la economía del Sarre en la economía de la República Federal.

2. *Ayudas que pueden ser consideradas compatibles:*

— Ayudas destinadas a promover la realización de un proyecto de interés europeo común. Entre este tipo de proyectos están la construcción de autopistas entre Estados miembros; electrificación de vías férreas internacionales; construcción de presas que interesen a varios Estados, etc.

— Ayudas destinadas a remediar una perturbación grave de la economía de un Estado miembro, entendiéndose por ello problemas de carácter coyuntural.

— Ayudas destinadas a favorecer el desarrollo económico de regiones en las cuales el nivel de vida es anormalmente bajo o que sufren un grave desempleo.

— Ayudas destinadas a facilitar el desarrollo de ciertas actividades o ciertas regiones cuando no alteren los intercambios entre los Estados en medida contraria al interés común.

— Categorías de Ayudas determinadas por decisión del Consejo (mayoría cualificada) bajo propuesta de la Comisión.

Excepcionalmente y mediante solicitud de un Estado miembro, el Consejo, por unanimidad, puede determinar que una ayuda concedida o a conceder por ese Estado miembro debe ser considerada compatible. Se trata de una ayuda singularizada y específica diferente de la definición de categorías de ayudas que el Consejo, bajo propuesta de la Comisión, puede adoptar por mayoría cualificada.

Son las instituciones comunitarias, fundamentalmente, la Comisión, quienes tienen poderes atribuidos para la aplicación de las normas comunitarias contenidas en los artículos 92-94.

La Comisión realiza un análisis y control permanente de las ayudas existentes para determinar su compatibilidad. En este examen participan el Estado interesado y los otros Estados miembros, y se analizan no sólo los regímenes generales y particulares de las ayudas, sino también las medidas individuales de ejecución.

Realizado este análisis, la Comisión, en su caso, propone al Estado en cuestión las medidas útiles y necesarias. Si el Estado no acepta las observaciones de la Comisión, ésta inicia un procedimiento de análisis de las ayudas en litigio, que comienza en la apertura de un período de información, en la que los interesados: los otros Estados, la empresa beneficiaria, sus competidores, es decir, todas las personas que tengan un interés en la supresión o el mantenimiento de la ayuda, formulan sus observaciones.

Si, recibidas las informaciones, la Comisión llega a la conclusión de que la ayuda no es compatible, decide que el Estado debe suprimirla en un plazo determinado.

La Comisión, como observa Mégret, puede ordenar la supresión o modificación de un sistema de ayudas; si el sistema no plantea problemas, puede prohibirse la medida concreta o incluso la modificación del régimen financiero si es éste y no propiamente la ayuda quien posee efectos perturbadores.

Si el Estado no acepta la decisión de la Comisión, puede atacarla mediante un recurso en anulación ante el Tribunal de las Comunidades.

Además, la Comisión posee un control preventivo de las nuevas ayudas. Los proyectos deben ser notificados a la Comisión, que inicia el procedimiento analizado; no podrán ser efectivas hasta que la Comisión haya formulado sus observaciones.

El Consejo puede, a propuesta de la Comisión y por mayoría, definir categorías de ayudas que pueden ser declaradas compatibles; por unanimidad y por solicitud de un Estado miembro, declarar compatible una ayuda concreta concedida o en proyecto. Debe, a su vez, adoptar los reglamentos necesarios para la aplicación de estas normas generales.

Ha correspondido a la Comisión, debido a las competencias que le asigna el Tratado, desarrollar los principios y criterios que encuadren su propia actuación y la acción de los Estados en esta materia.

Por ello, y en consonancia con las disposiciones del Tratado, la Comisión considera que las ayudas deben autorizarse cuando sean necesarias para paliar desequilibrios regionales o para facilitar la adaptación o el desarrollo de determinados sectores industriales, pero teniendo presente que, dados los efectos económicos y sociales, no pueden definirse unos criterios estrictos *a priori*, sino que es necesario un análisis pormenorizado, caso por caso, de las ayudas.

La Comisión orienta su análisis en los siguientes principios:

— Las ayudas deberían tender a resolver problemas a largo plazo y no únicamente a mantener el *statu quo*.

— La creación de un mecanismo de ayudas no debe producirse más que cuando la necesidad existe realmente.

— Las acciones de los Estados deben tomar en consideración la dimensión comunitaria, tendiendo a que éstas acentúen la eficacia de las políticas económica, social y regional de la Comunidad. Para ello la Comisión intenta concertar la acción de los Estados.

— Dada la necesidad de adaptar estructuras, es necesario tomar en consideración los efectos sociales a corto plazo.

— La intensidad de la ayuda acordada debe estar en proporción a la intensidad del problema a resolver.

— Las ayudas deben ser limitadas en el tiempo, degresivas y claramente atribuidas a objetivos específicos.

En algunos casos concretos, dada la identidad de determinados problemas en toda la Comunidad, la Comisión ha definido los criterios a seguir en materia de ayudas en esos campos: construcción naval, siderurgia, industria textil y defensa del medio ambiente.

La Comisión agrupa las ayudas en dos grandes categorías: regionales y sectoriales. El tipo de ayudas que pudiéramos denominar generales, acordadas a título de expansión, modernización, reestructuración, etc., plantea graves problemas. La Comisión, en el II Informe sobre la Competencia, afirma que son generalmente incompatibles por la ausencia de especificidad regional o sectorial que les permita beneficiarse de las derogaciones del artículo 92.3 o por la dificultad de apreciar sus efectos sobre los intercambios. Pero, dado que los Estados necesitan medios de intervención algunas veces, la Comisión acepta ayudas generales de alcance limitado, normalmente suele exigir que se integren en planes regionales o sectoriales.

Las Ayudas regionales van aumentando en importancia, lo cual lleva el riesgo de que puedan neutralizarse recíprocamente. En el texto del Tratado aparecen dos clases de regiones: las subdesarrolladas del artículo 92.3.a) y las que pueden definirse como regiones económicas del artículo 93.3.a). Los criterios comunitarios relativos a las ayudas regionales se encuentran recogidos fundamentalmente en la Comunicación de la Comisión al Consejo de 23 de junio de 1971, en la Resolución de 30 de octubre de 1971 de los representantes de los Estados miembros y en las Comunicaciones de la Comisión al Consejo de noviembre de 1973, de junio de 1975 y de 21 de diciembre de 1978.

Se pretende una coordinación progresiva de los planes de ayuda regional basada en los siguientes principios:

Fijación de topes de intensidad consistentes en porcentajes sobre la inversión inicial, o sobre el número de puestos de trabajo creados, así como sobre transferencias de empresas a regiones que reciben ayudas. Transparencia de los sistemas de ayudas evitando la creación de ayudas opacas. Especificidad regional no pudiendo cubrir la totalidad del territorio nacional, salvo Luxemburgo e Irlanda. En los regímenes generales debe definirse claramente o bien por criterios geográficos o bien por criterios cuantitativos la delimitación de las regiones o de las zonas que en el interior de ellas se benefician de las ayudas. Salvo en los casos de los polos de desarrollo las ayudas regionales no pueden concederse de forma puntual, es decir, en puntos geográficos aislados que no tienen prácticamente influencia sobre el desarrollo de una región.

Apreciación de los efectos sectoriales de las ayudas regionales que será analizada entre la Comisión y los Estados.

Instauración de un sistema de vigilancia de la aplicación de estos principios; los resultados serán examinados periódicamente por la Comisión y altos funcionarios de las Administraciones nacionales.

Los sistemas nacionales de ayuda regional a que hemos hecho referencia no impiden la aplicación de las ayudas regionales que la propia Comisión realiza a través del Fondo de Desarrollo Regional o mediante otros mecanismos como el FEOGA o el Banco Europeo de Inversiones.

Las ayudas de carácter sectorial se refieren tanto a los sectores en crisis: construcción naval, textil, fibras sintéticas, acero, etc., como a sectores industriales que puede convenir estimular como: ordenadores, electrónica, aeronáutica.

La política de la Comisión en este campo de las ayudas sectoriales está recogida en la Comunicación de la Comisión al Consejo de 25 de mayo de 1978.

La Comisión considera aceptables las ayudas susceptibles de facilitar la adaptación de sus beneficios a las nuevas condiciones de mercado, lo cual puede exigir: a) Nueva reducción de las capacidades o la exclusión de aumentos de estas capacidades; b) El establecimiento de la competitividad de las industrias comunitarias. Por ello las ayudas no pueden ir dirigidas a mantener el *statu quo*, y las medidas de «salvamento» únicamente pueden aceptarse como necesarias para resolver problemas sociales agudos y para restablecer temporalmente una situación en la que pueda definirse la búsqueda de soluciones a largo plazo.

Las ayudas al empleo son tomadas en consideración dada su incidencia sectorial. Se distingue entre las ayudas dirigidas a crear nuevos empleos de aquellas destinadas a mantener los existentes; en relación a estas últimas ha habido restricciones si no estaban subordinadas a la realización de programas de reestructuración, ya que lejos de resolver el problema pueden agravarlo.

En relación a los sectores en punta, la Comisión ha dado en principio su opinión favorable subrayando los beneficios que pudieran obtenerse de una cooperación comunitaria en tales acciones. Asimismo la Comisión ha adoptado una posición favorable en relación a los proyectos dirigidos a facilitar la financiación de la creación de nuevas empresas, así como el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas.

BIBLIOGRAFIA

- ALEXANDER, Willy: *The EEC rules of competition*. London. Kluwer Harrap Handbooks, 1973.
- APOLLONIO, William Nicolo: *La regolamentazioni della CEE. Sulla concorrenza*. Roma. Instituto per l'economia europea, 1970.
- BLAISE, Jean Bernard: *Le Statut Juridique des ententes économiques dans le droit français et le droit des Communautés européennes*. Paris, Librairies Techniques, 1964.
- BAGLIANO, Eduardo; BERNINI, Giorgio, y PRODI, Romano: *La concorrenza nella Comunità europea*. Roma. Edizione Italo-Francese, 1973.
- BELLAMY, Christopher, y CHILD, Graham D.: *Common Market Law of Competition*. London. Sweet and Maxwell, 1978.

- BAROUNOS, D.; HALL, D., y JAMES, J. Rayner: *EEC anti-Trust Law. Principles and practice*. London. Butterworths, 1975.
- CAMPOLONGO, Alberto, y GRISOLLI, Angelo: *Le imprese plurinazionale e vocazione europea*. Padova. Cedam, 1972.
- COMUNIDADES EUROPEAS (Comisión): *Rapports sur la Politique de la Concurrence*. Bruselas, 1972, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79.
- COMUNIDADES EUROPEAS (Parlamento): *L'Europe menacé parla concurrence sauvage*. Rapporteur: Michel Inchauspe. Luxemburgo, 1977.
- COOMBS, David: *State enterprise; Business or politics?* Londres. Allen & Unwin, 1971.
- CUNNINGHAM, James P.: *The competition law of the EEC. A practical guide*. London. Kogan Page, 1973; *Restrictive practices and monopolies in EEC law*. London. Kogan Page, 1973.
- CENTRE EUROPEEN DE L'ENTREPRISE PUBLIQUE: *Les entreprises publiques européennes et les transformations de l'économie*. Congrès VII 1978. Madrid.
- DE RICHEMONT, Jean: *Les concentrations d'entreprises et la position dominante*. Librairie du Journal des Notaires et des Avocats. Paris, 1972.
- DRAGO, Roland: *Les incidences communautaires sur le droit des marchés publics et des marchés des entreprises publiques*. Paris, LGDJ, 1975.
- PLAISANT, R.; FRANCESCHELLI, R., y LASSIER, J.: *Droit européen de la concurrence. Le traité, les règlements d'application, la jurisprudence de la Cour de justice et des juridictions nationales*. 2ème éd. mise à jour au 1 mars 1978. Paris. Delmas, 1978, 491 pp. Bibliogr., pp. 357-365. Documents actuels.
- DUBOIS, Jean-Pierre: *La position dominante et son abus dans l'article 86 du Traité de la CEE. Prefacio de Berthold Goldman*. Paris. Librairies Techniques, 1968.
- ENTENTES: *Recueil terminologique*. CEE, 1962.
- ETUDES, Serie Concurrence: *Les distorsions globales de la concurrence et leurs repercussions sur le Marché Commun*. CEE, 1971.
- ETUDES, Serie Concurrence: *Effets des réglementations nationales des prix dans la Communauté Européenne*. CEE, 1971.
- FRANCE: «Groupe de travail du Comité Interministeriel des entreprises publiques», *Rapport sur les entreprises publiques*, abril, 1967.
- FRIGNANI, Aldo: *Disciplina della concorrenza nella CEE*. Napoli. Jovene editore, 1978.
- GUYENOT, Jean: *Droit anti-Trust européen*. Montreal: Presses de l'Université de Quebec, 1973.
- GUYENOT, Jean: *Le régime juridique des ententes économiques et des concentrations d'entreprises dans le Marché Commun*. Paris. Librairie general et de Droit et de Jurisprudence, 1971.
- GRAUJNER, R.: *The rules of competition in the European Economic community. A study of the substantive law on a comparative law basis*. The Hague, 1965. Nijhoff.
- HAAS, H. VAN DER: *La mutation de l'entreprise européenne*. Paris, Laffont, 1971.
- HOOD, Neil: *The economics of multinational enterprise*. Londres, Longman, 1979.
- HOUTN, Roger: *Les incidences communautaires sur le droit des sociétés*. Paris, LGDJ, 1975.
- JALLOS, María Isabel: *Aspects de la concentration des sociétés en Europe*. Universidad de Coimbra, 1975.
- KEUTGEN, Guy: *Le Droit des groupes des sociétés dans la CEE*. Université Catholique de Louvain, Bruxelles, Bruylant, 1973.

- «La politique de la concurrence de la Communauté», *Documentation Européenne*, 1978, núm. 4.
- LEMEUNIER, Francis: *Principes et pratiques du droit des sociétés dans le Marché Commun*. Paris, Delmas, 1972.
- LOY, D.: *La mise en oeuvre du droit de la concurrence dans la CEE*. Tesis, Paris, 1987.
- MAIRIE, Jean-Paul: *Les accords de coopération entre entreprises. Etude comparative des droits de l'Allemagne, du Marché Commun, des Etats-Unis et de la Suisse*. Lausanne. Thonney, Dupraz, 1971.
- MORERA, Renzo: *La fusion internationale des sociétés et la communauté Européenne*. Droit et Affaires CEE, núm. 241, 1973.
- MACH, Olivier: *L'entreprise et les groupes des sociétés en droit européen de la concurrence*. Georg, Genève, 1974.
- PENNINGTON, R. R.: *Companies in the Common Market*. London, Oyez, 1970.
- PERRET, François: *Coordination du droit des sociétés en Europe*. Genève, Georg, 1973.
- PLAISANT, R.; FRANCESCHELLI, R.; LASSIER, J.: *Droit européens de la concurrence. Articles 85 à 89 du Traité CEE*. Paris, Delmas, 1988.
- PRYKE, Richard: *Public enterprises in practice. The British experience of nationalization over two decades*. Londres, Mac Gibbon and Kee, 1971.
- RAUSCHENBACH, T.: *Européennes Rules et competition*. Genève, Business Europe, 1975.
- REES, Merlyn: *The Public Sector in the Mixed Economy*. Londres, B. T. Batsford, 1973.
- RODRÍGUEZ IGLESIAS, Gil Carlos: *El régimen jurídico de los monopolios de Estado en la CEE*. Instituto de Estudios Administrativos, Madrid, 1978.
- ROELANTS, Jacques: *Régimes fiscaux applicables aux fusions de sociétés dans les Etats membres de la CEE et perspectives communautaires*. Bruxelles, Bruylant, 1970.
- SAUVAGE, Gilbert: *Les entreprises européennes*. Paris, Institut des Etudes Politiques.
- SIMMONDS, Kenneth: *Legal problems of multinational corporations*. British Institute of International and Comparative Law, Londres, 1977.
- STEIN, Eric: *Harmonization of European Company Law. National Reform and Transnational Coordination*. Indianápolis, Bobbs-Merril, 1971.
- THIESING, Jochen, y otros: *Les ententes et les positions dominantes dans le droit de la CEE (articles 85 à 90 du Traité CEE)*. Paris, Jupiter, 1974.
- TURVEY, Ralph: *Economic analysis and public enterprise*. Londres, Allen & Unwin, 1971.
- UNION DES INDUSTRIES DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES: *Commission pour l'étude des problèmes des petites et moyennes entreprises industrielles de l'UNICE*. UNICE, 1978.
- VANDAMME, J.: *La réglementation de la concurrence dans la CEE*. Paris, PUF, 1975.
- VERRUCOLI, Piero: *La nozione d'impresa nell'ordinamento comunitario*. Milano, Giuffré, 1977.
- VILA, Blanca: *El abuso de posición dominante en la CEE*, Instituto Nacional de Administración Pública, 1979, Madrid.
- VOGELENZANG, P.: *Abuse of dominant position in article 86: the problem of causality and some applications*. Common Market Law Review, Layden, 1976.