

eman ta zabal zazu



Universidad
del País Vasco

Euskal Herriko
Unibertsitatea

TRABAJO DE FIN DE GRADO

LA POLÍTICA DE COMPETENCIA DE LA UNIÓN EUROPEA: ¿UN NUEVO RUMBO?



Doble Grado en Administración y Dirección de Empresas y Derecho

Año académico: 2022/2023

Autor: Ángel David González Blanco

Tutor: Mikel Erkoreka González

RESUMEN

Este trabajo de investigación analiza la evolución histórica y la situación actual de las políticas de competencia de la UE en un entorno cambiante. Tras la II Guerra Mundial, se implementaron normas para lograr una integración económica y garantizar la igualdad de trato de las empresas en la Comunidad. Sin embargo, la irrupción de China y los cambios en EE.UU. han generado un debate sobre la necesidad de revisar la política de competencia de la UE. Las crisis recientes y la pandemia de la COVID-19 han llevado a flexibilizar las normas de ayudas de Estado. Se plantea la necesidad de reformular la política de competencia para adaptarse al nuevo entorno económico global y potenciar la competitividad europea.

PALABRAS CLAVE: Unión Europea, competencia, ayudas de Estado, competitividad

ÍNDICE

1. Introducción	4
2. Evolución histórica y normativa	6
3. Régimen normativo europeo de competencia	11
3.1. Ayudas de Estado.....	11
3.2. Concentraciones empresariales	14
3.3. Abuso de posición de dominio.....	16
3.4. Prácticas colusorias.....	17
4. ¿Un punto de inflexión en la política de competencia?	19
4.1. Cambios en el entorno: el nuevo rumbo de EE.UU. en materia de competencia 20	
4.2. Las reglas sobre las concentraciones empresariales: la frustrada fusión de Siemens y Alstom	21
4.2.1. La frustrada fusión de Siemens y Alstom.....	22
4.3. Llamamiento franco-alemán para una nueva política de competencia tras la fusión frustrada	24
4.4. Las normas sobre las ayudas de Estado tras la pandemia de la COVID-19	25
4.4.1. Marcos temporales relacionados con la COVID-19 y la guerra en Ucrania 26	
4.5. Nuevo marco temporal de 2023	28
5. Conclusiones	31
6. Fuentes de información y bibliografía	33
6.1. Bibliografía	33
6.2. Fuentes legales y normativa consultada.....	38

ABREVIATURAS

CECA: Comunidad Europea del Carbón y del Acero

DGC: Dirección General de Competencia de la Comisión Europea

EE.UU.: Estados Unidos

OMC: Organización Mundial del Comercio

TFUE: Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea

1. INTRODUCCIÓN

En las primeras dos décadas del siglo XXI estamos asistiendo a una disputa por la hegemonía de la economía mundial entre EE.UU. y China. La UE ha quedado relegada en un segundo nivel dentro de este nuevo escenario mundial. El control del comercio internacional es una pieza fundamental en esta lucha por la hegemonía económica. Las políticas de competencia aplicadas por China para competir en el mercado global se basan sobre principios y paradigmas muy diferentes a los aplicados en occidente. La entrada en escena de este nuevo competidor ha empujado a EE.UU. a replantear también su estrategia y políticas de competencia, adoptando una posición más agresiva y proteccionista, con el objetivo de proteger su mercado. La UE, en cambio, ha tardado más en adaptarse al escenario descrito.

Una de las claves dentro de la política comercial entre los bloques descritos, es la política de competencia. Ésta ha sido uno de los ejes que ha guiado el proceso de construcción e integración económica europea desde sus orígenes tras la II Guerra Mundial. La creación de un mercado único exigía establecer una serie de reglas comunes, que se cimentó sobre el principio de libre competencia. La política de competencia ha sido una de las herramientas con las que ha contado tradicionalmente la Comisión para incidir sobre las economías nacionales y fomentar la conexión de los mercados europeos.

Pero la irrupción de China, con unos planteamientos alejados de la libre competencia, y el giro adoptado por EE.UU. en los últimos años, han avivado un debate sobre la necesidad de revisar la política de competencia de la UE. La hipótesis inicial del trabajo es que la política mantenida por la UE en materia de competencia pudo resultar positiva para lograr algunos de sus objetivos fundacionales, pero que actualmente no es favorable para los intereses europeos. En tal caso, sería necesario reformular y revisar la política actual de competencia, priorizando la defensa del interés europeo, sin dejar a un lado la defensa de la competencia justa.

Para responder a esta hipótesis, el trabajo de investigación responde a un doble objetivo: 1) analizar la evolución histórica de las políticas de competencia de la UE, poniendo el foco en sus resultados hasta la fecha; y 2) analizar la situación actual de la cuestión y los debates sobre el futuro de la política de competencia de la UE.

En línea con estos dos objetivos, el trabajo plantea dos preguntas de partida principales: ¿cuáles son las bases y principios que han guiado la política de competencia de la UE en su historia reciente? Y, ¿sería necesario revisar estas bases y principios para defender la competitividad de las empresas y economía de la UE, en vista de los cambios vistos en otros países?

Respecto a la metodología utilizada durante la investigación, se emplean fuentes primarias y secundarias para realizar un análisis de carácter cuantitativo. En primer lugar, el análisis de las fuentes primarias se sustenta sobre las normas que regulan la política de competencia en la UE (principalmente, tratados y reglamentos). En segundo lugar, se ha realizado una recopilación y análisis bibliográfico de artículos y libros académicos, con el objetivo final de poder obtener unos resultados y conclusiones dirigidos a responder a la hipótesis y preguntas iniciales de la investigación. Por último, y debido a la actualidad del tema, también se empleará la prensa como fuente de información, sobre todo atendiendo a la relevancia política del tema. En relación con las fuentes, cabe indicar que para poder dar respuesta a la hipótesis planteada se ha hecho referencia a los casos más recientes. Como se podrá comprobar en el trabajo, el origen de las conclusiones está tanto en casos de actualidad como en reacciones políticas y estudios cercanos temporalmente.

El trabajo se estructura en tres apartados, además de esta introducción. En el primero se establece el marco teórico y se estudia la evolución histórica y los principios sobre los que se ha basado la política de competencia desde los orígenes de la actual UE. En el segundo apartado se analiza la normativa y regulación actual en esta materia en el derecho europeo. Por último, en el tercer apartado, se analizan las cuestiones y razones que explican el proceso de revisión que se está desarrollando actualmente sobre los objetivos que se debe perseguir la política de competencia. Por último, en el apartado de conclusiones, además de presentar los principales resultados de la investigación, se responde la hipótesis y las preguntas iniciales planteadas en esta introducción.

2. EVOLUCIÓN HISTÓRICA Y NORMATIVA

El desarrollo del mercado interior y la libre circulación de bienes y servicios dentro de las fronteras europeas ha sido uno de los pilares sobre los que se ha apoyado el proyecto de integración europea desde sus orígenes. La unión aduanera, junto con la unión monetaria, la política comercial común y la política de competencia, constituyen la clave de bóveda para el funcionamiento del mercado único de la UE. La velocidad y el grado de integración con la que se ha desarrollado este proceso y su alcance político y económico en términos de cesión de soberanía por parte de los Estados miembros, convierten a la UE en una experiencia única en este ámbito (Muscat (Ed.), 2018, pág. 18 et seq.).

Este trabajo de investigación se va a centrar en el pilar de la competencia. Bajo la premisa de la creación de un mercado único y de una unión económica¹, el tratado fundacional preveía un conjunto de reglas que deberían guiar las provisiones sobre la competencia, incluyendo la prohibición de las ayudas de Estado².

La política de competencia es el conjunto de normas empleadas para promover estructuras y comportamientos de mercado competitivos, incluyendo las prácticas empresariales (OMC, 1999). Así, persigue dos principales objetivos: mantener y estimular el proceso de competencia para promover el uso eficiente de los recursos y proteger la libertad de acción económica de los diversos participantes del mercado. Pueden incluirse otros objetivos, como el bienestar del consumidor, el pluralismo, la prevención de abusos de poder económico, la promoción de las PYMEs o la competencia leal (Heingle, 2020, pág. 6).

Tras la II Guerra Mundial, los acuerdos de Bretton Woods de 1944 establecieron las bases de un nuevo marco de comercio internacional, basado en el libre mercado y la libre competencia entre los países del bloque capitalista, y estableciendo un nuevo sistema monetario (Terborgh, 2003, págs. 49-50). En ese contexto de acuerdos comerciales y

¹ Artículo 2 del Tratado de Roma: “La Communauté a pour mission, par l'établissement d'un marché commun et par le rapprochement progressif des politiques économiques des États membres, de promouvoir un développement harmonieux des activités économiques dans l'ensemble de la Communauté, une expansion continue et équilibrée, une stabilité accrue, un relèvement accéléré du niveau de vie, et des relations plus étroites entre les États qu'elle réunit”.

² Artículo 92 del Tratado de Roma: “Sauf dérogations prévues par le présent Traité, sont incompatibles avec le marché commun, dans la mesure où elles affectent les échanges entre États membres, les aides accordées par les États ou au moyen de ressources d'État sous quelque forme que ce soit, qui faussent ou qui menacent de fausser la concurrence en favorisant certaines entreprises ou certaines productions”.

apertura de los mercados, en Europa occidental se creó la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). La CECA, fundada gracias al Tratado de París firmado en 1951 por la República Federal alemana, Francia, Italia, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos, tenía como objetivo la creación de un mercado común del carbón y del acero que asegurara la libre circulación y competencia en ese mercado entre los países firmantes. La CECA también tenía un objetivo político de estrechar los lazos entre estos países tras la Segunda Guerra Mundial con el fin de garantizar la paz. La CECA es considerada como la piedra fundacional de la actual UE.

En 1957, los mismos países firmaron el Tratado de Roma, estableciendo la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA, o EURATOM). La creación de un mercado común entre los países firmantes fue una de las bases sobre las que se sustentó la formación de las “Comunidades Europeas”. La creación de un mercado común basado en la libre competencia requería de normas y regulaciones comunes a todos los países firmantes. Por ello, el Tratado de Roma incluía disposiciones en materia de competencia. En el momento de la implementación de las nuevas normas de competencia del Tratado de Roma, los Estados miembros apenas tenían regulación sobre esta materia. Así, mientras Bélgica y Luxemburgo carecían de legislación, en los Países Bajos la regulación era muy laxa. En Francia e Italia la regulación sobre competencia era más restrictiva, pero con una pobre regulación de las prácticas empresariales. Sólo Alemania tenía un régimen legal desarrollado en la materia (Cini & McGowan, 2009, pág. 18).

En los mercados afectados por los acuerdos, se prohibieron los acuerdos dirigidos a manipular la libre competencia, permitiendo al órgano administrativo de la organización la imposición de sanciones (Wise, 2007, pág. 11). La regulación contenía medidas para luchar contra los acuerdos empresariales, el abuso de posición dominante y el control de las ayudas estatales, con el fin de garantizar la libre competencia. En 1962 se dio un paso más, y entró en funcionamiento el sistema de control centralizado por la Comisión. De esta forma, cualquier fusión requeriría la autorización previa por parte de este organismo (Wise, 2007, pág. 12), tal y como establecía el Reglamento N° 17³, que desarrollaba la normativa del Tratado sobre política de competencia. Con esta regulación se optaba por

³ Reglamento (CEE) n° 17 del Consejo: primer reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:31962R0017>

un modelo de política competencial única, concentrando las competencias sobre su regulación en los organismos comunitarios, en este caso la Comisión.

Fue durante esos primeros años de funcionamiento de los organismos comunitarios durante los cuáles se fueron desarrollando las prioridades en materia de competencia. La postura de la Comisión en lo relativo a los cárteles fue bastante estricta, mientras que en lo relativo a las ayudas estatales o monopolios se mantuvo un perfil más bajo, precisamente porque la Comisión veía como una forma de favorecer la competitividad industrial el auspiciar a las grandes empresas europeas (Cini & McGowan, 2009, pág. 22). La política comunitaria fue la no intromisión en los denominados acuerdos horizontales, mientras se mantenía un estricto control sobre los verticales, lo que hizo que los primeros pudieran actuar con total impunidad (Goyder, 1998, pág. 70).

Con la introducción del Arancel Aduanero Común en 1968, mediante el Reglamento (CEE) nº 950/68 del Consejo, se produjo la unión aduanera y la eliminación de las barreras comerciales internas (Cini & McGowan, 2009, pág. 24), lo que permitiría la alteración de la competencia mediante las acciones individualizadas de los gobiernos nacionales. Este nuevo paso en la consecución del mercado común obligó a establecer unas bases y principios más estrictos en materia de competencia.

A partir de esta fecha y durante la década de 1970 se produjeron cambios significativos en la política de competencia de la CEE. La Comisión fortaleció su sistema de control en fusión de empresas, ampliando también el control de las fusiones horizontales para garantizar una mayor diversidad de actores económicos. El mayor y cada vez más intenso control era fomentado por las propias instituciones comunitarias, que focalizaban su actuación en el control de fusiones concretas para generar una base legal frente a la negativa de los gobiernos nacionales de establecer un sistema de control institucionalizado (Cini & McGowan, 2009, págs. 27-28).

La situación también llevó a los Estados miembros a plantear la posibilidad de la implementación de una política industrial común, como reflejaron en el comunicado de la Cumbre de París de 1972 (Comunicado de la Cumbre de París (19 a 21 de octubre de 1972), 1972).

Durante la crisis del petróleo de 1973, la Comisión optó por atenuar el control que efectuaba sobre las ayudas estatales para facilitar las políticas de lucha contra el desempleo y las industrias en crisis (Merkin & Williams, 1984, pág. 327).

Tras la recuperación de la crisis, se volvió a endurecer la disciplina en materia de competencia. Con el aumento de la experiencia a lo largo de las décadas anteriores, las autoridades comunitarias estaban más preparadas para minimizar y reducir las acciones y medidas contrarias a la libre competencia. El Acta Única Europea de 1986 también reforzaría el objetivo de integración de mercado y de una política más activa en cuestiones de competencia (Wise, 2007, pág. 14). El control de las fusiones empresariales se convirtió en el principal punto de atención, con la aprobación por el Consejo en 1989 del Reglamento N° 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, que exigía que todas las fusiones empresariales relevantes tuvieran la aprobación de la Comisión Europea (Callister, 1991, pág. 97).

De igual forma, se intensificó el control sobre los monopolios públicos y las intervenciones estatales (Wise, 2007, pág. 14). El discurso general seguido por la Comisión con las decisiones sobre estas cuestiones fue la de favorecer la restricción de los monopolios (como sucedió con la Directiva de 1986 sobre Terminales de Telecomunicaciones⁴) y favorecer el libre comercio. La máxima seguida durante aquellos años fue la de que la competencia en casa es el mejor entrenamiento para la competencia en el extranjero. También se llevó a cabo una mayor descentralización en el control de la competencia, fomentando un papel más activo de los tribunales nacionales en la aplicación del derecho de competencia (Cini & McGowan, 2009, pág. 35).

El Tratado de Maastricht de 1992 marcó un hito en la formación de la UE. Tras la caída de la Unión Soviética y en el nuevo contexto de desregulación y neoliberalismo, el Tratado dio importantes pasos para avanzar en la integración política y económica europea. Uno de los pilares fue precisamente reforzar el mercado común y la unión aduanera, bajo los principios de la economía de mercado y la libre competencia (Trapp, 2022, pág. 22). Para asegurar los principios perseguidos por la UE, el Tratado preveía la creación de “un régimen que garantice que la competencia no será falseada en el mercado interior” en su artículo 3(g).

Las reglas de competencia se desarrollando en 2004 mediante el Reglamento N° 1/2003⁵, que modernizó la aplicación del derecho comunitario (Wise, 2007, pág. 16), con el objetivo principal de “establecer un régimen que garantice que no se falsea la

⁴ Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A31986L0361>

⁵ La versión actualmente vigente, con las modificaciones adoptadas, se puede consultar en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:02003R0001-20090701>

competencia en el mercado común”. La nueva regulación daba un mayor protagonismo a las instituciones nacionales en la aplicación del derecho de competencia, constatando que no era suficiente con la actuación comunitaria para garantizar los principios contenidos en los tratados.

El Reglamento 1/2003, que sigue todavía en vigor, ha demostrado su flexibilidad y capacidad de adaptación a las dinámicas y desafíos emergentes en el ámbito de la competencia. Se ha modificado y ajustado para abordar cuestiones actuales, como el crecimiento de la economía digital y los desafíos asociados al poder de mercado de las grandes empresas tecnológicas. Sin embargo, puede ser necesario una actualización de sus principios en línea con los cambios vividos recientemente, como se expondrá posteriormente.

3. RÉGIMEN NORMATIVO EUROPEO DE COMPETENCIA

Antes de proceder a un análisis material sobre los resultados de la política comercial comunitaria y de su posible evolución en el futuro, es necesario establecer y entender el marco actual. Para ello se analiza el ordenamiento jurídico actual de la UE en materia de competencia. Este ordenamiento abarca cuatro pilares principales de control y actuación: ayudas de Estado, concentraciones empresariales, abuso de posición de dominio y prácticas colusorias.

3.1. Ayudas de Estado

La prohibición de las ayudas estatales constituye un componente fundamental de la política de competencia de la UE, que ya venía recogida desde el Tratado de Roma. Siendo una medida que afecta directamente a los gobiernos de los Estados miembros, y no únicamente a empresas, puede resultar una cuestión peliaguda. Sin embargo, el objetivo de la política de la UE es fomentar la competencia en un mercado común. Es por ello que la competencia justa y transparente es crucial para garantizar el correcto funcionamiento del mercado único y salvaguardar a consumidores y empresas de prácticas comerciales desleales.

Actualmente, la prohibición de las ayudas de Estado está recogida por el artículo 107 del TFUE, que establece que “serán incompatibles con el mercado interior, en la medida en que afecten a los intercambios comerciales entre Estados miembros, las ayudas otorgadas por los Estados o mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o amenacen falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones”.

El objetivo principal que subyace a esta prohibición es garantizar que todas las empresas estén en igualdad de condiciones para competir en el mercado comunitario. Esto es, que los Estados miembros no puedan conceder ayudas a las empresas o sectores nacionales que los coloquen en una situación más ventajosa con respecto a las empresas o sectores de otros países que no cuenten con dichas ayudas, y debiendo competir en el mismo mercado. Así, la finalidad es preservar la integridad del mercado comunitario y evitar una carrera subvencionista entre los Estados miembros (Cini & McGowan, 2009, pág. 162).

Frente a esta prohibición general, el TFUE contiene una serie de excepciones en las cuales la concesión de ayudas por parte de los gobiernos nacionales puede considerarse compatible con el mercado común. Entre ellas, podemos encontrar las destinadas a los daños causados por catástrofes naturales, a favorecer el desarrollo regional, o a la promoción cultural. Por ejemplo, durante la crisis de la COVID-19, la Comisión Europea decidió relajar las normas referentes a las ayudas de Estado, permitiendo a los Estados miembros “salvar” o ayudar a determinadas empresas o sectores empresariales.

Es necesario destacar que, bajo el concepto de ayuda de estado, no se incluyen únicamente las subvenciones, entendidas como una ayuda económica directa, sino también reducciones impositivas y de interés, garantías de Estado o participaciones en empresas (Cini & McGowan, 2009, pág. 165). En este sentido, el concepto más amplio de ayuda de estado viene desarrollado desde la sentencia del Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea de 23 de febrero de 1961, asunto 30/59, en la que estableció que “el concepto de ayuda es más general que el concepto de subvención, ya que comprende no sólo prestaciones positivas, como las propias subvenciones, sino también intervenciones que, de diversas maneras, aligeran las cargas que normalmente gravan el presupuesto de una empresa y que, por tanto, sin ser subvenciones en el sentido estricto de la palabra, tienen el mismo carácter e idénticos efectos”.

El control del cumplimiento de esta normativa sobre las ayudas de Estado lo realiza la Comisión Europea, tal y como establece el artículo 88 del TFUE. Su función principal consiste en evaluar y tomar decisiones sobre las ayudas notificadas por los Estados miembros, determinando su compatibilidad con las normas establecidas y asegurando que no generen distorsiones indebidas en el mercado único.

En el proceso de evaluación, la Comisión considera diversos factores, como el impacto en el mercado, la proporcionalidad de la ayuda, su contribución al interés general y la minimización de las distorsiones de competencia. Asimismo, se fomenta la transparencia y se brinda la oportunidad a terceros interesados de presentar comentarios y objeciones.

En aquellos casos en los que la Comisión determine que una ayuda de Estado es incompatible con el mercado único, puede ordenar la recuperación de los fondos otorgados ilegalmente, pudiendo recurrir al TJUE en caso de que el Estado no cumpliera.

Esta medida asegura se restablezcan las condiciones equitativas en el mercado, conservando el sentido original de los principios de libre competencia de la UE.

El sistema de recuperación queda ejemplificado en la Decisión 820/CE de 2002⁶, que obligó a las Diputaciones Forales a recuperar las ayudas concedidas en el marco de las “vacaciones fiscales” vascas. La Comisión dispone así de una vía ejecutoria de sus decisiones, lo que las convierte en efectivas.

A pesar de que, en principio, el control de las ayudas de Estado parece quedar ajeno a los Estados por la atribución de la competencia a la Comisión, el propio artículo 108 establece que el Consejo de la Unión Europea podrá adoptar, por unanimidad, que la ayuda de estado es compatible con el mercado interior, por lo que en última instancia los gobiernos nacionales siguen pudiendo controlar dichas ayudas, teniendo en cuenta que este órgano es la reunión de los ministros de los gobiernos⁷. Sin embargo, ha sido un mecanismo poco usado (Cini & McGowan, 2009, págs. 193-194).

A lo largo de los años, el régimen de ayudas de Estado en la UE ha evolucionado para adaptarse a los desafíos cambiantes. La Comisión ha emitido directrices y marcos normativos que proporcionan claridad y coherencia en la aplicación de las normas de ayudas de Estado⁸. Actualmente, el documento de referencia en materia de ayuda de estado es la Comunicación de la Comisión relativa a la aplicación de las normas de la Unión Europea en materia de ayudas estatales a las compensaciones concedidas por la prestación de servicios de interés económico general⁹. Además, se ha fortalecido la cooperación entre las autoridades de competencia de los Estados miembros y la Comisión, y se ha buscado promover una mayor transparencia y participación de las partes interesadas.

En conclusión, el régimen de ayudas de Estado en la UE desempeña un papel crucial en la promoción de una competencia justa y equitativa en el mercado único, bajo los principios de la libre competencia. Al prohibir las ayudas selectivas que distorsionan la competencia, se busca garantizar la igualdad de condiciones para todas las empresas y

⁶ Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32002D0820>

⁷ Artículo 16.3 del Tratado de la Unión Europea: “El Consejo estará compuesto por un representante de cada Estado miembro, de rango ministerial, facultado para comprometer al Gobierno del Estado miembro al que representa y para ejercer el derecho de voto”.

⁸ Véase *Comunicación de la Comisión Marco Temporal relativo a las medidas de ayuda estatal destinadas a respaldar la economía en el contexto del actual brote de COVID-19*, entre otros.

⁹ Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF>

salvaguardar el interés general. La Comisión desempeña un papel central en la evaluación y supervisión de las ayudas de Estado, asegurando el cumplimiento de las normas y el correcto funcionamiento del mercado único europeo.

3.2. Concentraciones empresariales

La normativa comunitaria sobre las uniones y fusiones empresariales tiene como finalidad garantizar una competencia justa y equilibrada en el mercado único europeo, en línea con el resto de la regulación sobre esta materia. Este marco regulatorio desempeña un papel fundamental en la prevención de prácticas anticompetitivas y en la protección de la competencia, garantizando el correcto funcionamiento del mercado frente a los efectos negativos de las fusiones y adquisiciones (Cini & McGowan, 2009, pág. 127).

La normativa sobre fusiones viene recogida por el Reglamento comunitario de concentraciones, Reglamento (CE) N° 139/2004. Dicho reglamento establece los criterios y procedimientos para evaluar las fusiones y adquisiciones que tienen un impacto significativo en el mercado europeo. Su objetivo principal es garantizar que estas operaciones no conduzcan a una concentración excesiva de poder y restrinjan indebidamente la competencia. Así, el artículo 2(3) establece que “las concentraciones que sean susceptibles de obstaculizar de forma significativa la competencia efectiva en el mercado común o en una parte sustancial del mismo, en particular como consecuencia de la creación o refuerzo de una posición dominante, se declararán incompatibles con el mercado común”.

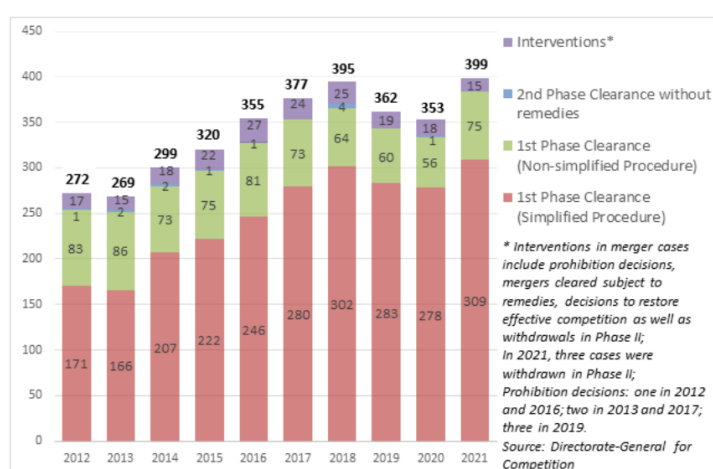
Se produce una concentración empresarial cuando, o bien dos o más empresas independientes se fusionan, o bien cuando una o varias adquieran el control de otra. También se incluye el supuesto de creación de una empresa que tenga como objetivo o resultado coordinar el comportamiento competitivo de empresas que sigan siendo independientes.

El Reglamento de concentraciones establece que las fusiones y adquisiciones deben ser notificadas a la Comisión si cumplen con ciertos umbrales establecidos en términos de volumen de negocios, conforme al artículo 5. La Comisión es la autoridad encargada de evaluar estas operaciones y determinar si cumplen con los requisitos de la normativa, debiendo examinar el impacto de la operación en el mercado, sobre la base de la creación o fortalecimiento de una posición dominante. También considera otros factores, como

menores opciones para los consumidores, mayores precios o menor innovación (Cini & McGowan, 2009, pág. 142).

En caso de que la Comisión identifique riesgos en relación a la competencia, puede imponer condiciones a las partes involucradas en la fusión o adquisición, tal y como establece el artículo 8 del Reglamento. Estas condiciones pueden incluir la desinversión de ciertos activos o negocios, la modificación de acuerdos comerciales existentes o cualquier otra medida que se considere necesaria para garantizar una competencia efectiva en el mercado.

Tabla 1: Fusiones empresariales 2012-2021



Fuente: Dirección General de Competencia, 2021, pág. 33.

La DGC suele aceptar mayoritariamente los proyectos de fusión empresariales que se le notifican. Así, en 2021, el 78% fueron aceptados por el mecanismo simplificado, que no requiere de investigación pues no entraña problemas, de manera que pueden ser resueltos rápidamente (Dirección General de Competencia, 2021). Sin embargo, también hay ejemplos de fusiones rechazadas por la Comisión, por, bajo sus criterios, atentar contra los principios de la libre competencia. Por ejemplo, en enero de 2022, vetó la adquisición de Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering por Hyundai Heavy Industries Holding al considerar que la unión de ambas crearía una posición dominante en el mercado de construcción de metaneros, con un impacto en los precios (Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering / Hyundai Heavy Industries Holdings, 2022).

Es importante destacar que las autoridades nacionales de competencia de los Estados miembros también tienen un papel importante en la evaluación de las fusiones y adquisiciones. Pueden remitir casos a la Comisión si consideran que tienen un impacto

significativo en el mercado nacional o en otros Estados miembros. Esto permite una cooperación estrecha entre la Comisión y las autoridades nacionales para garantizar una evaluación completa y exhaustiva de las operaciones de concentración.

3.3. Abuso de posición de dominio

El artículo 102 del TFUE prohíbe el abuso de posición dominante por parte de las empresas que operan en el mercado comunitario, con independencia del origen o del tamaño de las mismas.

El propio artículo establece aquellas prácticas que deben ser consideradas como abusivas. Entre ellas se encuentran la imposición de precios, la limitación de la producción o del desarrollo técnico, la negativa injustificada de suministrar productos o servicios a competidores y la imposición de obligaciones contractuales que no guarden relación con el objeto del contrato. No es un listado exhaustivo, sino que se limita a recoger una serie de posibles casos (Cini & McGowan, 2009, pág. 101). Así, para determinar si una empresa tiene una posición dominante, se puede evaluar también su cuota de mercado, la existencia de barreras de entrada, el poder de fijación de precios y otros factores relevantes en el mercado en cuestión.

La Comisión Europea, de nuevo, tiene la facultad de investigar y sancionar los casos de abuso de posición dominante. La Comisión puede recibir denuncias de competidores, consumidores u otras partes interesadas, o puede iniciar de oficio una investigación cuando existan indicios de abuso, conforme al artículo 4 del Reglamento (CE) N° 1/2003.

En caso de que la Comisión determine que una empresa ha abusado de su posición dominante, puede imponer las sanciones y medidas correctivas previstas en el artículo 23 de dicho Reglamento. Estas sanciones pueden incluir multas significativas, la obligación de modificar las prácticas comerciales, la divulgación de información relevante, la prohibición de ciertas prácticas o incluso la separación estructural de la empresa infractora.

Para que realmente exista una vulneración de las normas de competencia en lo relativo al abuso de posición de dominio, no basta con la existencia de una posición dominante, sino que debe de concurrir un comportamiento abusivo (Cini & McGowan, 2009, pág. 100). Asimismo, tampoco es necesario que haya tenido un efecto real sobre la

competencia, sino que el comportamiento de la empresa vaya dirigido a alterarla (Wise, 2007, pág. 31).

La definición de aquello que es considerado como posición dominante viene establecida desde la sentencia del TJUE de 13 de febrero de 1979, en la que se definió como aquella situación de poder económico detentado por una empresa que le da poder para obstaculizar una competencia efectiva en el mercado en cuestión, otorgándole la posibilidad de comportarse con independencia frente a sus competidores, a sus clientes y, finalmente, a los consumidores (Hoffmann-La Roche & Co. AG contra la Comisión de las CCEE, 1979).

A modo de ejemplo, en 2018, la Comisión impuso una multa récord a Google (más de 4.000 millones de euros) por abuso de posición dominante con Android, después de la que la compañía impusiera restricciones contractuales a fabricantes de móviles y tabletas que utilizan Android como sistema operativo con el objetivo de garantizar su posición dominante en el mercado de búsquedas por Internet (Europa Press, 2019).

3.4. Prácticas colusorias

El artículo 101 del TFUE prohíbe las prácticas colusorias entre empresas que restrinjan la competencia en el mercado comunitario. El artículo define estas prácticas como “todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado interior”. Estos acuerdos pueden ser tanto horizontales (entre competidores directos) como verticales (entre eslabones de la cadena productiva o distributiva) (Cini & McGowan, 2009, pág. 65).

El propio artículo identifica una serie de prácticas que recibirían directamente la calificación de colusorias, entre las que están la fijación de precios, la limitación de la producción o el reparto del mercado.

Igual que en el caso anterior, para que un acuerdo sea calificado de colusorio y pueda ser sancionado, basta con que pueda afectar, sin ser necesario que se materialice una alteración de la competencia (Wise, 2007, pág. 26).

La prohibición no se aplica en el caso de que el acuerdo entre empresas “contribuyan a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el

progreso técnico o económico”. De esta manera, son cuatro las condiciones que deben cumplirse para poder aplicar esta excepción: que beneficie a la UE en su conjunto, que otorgue a los usuarios una participación relevante en el beneficio, que cualquier restricción a la competencia sea indispensable para el objetivo perseguido, y que no haya una eliminación de los competidores (Cini & McGowan, 2009, pág. 69). Por ejemplo, esta excepción fue aplicada por la Comisión para aceptar la colaboración entre British Airways e Iberia considerando que no existían prácticas colusorias y que la operación no tendría “un impacto negativo sobre la competencia”¹⁰.

¹⁰ Disponible en: https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/38479/38479_24_8.pdf

4. ¿UN PUNTO DE INFLEXIÓN EN LA POLÍTICA DE COMPETENCIA?

La política de competencia europea ha tenido como objetivo la creación de un mercado único dentro de la UE en el que empresas bajo diferentes gobiernos pudieran competir en igualdad y los ciudadanos pudieran adquirir productos y servicios de mayor calidad y a mejores precios. Asimismo, esta política basada sobre los principios de la libre competencia y la economía de mercado, se ha considerado favorable para los intereses europeos a la hora de fortalecer la posición de las empresas europeas en el mercado global (Damro & Guay, 2016, pág. 106). Un modelo que ha actuado desde la creación del mercado común hace más de medio siglo y que ha aportado resultados favorables, facilitando un proceso de integración de las economías europeas bastante rápido y dinámico.

Sin embargo, la irrupción de China como potencia global, con unas reglas de juego propias y diferentes a las defendidas por la UE, así como el giro proteccionista adoptado por EE.UU. ante esta nueva amenaza (Fajgelbaum y otros, 2020, pág. 8), han avivado un debate a nivel europeo sobre la conveniencia de revisar críticamente las bases y principios de la política de competencia aplicada hasta la actualidad.

Las críticas desde los gobiernos nacionales han sido crecientes, especialmente, desde la crisis del 2008. El nuevo contexto geopolítico internacional, donde el dogma de la libre competencia ha sido puesto en duda, y la gradual pérdida de influencia europea, están obligando a revisar la agenda de la UE. A raíz de esta situación, determinadas voces críticas han puesto en duda los resultados de esta política, considerándola demasiado estricta y un impedimento para la creación de grandes empresas europeas y la defensa de su competitividad global (Yoshizawa, 2022, pág. 4). Cabe destacar el papel que ha jugado Francia en la última década. A modo de ejemplo, ya en 2007, el expresidente francés Nicolas Sarkozy, afirmó que la política de competencia europea limitaba las políticas industriales nacionales (Gow, 2007). Otro ejemplos de ello es el enfrentamiento del ministro de Recuperación Industrial francés Montebourg con el comisario de Competencia Almunia en 2014 (Robert, 2014). Más recientemente, cabe destacar la posición favorable de Emmanuel Macron (liberal declarado) a relajar las normas comunitarias sobre ayudas de Estado tras la pandemia (Tamma & Stolton, 2023), propugnando la defensa de un proteccionismo europeo. Cabe citar que en su programa electoral de 2022 propuso la incorporación de una cláusula similar a la estadounidense,

Buy European, con el objetivo de reservar los mercados públicos europeos a las empresas que localizasen su producción en Europa¹¹.

El objetivo de este apartado es estudiar la situación actual de la cuestión y los debates sobre el futuro de la política de competencia de la UE. Para ello, se analizarán dos casos recientes y fundamentales para entender el estado actual de los debates en la UE: la frustrada fusión de Siemens y Alstom (vinculado con las normas sobre concentraciones empresariales) y las medidas adoptadas en el contexto de la COVID-19 (relacionadas con las normas sobre las ayudas de Estado). Antes, se expondrá brevemente cómo, ante el nuevo escenario global, EE.UU. ha sufrido un importante viraje en su política en los últimos años, tras un proceso de igual revisión crítica. El debate surgido en el seno de la UE sobre esta cuestión es resultado de una serie de movimientos a nivel global que no pueden ser obviados y cuyo análisis es fundamental también para entender la situación actual.

4.1. Cambios en el entorno: el nuevo rumbo de EE.UU. en materia de competencia

Para contextualizar el proceso de transformación del entorno, debemos echar la vista atrás a los efectos de la crisis del 2008. Tras el estallido de la crisis financiera global, tanto EE.UU. como China respondieron con programas de enormes estímulos económicos. China aprobó un plan que equivalía al 15% de su PIB (Otero Iglesias, 2016). Mientras, el Congreso estadounidense aprobó la Recovery and Reinvestment Act en 2009, con un programa de estímulo de más de 800 mil millones de dólares (Hillstrom, 2015, pág. 287) y que incluía la cláusula “Buy American”, que exigía a los beneficiarios la adquisición de productos fabricados en EE.UU., lo que fue visto como un regreso al proteccionismo (Turi, 2011, págs. 237-238).

El siguiente escalón a tener en cuenta fue la llegada al gobierno de Donald Trump en enero de 2017, cuya campaña tuvo como uno de sus principales ejes el proteccionismo y la negativa a los acuerdos comerciales (Corasaniti y otros, 2016). Durante su mandato, el discurso y la posición de EE.UU. ha virado hacia unas posturas más proteccionistas. El aumento de los aranceles durante el mandato de Trump contra China (Gruszczynski &

¹¹ “Nous défendrons un "Buy European Act" permettant de réserver l'accès aux marchés publics européens aux entreprises qui localisent au moins la moitié de leur production en Europe”. Disponible en: <https://en-marche.fr/emmanuel-macron/le-programme/europe>

Lawrence, 2019, pág. 32) también afectó a la UE (Schneider-Petsinger, 2019, pág. 13), siempre bajo el discurso de la defensa de la producción estadounidense y de su industria, con el objetivo de reducir el déficit comercial.

La llegada de Joe Biden a la presidencia en enero de 2021 no parece que haya supuesto ni que vaya a suponer un cambio en el cambio de rumbo de EE.UU, manteniendo su apuesta por priorizar la producción nacional, manteniendo el “Buy American” y los aranceles a los productos procedentes de China (Schoenbaum, 2023, págs. 105-107). Aunque ha habido un mayor acercamiento a la UE, como demuestra el acuerdo para la reducción de los aranceles al acero europeo (Bown & Russ, 2021), la actual postura estadounidense sobre la competencia ya no se basa en la defensa absoluta del libre comercio.

Por su lado, la UE ha mantenido una postura más continuista y favorable al libre comercio, en parte, intentando buscar beneficios de la guerra comercial entre China y EE.UU. La apuesta por mantener el multilateralismo chocó con una política comercial cada vez más agresiva por parte de EE.UU. (García Herrero, 2019, pág. 19). Pero la entrada en escena de la COVID-19 y las grandes deficiencias que ha sacado a la luz en relación con la capacidad productiva e industrial de la UE, ha encendido las alarmas en Bruselas y en otras capitales europeas.

4.2. Las reglas sobre las concentraciones empresariales: la frustrada fusión de Siemens y Alstom

Uno de los aspectos que ha resurgido con fuerza en el debate en la UE sobre la política de competencia ha sido lo relativo a la normativa sobre concentraciones empresariales. Mientras otros países buscan la creación de grandes empresas con importancia global, como es el caso de China, que lleva años fusionando compañías y adquiriendo sociedades extranjeras, en un proceso monitorizado por el Estado (Chen & Young, 2010, págs. 526-526), la UE no ha modificado sus reglas en esta materia. Este debate se ha reabierto con fuerza tras la reciente negativa de la Comisión a la fusión entre Siemens y Alstom.

En principio, las concentraciones empresariales no son contrarias a las normas de competencia *per se*, sino que exigen que, como resultado de la fusión, se produzca un abuso de posición dominante en el mercado.

Analizando las fusiones empresariales comunicadas a la Comisión en el período 1990-2009, se observa que la inmensa mayoría de ellas (el 86%), fueron aprobadas directamente, sin investigación, mientras que menos del 1% fueron rechazadas (Thatcher, 2014, págs. 451-452). Estos números no tienen en cuenta el valor económico de las fusiones, sino el número de casos. Este estudio concluye que la Comisión mantiene una posición *integracionista* (“integrationist policy”), buscando el fomento de la competencia, la integración de los mercados nacionales (con un importante número de fusiones transfronterizas) y la creación de grandes empresas europeas (Thatcher, 2014, págs. 460-461).

Sin embargo, esta aparente posición favorable a las concentraciones (McGowan & Cini, 2008, pág. 184), choca con la posición defendida por algunos gobiernos nacionales, que defienden una estrategia que favorezca la creación de grandes corporaciones a nivel europeo (Yoshizawa, 2022, pág. 49). El caso de la fusión de Siemens y Alstom, empresa alemana y francesa respectivamente, ha intensificado el debate sobre la necesidad de revisar las reglas sobre las concentraciones empresariales.

4.2.1. *La frustrada fusión de Siemens y Alstom*

En septiembre de 2017, las empresas Siemens, alemana, y Alstom, francesa, firmaron un memorándum de entendimiento con el objetivo de presentar la fusión de ambas empresas, que llevaría a la creación de un *European Champion*, mediante la combinación de los negocios de movilidad (Siemens y Alstom, 2017, pág. 1).

El proyecto de ambas empresas tuvo una importante proyección política puesto que confluían tres aspectos muy relevantes: el primero era que ambas empresas procedían de dos de los países “motores” de la UE (Francia y Alemania); el segundo era que estaba relacionado con el ferrocarril, un sector considerado estratégico, y el tercero era el conflicto que suponía entre competencia y competitividad (Yoshizawa, 2022, pág. 55). La combinación de ambos negocios supondría unos ingresos superiores a los 15 mil millones de euros anuales y más de 62 mil empleados, sin considerar lo que habría resultado de la fusión en sí (que se calculaba en más de 400 millones) (Siemens y Alstom, 2017, pág. 2), pero acabaría con buena parte de la competencia en este mercado en la UE al fusionar dos de las mayores empresas en su mercado objetivo.

La fusión venía motivada por el objetivo de hacer frente a la compañía china CRRC, creada en 2015 como resultado de la fusión de CNR Group y CSR Group, tras lo que se convirtió en la mayor empresa mundial fabricante de material rodante (Smith, 2017).

Ante la solicitud presentada por Siemens y Alstom, la Comisión Europea reaccionó abriendo una investigación por los efectos que tendría sobre la competencia en dos mercados. El primero, el de sistemas de señalización convencionales y urbanos y, el segundo, el de material rodante de alta velocidad, de líneas principales (trenes convencionales) y urbano (metros y tranvías). La Comisión temía que una fusión de ambas empresas limitara la competencia en estos sectores, suponiendo un perjuicio para los consumidores por los aumentos de precios y la pérdida de innovación (Comisión Europea, 2018). Las autoridades de otros países también manifestaron dudas sobre la fusión (Yoshizawa, 2022, pág. 56).

El 6 de febrero de 2019, la Comisión anunció el rechazo a la fusión entre ambas empresas al declararla incompatible con el mercado interior (Siemens/Alstom, 2019), por varias razones. La primera era que, tras la fusión, se eliminaría un competidor en los mercados en cuestión. La segunda era la supresión de uno de los mayores fabricantes de trenes de alta velocidad. Y la tercera, era la improbable entrada del competidor chino por las altas barreras de entrada que se le aplicaban (Yoshizawa, 2022, pág. 57). En resumen, la Comisión rechazó la fusión por los perjuicios que representaba para la competencia.

A pesar de que la Comisión descartó la posibilidad de que la compañía china CRRC pudiera entrar con fuerza en el mercado europeo, es notorio que, con la entrada en vigor el 12 de enero de 2023 del Reglamento (UE) 2022/2560 sobre las subvenciones extranjeras que distorsionan el mercado interior¹², uno de sus principales afectados será precisamente CRRC (Sergey & Ekaterina, 2023). La empresa ha intentado entrar en los mercados europeos en los últimos años participando en concursos en varios países. Aunque sus resultados han sido mayoritariamente desfavorables, sí que ha ganado algunas licitaciones públicas, lo que demuestra que sí es una amenaza real a la producción europea.

La negativa de la Comisión ante la fusión de Siemens y Alstom levantó una gran polvareda política, que terminó acercando las posturas de los gobiernos de Francia y Alemania para solicitar una revisión de las políticas de competencia en materia de

¹² Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32022R2560>

concentraciones empresariales, con el objetivo de no perjudicar la competitividad de las empresas europeas.

4.3. Llamamiento franco-alemán para una nueva política de competencia tras la fusión frustrada

Un día antes de la decisión de la Comisión sobre la fusión de Siemens y Alstom, el ministro alemán de Economía y Energía Peter Altmaier presentó un documento llamado Estrategia Industrial 2030¹³, que presentaba como líneas principales el apoyo a las pequeñas y medianas empresas, la inversión en inteligencia artificial y la protección de tecnologías clave frente a adquisiciones extranjeras, con un llamamiento claro a una reforma en las normas sobre competencia, afirmando que el control en las fusiones empresariales debía centrarse en la competitividad global (*greater focus must be placed on the analysis of global competition*).

La negativa de la Comisión a la fusión llevó a los gobiernos alemán y francés a firmar en febrero de 2020 un documento llamado *A Franco-German Manifesto for a European industrial policy fit for the 21st Century*. En éste, proponían reformas en la política de competencia de la UE y hacían un llamamiento a una política industrial europea, basada en tres puntos: inversión masiva en innovación, adaptación del marco regulatorio y adopción de medidas de protección efectivas.

En el segundo apartado, sobre el marco regulatorio, planteaban reformas en la normativa sobre competencia bajo la premisa de que era necesario tener en cuenta las consideraciones sobre política industrial para que las empresas europeas puedan competir en el mercado global. Ponían como ejemplo que de las 40 empresas más grandes del mundo, sólo cinco eran europeas. Basándose en este análisis, planteaban cinco ideas sobre las fusiones empresariales:

- Tener más en cuenta el control estatal y las subvenciones a las empresas en el marco del control de las fusiones.
- Actualizar las directrices sobre fusiones para tener más en cuenta la competencia global, la competencia futura potencial y el marco temporal para dar más flexibilidad a la Comisión a la hora de analizar las concentraciones.

¹³ Disponible en: <https://www.bmwk.de/Redaktion/EN/Publikationen/Industry>

- Plantear la posibilidad de un derecho de apelación al Consejo, que en última instancia pudiera anular la decisión de la Comisión en situaciones particulares y sometido a condiciones estrictas¹⁴.

Este último punto ha sido el más controvertido y su propuesta fue retirada por las críticas suscitadas (Oster, 2020). Las reformas sobre las normas de competencia generan muchas disputas entre los Estados miembros precisamente por los intereses nacionales cruzados y la búsqueda de la imparcialidad por parte de las autoridades europeas. Incluso en el caso que motivó la propuesta franco-alemana, es muy probable que el Consejo no hubiera aceptado la revocación de la decisión de la Comisión teniendo en cuenta que la fusión ya generaba dudas en algunos gobiernos nacionales (Yoshizawa, 2022, pág. 56).

Sin embargo, la situación actual europea no dista mucho de lo que se reflejaba en el manifiesto. Una competencia global cada vez mayor ha llevado a una reorientación en las posiciones políticas de los gobiernos alemanes sobre las cuestiones de competencia como método de reacción frente a las rivalidades geopolíticas y el desacoplamiento tecnológico de EE.UU. y China (Schneider, 2023, pág. 242). Al final, ese era el planteamiento que hacía también el ministro francés de Economía Bruno Le Maire cuando afirmaba que si la UE quería hacer frente a las grandes empresas chinas, había que unir fuerzas (Yoshizawa, 2022, pág. 56).

4.4. Las normas sobre las ayudas de Estado tras la pandemia de la COVID-19

Otro de los puntos polémicos en la política de competencia de la UE es el relativo a las ayudas de Estado, en tanto son controvertidas pues son concedidas por los gobiernos nacionales. Al igual que en el caso anterior, el nuevo contexto geopolítico ha incitado el debate, pues es notoria la expansión global de empresas chinas en todos los sectores, principalmente aquellos más relevantes en los últimos años, como el tecnológico, que reciben enormes y generosas ayudas económicas gubernamentales. Así, actúan “sobrefinanciadas” en el mercado europeo frente a una normativa comunitaria que impide hacer lo propio a los gobiernos de los Estados miembros.

Las estrictas normas sobre las ayudas de Estado han sufrido, principalmente en los últimos años, excepciones significativamente importantes. El motivo está en el artículo

¹⁴ Véase el apartado 3.1 sobre ayudas de Estado y la posibilidad de veto del Consejo de la Unión Europea sobre la decisión adoptada por la Comisión.

107.3(b) del TFUE, que permite las ayudas de Estado concedidas cuando estén “destinadas a poner remedio a una grave perturbación en la economía de un Estado miembro”, que tuvo importante relevancia durante la crisis de 2008. Numerosas entidades bancarias y financieras requirieron de la ayuda inmediata de los gobiernos nacionales (Doleys, 2012, pág. 554). La Comisión facilitó el rescate de las entidades, emitiendo para ello varias instrucciones y reduciendo el nivel de control sobre las ayudas de Estado (Yoshizawa, 2022, págs. 67-68), pues se consideró necesario para poder salvar el sector y así proteger las economías nacionales.

El aumento del control sobre las ayudas de Estado regresó pocos años después, una vez la situación económica mejoró, haciendo hincapié en las ayudas fiscales concedidas por los estados miembros (Yoshizawa, 2022, pág. 69). Es decir, el paréntesis en la aplicación de las estrictas normas sobre ayudas de Estado duró poco y tuvo un carácter muy localizado.

La política seguida por la Comisión en las ayudas de Estado regresó así a la aplicación de las normas sobre competencia, a pesar de la oposición de algunos países como Francia (Yoshizawa, 2022, pág. 70) y la política seguida por China, que ha mantenido su política de subvenciones, afectando al comercio internacional con el aumento de sus exportaciones (Haley & Haley, 2013), creciendo en más de un 136% desde 2008, frente al 29% de la UE y al 38% de EE.UU.¹⁵.

Sin embargo, en los últimos años estamos presenciando un cambio en la UE en lo que a la ayudas de Estado se refiere, todo ello motivado por la situación actual. La llegada de una crisis económica relacionada con la COVID-19 llevó a los Estados miembros a conceder ayudas masivas, a lo que se sumó la situación a partir de 2022 con la guerra en Ucrania, lo que sí parece haber supuesto un cambio de paradigma en la postura europea.

4.4.1. Marcos temporales relacionados con la COVID-19 y la guerra en Ucrania

La llegada de la COVID-19 hizo que los mercados quedaran paralizados repentinamente, lo que aumentó la necesidad de financiación de muchas empresas. La Comisión aprobó el 20 de marzo de 2020 el Marco Temporal relativo a las medidas de ayuda estatal destinadas a respaldar la economía en el contexto del brote de la COVID-19¹⁶, por el que se incluirían en el artículo 107.3(b), y por tanto serían declaradas

¹⁵ Disponible en: <https://data.worldbank.org/indicator>

¹⁶ Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF>

compatibles con el mercado interior, las ayudas destinadas a empresas siempre que cumplieran una serie de requisitos, y que podrían adoptar la forma de subvenciones directas, ventajas fiscales, préstamos, bonificación de intereses, etc.

Las ayudas de Estado concedidas en base a este marco temporal superaron en el conjunto de la UE los 900.000 millones de euros (Cannas y otros, 2022), lo que pone de manifiesto la laxitud de la Comisión en la concesión de ayudas de Estado durante este periodo (Yoshizawa, 2022, pág. 144).

El programa surgido a raíz de la crisis de la COVID-19, el Plan NextGenerationEU fue diseñado con el objetivo de impulsar la recuperación económica, promover la transformación digital y la transición hacia una economía más verde y sostenible. Quedando englobado en el marco financiero plurianual 2021-2027, este plan ha supuesto una ruptura con las posiciones históricas mantenidas en el seno de la UE, rompiendo con los principios de no endeudamiento común y avanzando hacia una mayor integración (de la Porte & Jensen, 2021, pág. 399).

El Plan NextGenerationEU, aprobado con el Reglamento (UE) 2021/241 del Parlamento Europeo y del Consejo de 12 de febrero de 2021 por el que se establece el Mecanismo de Recuperación y Resiliencia¹⁷, establece una serie de áreas en las que se podrán crear proyectos financiados con sus fondos (Martínez Mongay y otros, 2022, pág. 79), siendo estos 1) la transición verde; 2) la transformación digital; 3) el crecimiento inteligente; 4) la cohesión económica y social; 5) salud y resiliencia económica y social, y 6) políticas para la infancia y la juventud, en lo que se incluye la educación. Son los Estados miembros los que deben aprobar sus respectivos planes de Recuperación y Resiliencia para poder optar a los fondos europeos, conforme establece el artículo 17 del Reglamento, financiados directamente a través del presupuesto comunitario. De este modo, se pretende dar una continuidad en el tiempo a las inyecciones públicas de fondos destinadas a empresas y sectores económico concretos, alineados con los objetivos marcados en el plan.

Este plan plantea un cambio total en el paradigma de las ayudas de Estado hasta la fecha, ya que incluye una serie de objetivos comunes de colaboración entre los Estados

¹⁷ La versión actual está disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF>

miembros, superando las barreras nacionales y promoviendo un enfoque conjunto para afrontar los desafíos planteados (Martínez Mongay y otros, 2022, pág. 94).

Poco después, la llegada de la guerra de Ucrania y las sanciones adoptadas por la UE contra Rusia exigieron la aprobación de un nuevo marco temporal relacionado con este nuevo evento, el Marco Temporal de Crisis y Transición relativo a las medidas de ayuda estatal destinadas a respaldar la economía tras la agresión contra Ucrania por parte de Rusia¹⁸, que, de nuevo, viene a declarar que “las ayudas estatales están especialmente justificadas y pueden declararse compatibles con el mercado interior [...] si se destinan a subsanar la escasez de liquidez a la que se enfrentan las empresas afectadas directa o indirectamente por la grave perturbación de la economía causada por la agresión militar rusa contra Ucrania y sus efectos directos e indirectos, en particular por las sanciones impuestas por la UE o por sus socios internacionales”.

4.5. Nuevo marco temporal de 2023

El 9 marzo de 2023, la Comisión presentó el nuevo Marco Temporal de Crisis y Transición (en adelante, MTCT) con el objetivo de impulsar medidas de apoyo en sectores clave para la transición a una economía neta cero en emisiones de carbono (*net-zero economy*), en línea con el Green Deal Industrial Plan¹⁹ (Comisión Europea, 2023). Con este nuevo documento se enmendaba el plan temporal relativo a la guerra en Ucrania²⁰, de manera que pasaba a estar enfocado no sólo en la crisis energética sino también en la transición anteriormente referida.

Así, hasta finales de 2023 los Estados miembros podrán conceder ayudas a las empresas afectadas por la crisis, velar que las empresas dispongan de suficiente liquidez, compensar a las empresas por los costes adicionales relacionados con el aumento del precio del gas y la electricidad y para incentivar la reducción del consumo de energía eléctrica. Las nuevas medidas adoptadas, que podrán ser acordadas hasta finales de 2025 incluyen acelerar el despliegue de energía renovable, almacenamiento y calor renovable y descarbonizar los procesos de producción industrial. Asimismo, también se podrá conceder ayudas para inversiones en sectores clave para la transición, lo que incluye apoyar la inversión para la fabricación de equipos estratégicos, a saber, baterías, paneles

¹⁸ Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF>

¹⁹ Disponible en: <https://commission.europa.eu/system/files/2023-02/COM>

²⁰ Véase apartado 4.2.1.

solares, turbinas eólicas, bombas de calor, electrolizadores y uso y almacenamiento de captura de carbono, así como para la producción de componentes clave y para la producción y el reciclaje de materias primas críticas relacionadas (Comisión Europea, 2023).

El plan europeo surge como reacción a las acciones adoptadas tanto por China, cuyas empresas acceden a considerables subvenciones (Tang, 2022), como por EE.UU., con la aprobación el 16 de agosto de 2022 de la Inflation Reduction Act (IRA), que prevé más de 300 mil millones de dólares con fines muy similares a los aprobados por la UE²¹. Este proyecto ha suscitado muchas críticas a nivel internacional por su agresivo carácter, manteniendo una especie de guerra comercial, centrada en el aspecto climático (Consejo Editorial WSJ, 2022).

Así, el MTCT puede verse como un instrumento de respuesta frente a la previsible oleada de subvenciones del gobierno estadounidense a sus empresas, que podría llevar hasta una deslocalización, lo que se prevé mediante ayudas excepcionales cuando exista ese riesgo de salida, a través de la llamada “matching aid”, o bien la inversión necesaria en el caso contrario, para que la empresa se ubique en la UE, pudiendo recibir la inversión suficiente para hacer frente al “funding gap” (Makris, 2023).

Sin embargo, este nuevo plan también suscita críticas en lo relativo a la integración europea. Si bien se permiten ayudas generalmente prohibidas mediante la previsión del artículo 107.3(b) del TFUE, no todos los Estados tienen la misma capacidad para otorgar ayudas. Es por ello que varios países se manifiestan contrarios a una modificación de las normas de competencia relativas a las ayudas de Estado (Makris, 2023). De nuevo, estas diferencias internas por la gran disparidad que existe entre los Estados miembros y su capacidad para movilizar financiación, dificulta una modificación sustancial.

En este contexto, la presidenta de la Comisión ya anunció en 2022 su intención de crear un fondo común de inversión dirigido desde la UE para hacer frente a esta carrera de subvenciones y evitar las diferencias entre los Estados miembros (Lynch, 2023). Para evitar esta discriminación que pudiese distorsionar la igualdad entre los países de la UE un fondo común podría ser la solución, ya que, como ha reconocido el TJUE, el

²¹ Véase la Guía para las inversiones de la Ley de Reducción de la Inflación en energía limpia y acción climática, disponible en: <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2022/12/Inflation-Reduction-Act-Guidebook.pdf>

presupuesto comunitario es uno de los principales instrumentos para dar efecto práctico al principio de solidaridad europeo²².

El MTCT, sumado a proyectos anteriores y al cambio de postura de los gobiernos nacionales, es un punto de partida hacia la modificación de las normas comunitarias sobre competitividad. La reformulación de los principios que guían esta política es una de las cuestiones que debe abordar la UE, teniendo en cuenta que el surgimiento de China, que opera con unas dinámicas distintas, ha llevado a EE.UU. a hacer lo propio para proteger su industria y economía.

Los planes aprobados en estos años abren la vía a una actuación conjunta y coordinada que busque el crecimiento europeo, aprovechando los beneficios de un mercado común. Sin embargo, no dejan de ser planes temporales que abren un paréntesis en la aplicación de la normativa vigente, siendo precisamente una de las cuestiones remarcadas por las autoridades comunitarias (Makris, 2023). Por ello es necesario abrir un debate en profundidad que determine los aspectos realmente necesarios a reformar en la normativa de competencia.

No obstante, la crisis del COVID-19 y la respuesta ante la guerra de Ucrania, han evidenciado un cambio de postura en el marco de las políticas de control sobre las ayudas de Estado aplicada con la Comisión hasta la fecha. La Comisión ha demostrado una capacidad de flexibilidad, que parece, si tenemos en cuenta el NextGeneration, ha venido para quedarse (Meunier & Mickus, 2020, pág. 1082).

²² Párrafo 147 de la Sentencia de 16 de febrero de 2022, Caso C-157/21: “In that regard, it should be noted, first, that the Union budget **is one of the principal instruments for giving practical effect, in the Union’s policies and activities, to the principle of solidarity**, mentioned in Article 2 TEU, which is itself one of the fundamental principles of EU law [...], and, secondly, that the implementation of that principle, through the Union budget, is based on mutual trust between the Member States in the responsible use of the common resources included in that budget. That mutual trust is itself based, as stated in paragraph 143 above, on the commitment of each Member State to comply with its obligations under EU law and to continue to comply, as is moreover stated in recital 5 of the contested regulation, with the values contained in Article 2 TEU, which include the value of the rule of law”.

5. CONCLUSIONES

En este trabajo de investigación se ha analizado la evolución histórica de las políticas de competencia de la UE y su situación actual en un entorno cambiante.

Para poder crear un mercado común en Europa tras la II Guerra Mundial, los países fundadores aplicaron políticas para lograr una integración entre las economías, para lo que resultaba necesario la aplicación de una serie de normas en materia de competencia que garantizara un trato igualitario de las empresas dentro de la Comunidad. Para ello, se establecieron una serie de reglas cuyo objetivo era garantizar la libre competencia, facilitando la integración económica entre los países firmantes y reforzando a las economías europeas en el mercado global.

Pero la irrupción de China, con unos planteamientos alejados de la libre competencia, y el giro adoptado por EE.UU. en los últimos años, han avivado un debate sobre la necesidad de revisar la política “clásica” de competencia de la UE. En respuesta a los cambios en el entorno global y la pérdida de influencia europea, junto con las crisis sufridas en los últimos años, parecen haber influido sobre la posición de la UE en esta materia, aceptando parte de las tesis defendidas por los países críticos (liderados por Francia) con la política de competencia basada en la libre competencia. La frustrada fusión entre Siemens y Alstom acercó las posturas de los gobiernos de Francia y Alemania para solicitar una revisión de las políticas de competencia en materia de concentraciones empresariales, con el objetivo de no perjudicar la competitividad de las empresas europeas.

Posteriormente, las crisis derivadas de la COVID-19 y de la guerra de Ucrania, han llevado a la Comisión a aprobar planes temporales que rompen con el tradicional rechazo a las ayudas de Estado, relajando las normas sobre esta cuestión para facilitar la recuperación económica. El marco temporal aprobado en 2023 y el plan NextGeneration parecen indicar que la UE está aplicando un cambio de rumbo y paradigma en su política de competencia.

A modo de conclusión y en respuesta a la hipótesis inicial, sería necesario reformular y revisar la política actual de competencia para adaptarse al nuevo entorno económico mundial y no perder competitividad. Eso requiere replantear algunos de los paradigmas que han guiado la política de competencia de las últimas décadas. Aunque

con cierto retardo, parece que la UE está tomando un camino revisionista en línea con las políticas aplicadas por EE.UU.

En mi opinión, un debate dirigido a potenciar la competitividad europea es el camino correcto en lo que a cuestiones de competencia se refiere. Es difícil luchar en condiciones de igualdad en un mercado global con principios que ya no operan, tanto por el intervencionismo chino como por el proteccionismo estadounidense. En este contexto, si algo positivo tiene la UE es la integración de las economías de los Estados miembros, que permite operar conjuntamente a una escala similar a las dos principales potencias mundiales. Es por ello que debe buscarse la forma de proteger las industrias europeas y potenciar su liderazgo, basándose en una reformulación de los principios de la normativa de competencia que priorice la modernización económica y su crecimiento, en un contexto de mayor integración.

6. FUENTES DE INFORMACIÓN Y BIBLIOGRAFÍA

6.1. Bibliografía

Aiginger, K., & Rodrik, D. (2020). Rebirth of Industrial Policy and an Agenda for the Twenty-First Century. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 20, 189-207.

Bown, C. P., & Russ, K. (11 de noviembre de 2021). Biden and Europe remove Trump's steel and aluminum tariffs, but it's not free trade. *Peterson Institute for International Economics*. Obtenido de <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/biden-and-europe-remove-trumps-steel-and-aluminum-tariffs>

Callister, P. (1991). The December 1989 European Community Merger Control Regulation: A Non-EC Perspective. *Cornell International Law Journal*, 24(1), 97-134.

Cannas, G., Ferraro, S., Mathieu Collin, A., & van de Castele, K. (2022). *Looking back at the State aid COVID Temporary Framework: the take-up of measures in the EU*. Comisión Europea.

Chen, Y. Y., & Young, M. N. (2010). Cross-border mergers and acquisitions by Chinese listed companies: A principal–principal perspective. *Asia Pacific Journal of Management*(27), 523-539.

Cini, M., & McGowan, L. (2009). *Competition policy in the European Union*. Palgrave Macmillan.

Comisión Europea. (2018). Mergers: Commission opens in-depth investigation into Siemens proposed acquisition of Alstom. *Comunicado de Prensa, IP/18/4527*.

Comisión Europea. (9 de marzo de 2023). State aid: Commission adopts Temporary Crisis and Transition Framework to further support transition towards net-zero economy. *Comunicado de Prensa, IP/23/1563*.

Comunicado de la Cumbre de París (19 a 21 de octubre de 1972). (1972). *Boletín de las Comunidades Europeas*(10), 14-26.

Consejo Editorial WSJ. (5 de diciembre de 2022). Biden Starts a Climate Trade War. *Wall Street Journal*. Obtenido de https://www.wsj.com/articles/biden-starts-a-climate-trade-war-electric-vehicles-ira-batteries-minerals-north-america-protectionsim-11670169459?mod=opinion_lead_pos1

Corasaniti, N., Burns, A., & Appelbaum, B. (28 de junio de 2016). Donald Trump Vows to Rip Up Trade Deals and Confront China. *The New York Times*. Obtenido de <https://www.nytimes.com/2016/06/29/us/politics/donald-trump-trade-speech.html>

Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering / Hyundai Heavy Industries Holdings, M.9343 (Comisión Europea 13 de Enero de 2022). Obtenido de https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases1/202309/M_9343_9010714_6336_3.pdf

Damro, C., & Guay, T. R. (2016). *European Competition Policy and Globalization*. Londres: Palgrave Macmillan.

de la Porte, C., & Jensen, M. D. (2021). The next generation EU: An analysis of the dimensions of conflict behind the deal. *Social Policy & Administration*, 55, 388-402.

Decisión de la Comisión relativa a un procedimiento con arreglo al artículo 82 del Tratado CE y al artículo 54 del Acuerdo EEE contra Microsoft Corporation, Asunto COMP/C-3/37.792 — Microsoft (Comisión Europea 24 de mayo de 2006).

Decisión relativa a la ayuda estatal SA.38373 (2014/C) (ex 2014/NN) (ex 2014/CP) concedida por Irlanda a Apple, 2017/1283 (Comisión Europea 30 de agosto de 2016).

Dirección General de Competencia. (2021). *Annual activity report 2021 - Competition*.

Doleys, T. (2012). Managing State Aid in a Time of Crisis: Commission Crisis Communications and the Financial Sector Bailout. *Journal of European Integration*, 34(6), 549-565.

Europa Press. (15 de septiembre de 2019). El Tribunal de la UE confirma la multa de más de 4.000 millones a Google por abuso de posición dominante. *Europa Press*. Obtenido de <https://elderecho.com/tjue-confirma-la-multa-google-por-abuso-posicion-dominante>

Fajgelbaum, P. D., Goldberg, P. K., Kennedy, P. J., & Khandelwal, A. K. (2020). The Return to Protectionism. *The Quarterly Journal of Economics*, 135(1), 1-55.

Federal Ministry for Economic Affairs and Energy (BMWi). (2019). *Industrial Strategy 2030*. Federal Ministry for Economic Affairs and Energy (BMWi).

García Herrero, A. (2019). Europe in the midst of China-US strategic competition: What are the European Union's options? *Bruegel*(3), 1-20.

Gow, D. (25 de junio de 2007). EU commissioner takes on Sarkozy over competition rules. *The Guardian*. Obtenido de <https://www.theguardian.com/business/2007/jun/25/france.eu>

Goyder, G. (1998). *EC Competition Law*. Oxford: Clarendon Press.

Gruszczynski, L., & Lawrence, J. (2019). Trump, International Trade and Populism. En J. E. Nijman, & W. G. Werner, *Netherlands Yearbook of International Law 2018* (págs. 19-44). The Hague: T.M.C. Asser Press.

Haley, U. C., & Haley, G. T. (25 de abril de 2013). How Chinese Subsidies Changed the World. *Harvard Business Review*. Obtenido de <https://hbr.org/2013/04/how-chinese-subsidies-changed>

Hatta, T. (2017). Competition Policy vs. Industrial Policy as a Growth Strategy. *China Economic Journal*, 10, 162-174.

Heingle, P. (2020). *EU State Aid Matching Clause and Industrial Policy*.

Hillstrom, K. (2015). The American Recovery and Reinvestment Act: a fitting future for recovery legislation. *Public Contract Law Journal*, 44(2), 285-306.

Hoffmann-La Roche & Co. AG contra la Comisión de las CCEE, Asunto 85/76 (Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas 13 de febrero de 1979).

Lynch, S. (22 de mayo de 2023). The EU wants to build tomorrow's technologies. Will countries pay for it? *Politico*. Obtenido de <https://www.politico.eu/article/eu-sovereignty-fund-battle-technology-industry-joint-debt/>

Makris, S. (2023). *Temporary Crisis and Transition Framework: Dealing with Crisis and Transitioning to a Net-Zero Economy – But At What Cost?* Obtenido de Kluwer Competition Law Blog: https://competitionlawblog.kluwercompetitionlaw.com/2023/04/04/temporary-crisis-and-transition-framework-dealing-with-crisis-and-transitioning-to-a-net-zero-economy-but-at-what-cost/#_ftnref1

Martínez Mongay, C., Gadea Rivas, M. D., Azón Puértolas, V., & Barrado Vicente, B. (2022). El plan de recuperación, transformación y resiliencia de España. *Papeles de economía española*(173), 78-97.

McGowan, L., & Cini, M. (2008). Discretion and Politicization in EU Competition Policy: The Case of Merger Control. *Governance: An International Journal of Policy and Administration*, 12, 175-200.

Merkin, R., & Williams, K. (1984). *Competition Law: Antitrust Policy in the U.K. and the E.E.C.* Londres: Sweet & Maxwell.

Meunier, S., & Mickus, J. (2020). Sizing up the competition: explaining reform of European Union competition policy in the Covid-19 era. *Journal of European Integration*, 42(8), 1077-1094.

Muscat (Ed.). (2018). *The EU customs union @50. Concepto to Continuum.* Malta: Malta Customs. Obtenido de https://taxation-customs.ec.europa.eu/system/files/2019-01/01_2019_the_eu_customs_union_50th_book_en.pdf

OMC. (1999). The fundamental principles of competition policy. *Background Note by the Secretariat, WT/WGTCP/W/127.*

Oster, T. (2020). *European Industrial Policy vs. European Competition Law: State of Play 18 Months after the Siemens-Alstom Decision.* Obtenido de <https://www.twobirds.com/en/insights/2020/global/european-industrial-policy-vs-european-competition-law-state>

Otero Iglesias, M. (15 de enero de 2016). ¿El declive de Europa? Una visión maquiavélica. *Ahora.* Obtenido de <https://www.ahorasemanal.es/el-declive-de-europa-una-vision-maquiavelica>

Park, S.-C. (2018). U.S. Protectionism and Trade Imbalance between the U.S. and Northeast Asian Countries. *International Organisations Research Journal*, 13(2), 76-100.

Puertas Medina, R., & Martí Selva, M. L. (2004). ¿Constituye China una amenaza para la industria tradicional española? *Economía industrial*(355-356), 85-96.

Renda, A., & Sipiczki, A. (2021). *Competition Policy and State Aid.* Centre for European Policy Studies.

Robert, A. (27 de enero de 2014). 'War is declared' between Montebourg and Almunia. *Euroactive*. Obtenido de <https://www.euractiv.com/section/competition/news/war-is-declared-between-montebourg-and-almunia/>

Schneider, E. (2023). Germany's Industrial strategy 2030, EU competition policy and the Crisis of New Constitutionalism. (Geo-)political economy of a contested paradigm shift. *New Political Economy*, 28(2), 241-258.

Schneider-Petsinger, M. (2019). US–EU Trade Relations in the Trump Era. Which Way Forward? *Chatham House*, 1-30. Obtenido de <https://www.chathamhouse.org/2019/03/us-eu-trade-relations-trump-era>

Schoenbaum, T. J. (2023). The Biden Administration's Trade Policy: Promise and Reality. *German Law Journal*, 24, 102-124.

Sergey, B., & Ekaterina, S. (28 de febrero de 2023). Europe strengthens protection of its rolling stock market. *ROLLINGSTOCK Agency*. Obtenido de <https://rollingstockworld.com/economy/europe-strengthens-protection-of-its-rolling-stock-market/>

Siemens y Alstom. (26 de septiembre de 2017). Siemens and Alstom join forces to create a European Champion in Mobility. Obtenido de https://www.alstom.com/sites/alstom.com/files/2018/07/17/siemens_and_alstom_join_forces_to_create_a_european_champion_in_mobility.pdf

Siemens/Alstom, M.8677 (Comisión Europea 6 de febrero de 2019).

Smith, K. (27 de septiembre de 2017). Will Alstom-Siemens merger check CRRC's international expansion? *International Railway Journal*. Obtenido de <https://www.railjournal.com/opinion/will-alstom-siemens-merger-check-crrcs-international-expansion/>

Tamma, P., & Stolton, S. (13 de enero de 2023). Revealed: France's massive 'Made in Europe' strategy. *Politico*. Obtenido de <https://www.politico.eu/article/france-europe-strategy-revealed-revealed-frances-massive-made-in-europe-strategy/>

Tang, F. (20 de febrero de 2022). China's industrial subsidies: what are they and why are they a source of tension with the West? *South China Morning Post*.

<https://doi.org/https://www.scmp.com/economy/china-economy/article/3167588/chinas-industrial-subsidies-what-are-they-and-why-are-they>

Terborgh, A. G. (2003). *The Post-War Rise of World Trade: Does the Bretton Woods System Deserve Credit?* Economic History Working Papers, London School of Economics and Political Science, Department of Economic History.

Thatcher, M. (2014). European Commission merger control: Combining competition and the creation of larger European firms. *European Journal of Political Research*, 53, 443-464.

Trapp, P. (2022). *The European Union's Trade Defence Modernisation Package : a missed opportunity at reconciling trade and competition?* Springer.

Turi, P. G. (2011). Begging They Neighbour: Understanding Canada's Limited Options in Resolving Buy America. *Canada-United States Law Journal*, 35(1), 237-256.

Wise, M. (2007). Droit et politique de la concurrence dans l'Union européenne. *Revue de l'OCDE sur le droit et la politique de la concurrence*, 9(1), 7-98.

Yoshizawa, H. (2022). *European Union Competition Policy versus Industrial Competitiveness*. Abingdon: Routledge.

6.2. Fuentes legales y normativa consultada

Acta Única Europea de 1986.

Decisión de la Comisión 2002/820/CE, de 11 de julio de 2001, relativa al régimen de ayudas estatales ejecutado por España en favor de las empresas de Álava en forma de crédito fiscal del 45 % de las inversiones.

Directiva del Consejo, de 24 de julio de 1986, relativa a la primera etapa del reconocimiento mutuo de la homologación de equipos terminales de telecomunicaciones.

Reglamento (CE) n° 1/2003 del Consejo, de 16 de diciembre de 2002, relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado.

Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

Reglamento (CEE) n° 17 del Consejo: primer reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado.

Reglamento (CEE) nº 950/68 del Consejo de 28 de junio de 1968, relativo al arancel aduanero común.

Reglamento (CEE) núm. 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas.

Sentencia del Tribunal de Justicia de 23 de febrero de 1961. De Gezamenlijke Steenkolenmijnen in Limburg contra Alta Autoridad de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero. Asunto 30-59.

Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.

Tratado de la Unión Europea.

Tratado de Maastricht de 1992.

Tratado de París de 1951.

Tratado de Roma de 1957.