



Universidad de Oviedo
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

PCEO GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE
EMPRESAS Y DERECHO

CURSO ACADÉMICO 2020/2021

TRABAJO FIN DE GRADO

**¿NECESITAMOS UNA NUEVA POLÍTICA DE COMPETENCIA
EUROPEA?: UN ESTUDIO DE CASO**

***IS A NEW EUROPEAN COMPETITION POLICY NEEDED?
A CASE STUDY***

CARMEN FONFRÍA RUBIO

OVIEDO, MAYO 2021

**DECLARACIÓN RELATIVA AL ARTÍCULO 8.3 DEL
REGLAMENTO SOBRE LA ASIGNATURA TRABAJO FIN DE GRADO**

**(Acuerdo de 5 de marzo de 2020, del Consejo de Gobierno de la
Universidad de Oviedo)**

Yo, Carmen Fonfría Rubio, con DNI

DECLARO

que el TFG titulado *¿Necesitamos una nueva política de competencia europea?: un estudio de caso* es una obra original y que he citado debidamente todas las fuentes utilizadas.

En Oviedo, a 31 de mayo de 2021

RESUMEN

El presente Trabajo de Fin de Grado tiene por objeto el estudio de la política europea de competencia y el debate que ha surgido en torno a la misma en los últimos años, con voces que reclaman una reforma urgente de la misma, pues la consideran un obstáculo para el crecimiento de las empresas europeas.

En concreto, se analiza el intento de fusión de las empresas europeas Siemens y Alstom iniciado en 2017, el cual fue vetado por la Comisión Europea tras una investigación sobre su compatibilidad con el mercado interior y sirvió de detonante para diversos debates sobre la necesidad o no de una reforma de la política de competencia de la Unión Europea.

Palabras clave: Política de competencia, fusión, Unión Europea.

ABSTRACT

The aim of this Final Degree Project is to study the European competition policy and the controversy that has arisen around it in recent years, with voices calling for its urgent reform, as it is considered an obstacle to European companies' growth.

In particular, this paper will discuss the attempted merger of the European companies Siemens and Alstom initiated in 2017, which was prohibited by the European Commission after an investigation about its compatibility with the single market and which served as a trigger for various debates on the need for a reform of the European Union's competition policy.

Keywords: Competition policy, mergers, European Union.

ABREVIATURAS Y ACRÓNIMOS

Art.....	Artículo
CECA.....	Comunidad Europea del Carbón y del Acero
CEE.....	Comunidad Económica Europea
CNMC.....	Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia
CRRC.....	China Railway Rolling Stock Corporation
TFUE.....	Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea
TUE.....	Tratado de la Unión Europea

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN Y PROPÓSITO.....	7
1. ¿QUÉ ES Y QUÉ IMPLICA LA POLÍTICA EUROPEA DE COMPETENCIA?	8
1.1 ORIGEN Y NECESIDAD DE LA POLÍTICA DE COMPETENCIA	8
1.2 LAS INSTITUCIONES DE LA UNIÓN EUROPEA Y LA POLÍTICA DE COMPETENCIA	9
1.3 CONDUCTAS ANTICOMPETITIVAS	11
1.3.1. Prácticas colusorias.....	11
1.3.2. Abuso de posición de dominio	12
1.3.3. Concentraciones entre empresas	13
1.3.4. Ayudas estatales	13
2. CONCENTRACIONES ENTRE EMPRESAS	15
2.1 PROCEDIMIENTO DE AUTORIZACIÓN DE OPERACIONES DE CONCENTRACIÓN	17
3. ESTUDIO DE CASO: SIEMENS Y ALSTOM	20
3.1 EL PROYECTO DE CONCENTRACIÓN COMO DETONANTE DE LA CONTROVERSIA.....	20
3.2 INTERVENCIÓN DE LA COMISIÓN: ANÁLISIS Y DECISIÓN	22
3.3 LLAMADA A LA ADAPTACIÓN DEL MARCO REGULATORIO ...	23
3.4 <i>MORE NOT LESS COMPETENCY IS NEEDED</i>	25
CONCLUSIONES	26
BIBLIOGRAFÍA	27

“Los comerciantes del mismo rubro rara vez se reúnen, incluso para entretenimiento y diversión, pero la conversación termina en una conspiración contra el público, o en alguna estratagema para aumentar los precios” (*La riqueza de las naciones*, Adam Smith, 1776).

INTRODUCCIÓN Y PROPÓSITO

El presente Trabajo de Fin de Grado (en adelante TFG) centra su atención en la política europea de competencia, haciendo un recorrido por su origen y utilidad, y la polémica que ha surgido entorno a la misma en los últimos años.

En 2017, las empresas europeas Siemens y Alstom firmaban un Memorando de Entendimiento con la intención de llevar a cabo un proyecto de concentración para crear un “gigante europeo de movilidad”. Sin embargo, este proyecto fue vetado por la Comisión Europea por considerar que iba en contra de la normativa de competencia europea. Este veto pondría en jaque a la política europea de competencia, por lo que son muchas las voces que piden una reforma de la misma con la intención de crear una política de competencia más laxa, pues consideran que la política actual frena el crecimiento de las empresas europeas y reduce su competitividad frente a las empresas extracomunitarias.

Para comprender mejor el problema y los argumentos aportados tanto por aquellos que defienden la política de competencia actual como aquellos que reclaman una reforma, se trata primeramente en este TFG qué es y qué implica la política europea de competencia desde un punto de vista teórico. Se verá su origen, el papel que desempeña cada institución de la Unión Europea en esta materia y las conductas empresariales que son objeto de control, entre ellas, el control de concentraciones.

Seguidamente, se estudia en mayor profundidad el control de concentraciones, dado que el estudio de caso posterior gira en torno a esta conducta en concreto. Se estudia en este punto su regulación, el reparto de tareas entre la Comisión Europea y las autoridades nacionales, y el procedimiento al que se somete la propuesta de cualquier empresa o empresas que deseen llevar a cabo una operación de concentración empresarial. Igualmente, se analizan los datos de la actividad de la Comisión en materia de control de concentraciones en el periodo 2010-2020, para poder comprobar así si, efectivamente, la política europea de competencia supone un impedimento real para el crecimiento y competitividad de las empresas europeas o, por el contrario, funciona únicamente como salvaguardia para operaciones de dudosa buena fe.

Por último, tiene lugar un estudio de caso, elegido por haber marcado un antes y un después en materia de competencia, por la magnitud de la operación que pretendía llevarse a cabo y, sobre todo, por el sonado enfrentamiento entre la Comisión y los gobiernos francés y alemán, que encabezaron el movimiento a favor de una reforma de la política de competencia.

La elección de este tema para mi TFG es fruto de mi interés particular por la Unión Europea en general y por la labor de la Comisión en particular. La política de competencia es, sin duda, uno de los pilares del mercado único europeo y una materia que me despierta un especial interés dada su estrecha relación con mis dos ramas de estudio, económica y jurídica.

Me gustaría, con este TFG, dar a conocer parte de la labor que día a día desempeña la Comisión Europea y, en general, dar visibilidad al papel de las instituciones europeas pues, pese a ser España un estado miembro de la Unión Europea desde hace más de 35 años, considero que existe una gran desvinculación y falta de conocimiento de las mismas.

1. ¿QUÉ ES Y QUÉ IMPLICA LA POLÍTICA EUROPEA DE COMPETENCIA?

1.1 ORIGEN Y NECESIDAD DE LA POLÍTICA DE COMPETENCIA

Europa, tal como hoy la conocemos, poco tiene que ver con la Europa sobre la que se creó la Unión Europea, un continente devastado por la sucesión de dos guerras mundiales e inmerso en una profunda crisis económica y humanitaria. Ante este escenario, surge la necesidad de evitar a toda costa una nueva guerra (Baldwin y Wyplosz, 2020).

Pese a que la finalidad última de la Unión Europea era (y sigue siendo) “promover la paz, sus valores y el bienestar de sus pueblos”, como se recoge en el TUE¹, en un inicio se opta por comenzar fomentando una unión económica, pues se cree que solo creando riqueza se podrían crear lazos entre los pueblos y reducir así las posibilidades de nuevos conflictos (Arévalo Mutis y Arévalo, 2005). Surge así la idea de crear un mercado único y, para su desarrollo, se crean una serie de políticas que marcan las pautas a seguir para conseguir los objetivos de la Unión. Una de las políticas más importantes de la Unión Europea es su política de competencia.

La política europea de competencia es una herramienta de intervención de los poderes públicos en la economía, cuyo objetivo es establecer las reglas necesarias para garantizar la igualdad de condiciones entre empresas a la hora de competir en el mercado interior. Los primeros pasos en materia de defensa de la competencia se dieron con el Tratado de París de 1951, constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), lo que supuso una primera aplicación de una política de competencia transnacional (Ordóñez de Haro, 2009).

Tras los buenos resultados obtenidos a raíz del Tratado de París, se empieza a bajar la posibilidad de ampliar la integración económica. Para su discusión, se celebra en 1955 la Conferencia de Messina, donde surgen los primeros esbozos de la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA). Finalmente, en 1957 tiene lugar la firma del Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea (Roma, 25 de marzo de 1957). En él se define la política de competencia como “un régimen que garantice que la competencia no será falseada en el mercado interior” (Martino, 2001).

Para un correcto funcionamiento del mercado interior, no basta con garantizar la libre circulación de bienes y servicios, sino que es igualmente necesario garantizar la libertad de los consumidores a la hora de elegir el producto que mejor satisfaga sus necesidades, en relación calidad-precio (Prieto Kessler, 1999). El bienestar del consumidor aumenta al aumentar la competencia entre empresas pues, en un entorno competitivo, las empresas se ven obligadas a ofrecer sus mejores productos al menor coste posible ya que, de no hacerlo, dejarían de ser competitivas y acabarían desapareciendo del mercado. Pero la competencia no solo incentiva a las empresas a ajustar sus precios, sino también a ser más

¹ El Tratado de la Unión Europea (TUE), también conocido como Tratado de Maastricht, fue firmado en febrero de 1992 en la ciudad del mismo nombre y entró en vigor en noviembre de 1993. Con la entrada en vigor de este tratado, la Comunidad Económica Europea (CEE) pasó a ser la Comunidad Europea (CE), lo que no suponía un simple cambio de nombre, sino toda una declaración de intenciones, pues reflejaba el objetivo de crear una unión más allá de lo económico, una unión de los pueblos.

eficientes en todos los sentidos. Por tanto, mejora la calidad de los productos, fomenta la innovación y amplía la oferta, además de promover una mejor asignación de los recursos (CNMC, 2014).

Además, con un mercado competitivo no solo se obtienen beneficios dentro del mercado interior, sino que se consigue que las empresas europeas sean más competitivas también frente a empresas extracomunitarias. Es importante destacar este punto pues, como se verá más adelante, conseguir ser más fuertes o competitivas fuera del mercado interior es precisamente el argumento utilizado en algunas ocasiones para exigir una política de competencia más laxa en la Unión.

1.2 LAS INSTITUCIONES DE LA UNIÓN EUROPEA Y LA POLÍTICA DE COMPETENCIA

Todas las instituciones de la Unión Europea desarrollan, en mayor o menor medida, un papel en torno a la política de competencia. Actualmente, el marco institucional de la Unión lo componen siete instituciones:

- Banco Central Europeo (BCE)
- Comisión Europea
- Consejo Europeo
- Consejo de la Unión Europea
- Parlamento Europeo
- Tribunal de Cuentas Europeo
- Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE)

Cada institución actúa dentro de los límites y los objetivos que imponen los tratados.

Comisión Europea

La Comisión Europea, cuya misión es proteger los intereses de la Unión, es la institución con un papel más amplio y relevante en la política de competencia. Es la encargada de velar por el cumplimiento de la legislación europea en general, y de la normativa europea de competencia en particular.

En materia de concentración empresarial, tema central de este trabajo, la Comisión lleva a cabo un papel esencial de control previo sobre todas las concentraciones de dimensión comunitaria, siendo esta institución quien aprueba, deniega o condiciona las propuestas de concentración de dimensión comunitaria.

Es importante destacar la estricta independencia política a la que están sujetos los miembros de la Comisión en sus actos. Que se encomiende el control a un órgano de estas características se debe a que en todo momento se busca que las decisiones que tome sobre la materia sean independientes, en interés común y no influenciadas por motivos o intereses que puedan entorpecer el logro de los objetivos a largo plazo (Baldwin y Wyplosz, 2020).

Banco Central Europeo (BCE)

El Banco Central Europeo, núcleo del Eurosistema, se encarga de la gestión del euro, así como de dirigir la política económica y monetaria de la Unión. En materia de política de competencia, resuelve los problemas que pueden surgir en el sector financiero por su aplicación.

Consejo Europeo

Está compuesto por los jefes de estado o de gobierno de los Estados miembros, su presidente y el presidente de la Comisión. No es hasta 2009, con el Tratado de Lisboa, que adquiere el rango de institución, siendo considerada hasta entonces un órgano.

La función general del Consejo Europeo es determinar el rumbo y las prioridades de la Unión, así como dar los impulsos necesarios para su desarrollo. Además, en materia de competencia, nombra a los comisarios que componen la Comisión, entre ellos, al comisario de competencia.

Consejo de la Unión Europea

El Consejo de la Unión Europea, más conocido simplemente como Consejo, es una institución totalmente separada e independiente del Consejo Europeo. Le corresponde a esta institución la función legislativa junto al Parlamento Europeo, del que se hablará a continuación.

El rasgo más característico de esta institución es el de carecer de unos miembros natos. Dado el carácter cada vez más especializado de sus reuniones, su composición varía en función de la materia a tratar. Además, está compuesto por un representante de cada estado miembro, que debe ostentar rango ministerial.

En materia de Política de Competencia los miembros se reúnen en su formación de Competitividad (COMPET)². Su actividad busca impulsar la competitividad y el crecimiento de la UE, centrándose en cuatro grandes políticas: mercado interior, investigación e innovación, industria y espacio.

Parlamento Europeo

Compuesto por 751 eurodiputados, es la única institución cuyos miembros son elegidos por sufragio universal directo. Como se indicaba anteriormente, el Parlamento es una institución colegisladora, junto con el Consejo.

² Para saber más sobre el Consejo en su formación de Competitividad (COMPET), véase: <https://www.consilium.europa.eu/es/council-eu/configurations/compet/>

En cuanto a su organización interna, el Parlamento funciona en pleno o en comisiones. En materia de competencia, cabe destacar dos comisiones: la comisión ECON, de política económica, y la comisión IMCO, de mercado interior y protección del consumidor.

Tribunal de Cuentas Europeo

El Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) atribuye al Tribunal de Cuentas la competencia para “examinar las cuentas de la totalidad de los ingresos y gastos de la Unión”. Una parte de esos ingresos procederán de las multas impuestas a empresas por sus comportamientos anticompetitivos. La labor del Tribunal de Cuentas será auditar dichas multas, cuyo importe revertirá en los presupuestos de la Unión.

Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE)

La función del Tribunal de Justicia de la Unión Europea es garantizar la interpretación y aplicación uniforme de la legislación de la Unión en todos los Estados miembros, función compartida con los órganos jurisdiccionales nacionales.

En materia de política de competencia, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea velará por una interpretación y aplicación uniforme de la misma en todos los Estados miembros.

1.3 CONDUCTAS ANTICOMPETITIVAS

Determinadas conductas empresariales impiden o entorpecen la competencia, lo que, en última instancia, perjudica a los consumidores y, en general, a toda la sociedad, pues no solo los consumidores, sino también otras empresas, se pueden ver afectadas por las conductas anticompetitivas que puedan llevar a cabo una o varias empresas. Desde la Unión Europea se persiguen y castigan estas conductas con el objetivo de proteger el mercado interior. Se exponen a continuación las conductas perseguidas por la Unión Europea.

1.3.1. Prácticas colusorias

Las prácticas colusorias, prohibidas por el artículo 101.1 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE), son todo tipo de acuerdos entre dos o más empresas (no intragrupo) que afectan o podrían afectar al comercio entre los Estados miembros, al impedir, restringir o falsear la competencia dentro del mercado interior (art. 101 TFUE). Estos acuerdos entre empresas pueden ser tanto horizontales como verticales, es decir, entre competidores o entre varios eslabones de una misma cadena productiva o distributiva. Algunas de las prácticas colusorias más habituales son la fijación de precios o el reparto del mercado o cártel.

Cabe destacar que el artículo 101.1 TFUE describe las prácticas colusorias como “aquellas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros”, es decir, no es necesario que ese daño a la competencia se haga efectivo, basta con el simple planteamiento del peligro.

Como excepciones a esta prohibición, el artículo 101.3 TFUE se refiere a aquellos acuerdos que tengan como resultado una mejora técnica o económica que se traduzca en un beneficio para los consumidores, algo que debe probarse.

Además, existe una serie de reglamentos de exención creados por la Unión Europea que habilitan a la Comisión para aplicar el artículo 101.3 TFUE en determinados casos, pese a entrar estos en el ámbito de aplicación del artículo 101.1 TFUE. Por ejemplo, el Reglamento (UE) N° 330/2010, de *aplicación del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas*. En estos casos, se considera que son más los beneficios que pueden aportar esos acuerdos entre empresas que los efectos contrarios a la competencia que conllevan. Para que ese beneficio perdure, se fijan una serie de requisitos, como, en el caso del Reglamento (UE) N° 330/2010, el deber de no superar una cuota de mercado del 30%, tanto para proveedores como para compradores.

Se mencionaba al inicio de este apartado que una de las prácticas colusorias más habituales es la creación de cárteles. Para tratar de erradicarlos, la Comisión Europea cuenta con un Programa de Clemencia en casos de cártel, que ofrece a las empresas que participen en uno la posibilidad de informar a la Comisión Europea sobre el mismo y, a cambio, beneficiarse de una exención total o parcial del pago de la multa.

En el año 2006, la Comisión Europea emitía una comunicación³ en la que se anunciaba un plan de cooperación entre las empresas pertenecientes a cárteles y a la Comisión. En ella, la Comisión ofrecía una dispensa del pago de las multas, así como la reducción del importe de las mismas, a aquellas empresas que, siendo partícipes de un cártel, lo denunciaran y colaborasen con la Comisión en la investigación aportando información útil para su efectiva desarticulación.

Que se dispense del pago de la multa o se produzca una reducción del importe de la misma depende del orden en el que la empresa decida colaborar con la Comisión. Así, la primera empresa participante de un cártel que colabore con la Comisión se beneficiará, si cumple con los requisitos impuestos, de la dispensa del pago. El resto de empresas de dicho cártel que de la misma manera decidan colaborar pueden beneficiarse de una reducción del importe de la multa. Igualmente, aquí también es importante el “orden de llegada” de las empresas, pues el porcentaje de reducción del importe de la multa disminuye a medida que el número de empresas colaboradoras aumenta.

1.3.2. Abuso de posición de dominio

El artículo 102 TFUE califica como incompatible con el mercado interior la explotación abusiva de una posición dominante por parte de una o varias empresas.

³ Documento disponible en: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex:52006XC1208%2804%29#ntr1-C_2006298ES.01001701-E0001

Será la Comisión Europea la que determine si la compañía en cuestión cuenta con una posición de dominio y si se ha abusado de la misma. Antes de evaluar la posición dominante, la Comisión define el mercado de producto de referencia y el mercado geográfico.

El mercado de producto de referencia lo componen todos los productos y/o servicios que los consumidores consideren sustitutivos unos de otros, de acuerdo con sus características, sus precios y sus posibles usos. Por su parte, el mercado geográfico es el área en la cual las condiciones de competencia para un producto determinado son las mismas.

La cuota de mercado es un buen indicador de la relevancia de una empresa en el mercado, en comparación con el resto. Cuanto más alta y prolongada en el tiempo es la cuota de mercado, mayor es la probabilidad de que exista una posición de dominio.

Otros factores que se tienen en cuenta a la hora de evaluar el dominio de una empresa son, por ejemplo, la facilidad con la que otras empresas pueden acceder al mercado, es decir, la existencia de barreras de entrada; la presencia de la empresa en los diferentes niveles de la cadena de suministro, etc.

Cabe destacar que la posición dominante en sí misma no está prohibida, siempre y cuando no distorsione la competencia. Una empresa dominante tiene derecho a competir como cualquier otra empresa. Sin embargo, su responsabilidad es mayor que la del resto a la hora de asegurar que su actividad no distorsiona la competencia.

Como ejemplos que suponen un abuso de la posición de dominio están el limitar la producción, aplicar condiciones diferentes en operaciones equivalentes, o establecer precios extremadamente bajos o incluso por debajo del precio de coste.

1.3.3. Concentraciones entre empresas

Se estudiarán en el epígrafe 3, de concentraciones, al tratarse en mayor profundidad por ser parte del tema central de este trabajo.

1.3.4. Ayudas estatales

Por último, el TFUE prohíbe en su artículo 107 todas las ayudas otorgadas por los Estados que falseen o pudieran falsear la competencia en el mercado interior, al favorecer a determinadas empresas en detrimento de otras.

Como todo, esta no se trata tampoco de una prohibición absoluta, y en el propio artículo 107, apartados 2 y 3, se enumeran los escenarios en los que la concesión de ayudas estatales está justificada y, por tanto, se consideran compatibles con el mercado interior.

La actual crisis sanitaria ocasionada por la COVID-19 ha hecho necesaria la implantación de medidas para intentar paliar los efectos que está causando en la economía de muchos países de la Unión Europea. En este marco, en marzo de 2020, la Comisión

aprueba un Marco Temporal en relación con las medidas de ayuda estatal, con el que se pretende flexibilizar las normas de concesión de estas.

Para asegurar que la prohibición es respetada y que las excepciones son aplicadas con homogeneidad en todos los países de la Unión Europea, la Comisión lleva a cabo una fuerte labor de investigación y control. Así pues, los gobiernos están obligados a comunicar a la Comisión cualquier tipo de ayuda que pretendan otorgar y estas solo se podrán implementar si se cuenta con su aprobación.

2. CONCENTRACIONES ENTRE EMPRESAS

A diferencia del resto de conductas anticompetitivas, la concentración empresarial no fue regulada en el Tratado de Roma. De hecho, no fue hasta el año 1989 que se aprobó el primer Reglamento comunitario en materia de control de concentraciones, Reglamento (CEE) N° 4064/1989 del Consejo. Actualmente, es el Reglamento (CE) N°139/2004 del Consejo (en lo sucesivo, denominado "Reglamento de concentraciones") el que regula esta materia.

La concentración empresarial es una práctica muy habitual actualmente. Se conoce como concentración empresarial el cambio duradero del control, resultante de (EUR-Lex):

- a) La fusión de dos o más empresas o partes de empresas anteriormente independientes.
- b) La adquisición por una o más personas, o por una o más empresas, del control directo o indirecto de una o más empresas.

Las concentraciones no están, ni mucho menos, prohibidas. Además pueden suponer un aumento de la eficiencia para las empresas por la creación de sinergias y, por tanto, la posibilidad de ofrecer productos más competitivos para los clientes. La clave está en conseguir, de un lado, que un exceso de concentraciones no aumente el riesgo de oligopolio al reducirse el número de competidores y aumentar su cuota de mercado; de otro, garantizar a las empresas la posibilidad de llevar a cabo reestructuraciones (muchas de ellas motivadas por el aumento de la competitividad, derivado, a su vez, de la pertenencia al mercado único), así como la reducción de barreras internacionales al comercio y la inversión (Reglamento de concentraciones).

En 2004, frente al Centro para la Reforma Europea, el entonces comisario de Competencia, Mario Monti, afirmaba en su discurso que la finalidad del control de las concentraciones no es proteger a los competidores entre sí, sino proteger la competencia en beneficio de los ciudadanos⁴. El objetivo último de la política de competencia es siempre mejorar el bienestar del consumidor. Como se indicaba anteriormente, que las empresas compitan entre sí no solo garantiza unos precios más bajos, también fomenta la innovación y calidad en la oferta, lo que, en última instancia, beneficia siempre al consumidor.

El control de concentraciones está notablemente descentralizado: se delega en las autoridades nacionales la mayoría de los casos (en España, es la CNMC la responsable) y la Comisión Europea interviene únicamente cuando la concentración tenga una dimensión comunitaria. Dentro de la Comisión, es la Dirección General de la Competencia la que lleva a cabo el proceso de investigación.

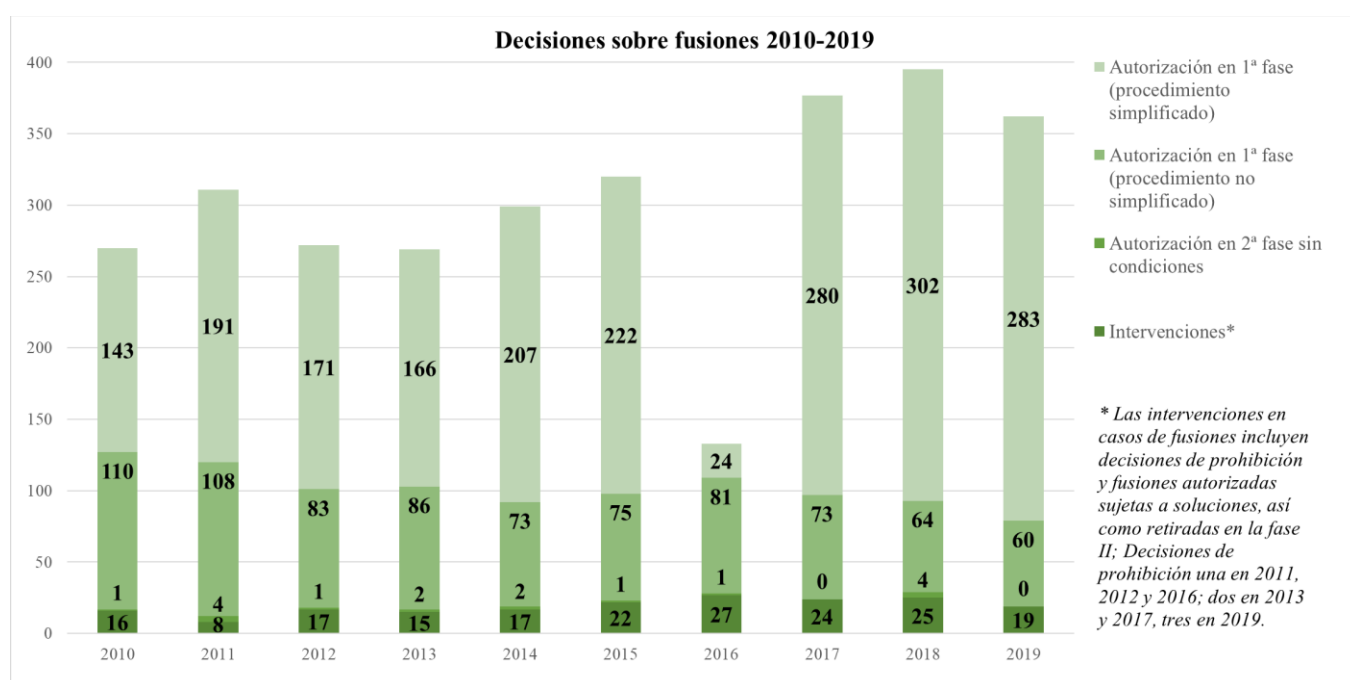
De acuerdo con el Reglamento de Concentraciones, una concentración tendrá dimensión comunitaria cuando:

⁴ Discurso del comisario Mario Monti disponible en:
https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/SPEECH_04_477

- a) *El volumen de negocios total a escala mundial realizado por el conjunto de las empresas afectadas supere los 5 000 millones de euros, y*
- b) *El volumen de negocios total a escala comunitaria realizado individualmente por al menos dos de las empresas afectadas por la concentración supere los 250 millones de euros, salvo que cada una de las empresas afectadas realice más de dos tercios de su volumen de negocios total comunitario en un mismo Estado miembro.*

Una vez la Comisión recibe una solicitud de concentración, son tres las posturas que puede adoptar: I) Aceptación sin condiciones; II) Aceptación subordinada al cumplimiento de ciertas condiciones; III) Denegación. Son escasas las ocasiones en las que la Comisión deniega una solicitud de concentración empresarial, incluso cuando la concentración restringe en cierto modo la competencia, en cuyo caso la Comisión permite la operación bajo ciertas condiciones y acuerdos, como la venta de ciertas actividades o fábricas. Durante la valoración de una propuesta de concentración empresarial, será objeto de examen la posible obstaculización de la competencia en el mercado común y la compatibilidad de este último con el acuerdo (Camarero y Tamarit 2019).

Como se decía, que la Comisión prohíba un proyecto de fusión empresarial no es en ningún caso algo habitual. El siguiente gráfico muestra la posición adoptada por la Comisión ante la petición de concentraciones que ha recibido en los años 2010-2019.



Fuente: Dirección General de Competencia; *Annual Activity Report*⁵

⁵ *Annual Activity Report* disponible en: https://ec.europa.eu/info/publications/annual-activity-report-2019-competition_en

Como se indica en el gráfico, las intervenciones engloban las prohibiciones y las fusiones autorizadas sujetas a condiciones. Centrándonos en las prohibiciones, en el periodo 2010-2019 hubo un total de 10 prohibiciones: una en 2011, 2012 y 2016, dos en 2013 y 2017, y tres en 2019. Esta baja incidencia de casos prohibidos no hace sino reflejar la flexibilidad de la Comisión a la hora de hacer frente a fusiones problemáticas, resolviendo la mayoría de ellas no con el veto sino, simplemente, mediante la aplicación de determinados ajustes (Motta y Peitz, 2019).

Otro dato que refleja su flexibilidad y que evidencia que la política de competencia no supone, en la gran mayoría de los casos, un impedimento para el crecimiento de las empresas es, no solo el bajo número de prohibiciones, sino que la gran mayoría de propuestas –entre el 60 y el 80% de los casos– son aceptadas mediante el procedimiento simplificado⁶.

2.1 PROCEDIMIENTO DE AUTORIZACIÓN DE OPERACIONES DE CONCENTRACIÓN

Sin intención de hacer una mera repetición de la ley, sino de simplificar su texto, se explica a continuación el procedimiento a seguir por las empresas que deseen llevar a cabo una operación de fusión empresarial, regulado en el Reglamento de concentraciones⁷.

Como se puede ver en la Figura I, el primer paso en toda operación de concentración es conocer si la propuesta tiene o no dimensión comunitaria, de acuerdo con los requisitos anteriormente señalados (pág. 15). Si el proyecto de concentración empresarial tiene dimensión comunitaria, se notificará a la Comisión Europea, mientras que, si no cumple dichas características, se notificará a la autoridad nacional pertinente, en el caso de España, a la CNMC. En este trabajo se analizará únicamente el proceso a seguir en caso de que la operación tenga una dimensión comunitaria.

Tras conocer ante qué institución se debe comparecer, y una vez presentada la propuesta de concentración empresarial ante la Comisión, la siguiente disyuntiva aparecerá al decidir el proceso a seguir: procedimiento simplificado u ordinario. El procedimiento simplificado está ideado para aquellas concentraciones que no plantean problemas de competencia, bien porque no operan en el mismo mercado, o bien porque su cuota de mercado es muy pequeña incluso tras la operación. Dicho procedimiento se regula en una comunicación de la comisión “sobre el procedimiento simplificado para tramitar determinadas operaciones de concentración con arreglo al Reglamento (CE) no 139/2004 del Consejo”⁸.

⁶ Véase apartado 2.1 Procedimiento de autorización de operaciones de concentración.

⁷ Información extraída de: https://ec.europa.eu/competition-policy/mergers/procedures_es y <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM%3A126096>

⁸ Comunicación disponible en: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013XC1214\(02\)&from=ES](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013XC1214(02)&from=ES)

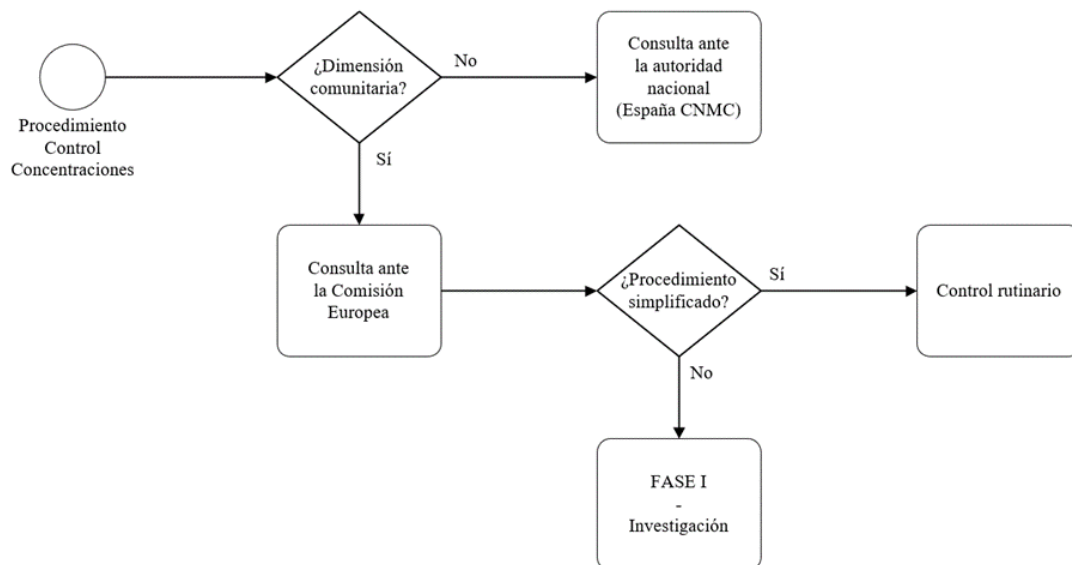


Figura I

La Figura II refleja qué ocurre si, por la naturaleza de la propuesta, no es posible llevar a cabo el procedimiento simplificado. En ese caso se iniciará la Fase I del procedimiento de investigación, que consta de 25 días laborables en los que la Comisión tendrá que decidir si, efectivamente, la operación de concentración es compatible con el mercado interior o si, por el contrario, es necesario continuar con el proceso de investigación en Fase II. El 90% de los casos que se someten al proceso ordinario de investigación se resuelven en esta primera fase de investigación.

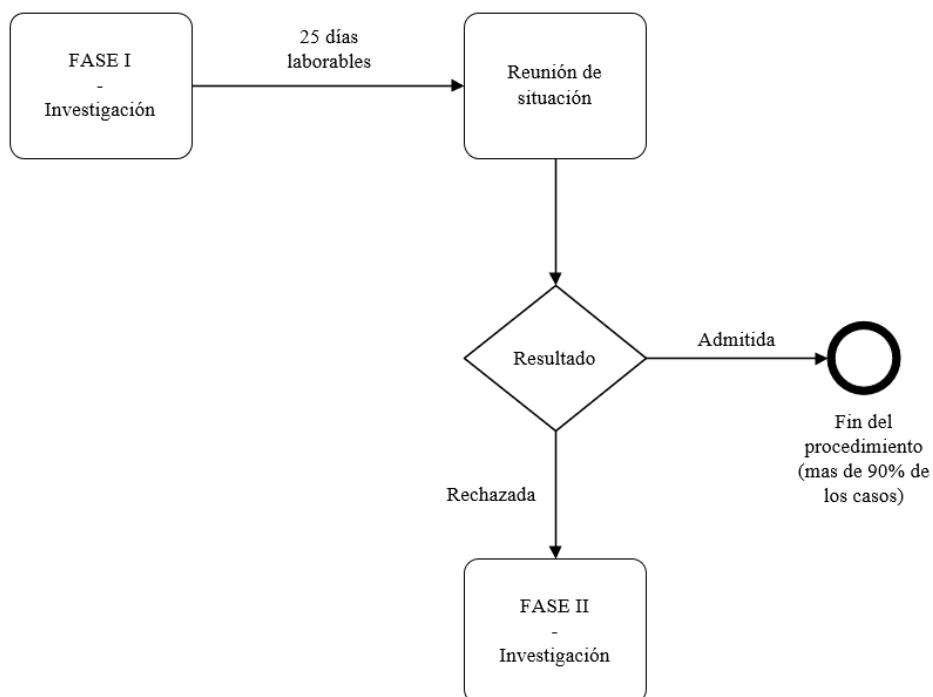


Figura II

Si la Comisión decide continuar con el proceso de investigación, se abrirá una segunda fase de investigación, representada en la figura III. En este caso contará con 90 días para llevar a cabo una investigación más detallada que la llevada a cabo en la Fase I, sobre los efectos de la potencial concentración empresarial sobre el mercado interior. Estos 90 días se podrán ver prorrogados otros 15 días en caso de ser necesario y de que la parte interesada haya mostrado colaboración. Tanto durante la primera como durante la segunda fase de investigación, las empresas pueden hacer enmiendas en sus propuestas si durante el proceso de investigación se van evidenciando incompatibilidades.

Al final de este periodo, son tres las posturas que puede adoptar la Comisión: puede concluir que la propuesta es compatible con el mercado interior y, por tanto, admitirlas y dar por finalizado el procedimiento; puede haber detectado pequeñas incompatibilidades con el mercado interior que, pese a que no son motivo de prohibición, hacen que la aceptación quede sujeta a condiciones para mejorar esos puntos de controversia; o, de nuevo, puede rechazarla, poniendo fin al procedimiento y quedando la operación prohibida. En este caso, será necesario que la Comisión elabore un pliego de Cargos explicando los motivos de su decisión.

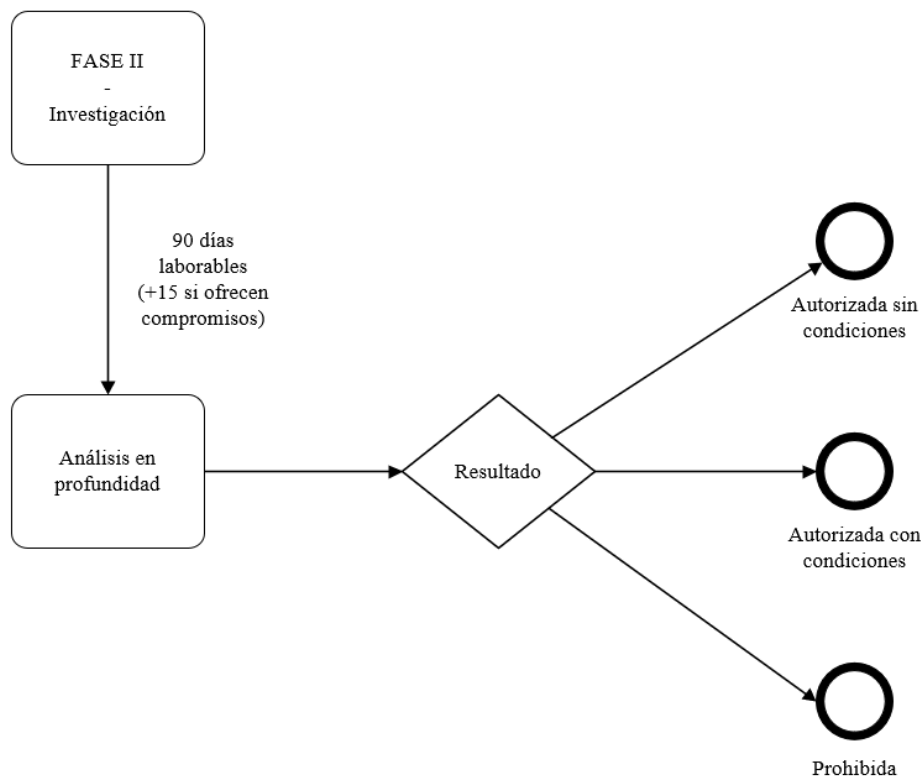


Figura III

3. ESTUDIO DE CASO: SIEMENS Y ALSTOM

Si hay algún caso que merece ser destacado en materia de concentración empresarial en los últimos años, es el intento de adquisición por parte de la empresa alemana Siemens AG (Siemens) del negocio de transporte ferroviario de la francesa Alstom SA (Alstom). Este caso supuso un choque entre la política y el derecho europeos, con la Comisión Europea y los gobiernos francés y alemán como protagonistas, y abrió un debate sobre la orientación que debería tomar la política europea de competencia.

3.1 EL PROYECTO DE CONCENTRACIÓN COMO DETONANTE DE LA CONTROVERSIA

En septiembre de 2017, Siemens y Alstom firmaron un Memorando de Entendimiento⁹ con la intención de llevar a cabo un proyecto de concentración, según el cual Siemens adquiriría el control exclusivo de Alstom, obteniendo a cambio parte del negocio de movilidad de Siemens.

Ambas partes justificaron la necesidad de llevar a cabo este proyecto para poder hacer frente a sus principales competidores a nivel mundial, muy especialmente a empresas chinas fuertemente subvencionadas, como CRRC Corporation Limited, a quien describen como un actor dominante en Asia que ha cambiado la dinámica del mercado. Se encuadra, pues, este proyecto en un contexto de globalización, en el que es necesario una gran inversión para poder hacer frente a un mercado cada vez más competitivo. El objetivo era crear un “campeón europeo de movilidad”, con el caso Airbus como inspiración.

Pese a las aparentes similitudes entre ambos casos, lo cierto es que la situación que llevó a la necesidad de crear Airbus dista mucho de la situación actual en Europa en el sector del ferrocarril. En aquel entonces, a finales de los años 60, la empresa estadounidense Boeing lideraba el mercado, siendo casi imposible para las empresas europeas competir contra ella. Ante esta situación, los gobiernos francés, alemán y británico firmaron un memorando de entendimiento con el objetivo de crear un consorcio que permita a las empresas europeas posicionarse como un competidor real frente a Boeing¹⁰.

Sin embargo, esta no era la situación que atravesaban Siemens y Alstom por separado. Si bien es cierto que CRRC lidera el mercado, su actividad, como veremos más adelante, se focaliza principalmente en China. Tras ella, las empresas europeas, Siemens y Alstom, se alzan en segundo y tercer puesto a nivel mundial. Por tanto, a priori, no puede establecerse ese paralelismo con el caso Airbus (Männis, 2019).

⁹ Ambas empresas explican con detalle el contenido del Memorando en una rueda de prensa ofrecida por los directores generales de Siemens y Alstom en París, el 27 de septiembre de 2017. Disponible en: <https://siemensalstom.gomexlive.com/>

¹⁰ Para conocer más sobre el caso Airbus, véase: http://publications.europa.eu/resource/ellar/4940e0c9-2359-11e8-ac73-01aa75ed71a1.0001.01/DOC_1

Para entender mejor la importancia del caso, así como la decisión tomada por la Comisión, es necesario conocer más en detalle a las empresas protagonistas.

SIEMENS

Siemens es una empresa alemana nacida en Berlín a mediados del siglo XIX. En sus inicios, la empresa se dedicaba en exclusiva a la construcción de telégrafos. Sin embargo, en sus más de 170 años de historia, Siemens ha ido creciendo y evolucionando, y actualmente ofrece sus servicios en cinco continentes, abarcando desde industria digital hasta la prestación de servicios financieros a otras empresas (business-to-business), sin olvidar, por supuesto, su papel como operador en los servicios de movilidad¹¹.

En 2020, el Grupo Siemens generó unos ingresos de 57 100 millones de euros y un beneficio neto de 4 200 millones de euros. A 30 de septiembre de 2020, la empresa tenía unos 293 000 empleados en todo el mundo. Más concretamente, el negocio de movilidad, que es el que ahora nos atañe, supuso unos ingresos de 9 050 millones de euros en el año fiscal 2020¹².

ALSTOM

Alstom es una multinacional francesa que opera en el sector del transporte siderúrgico, concretamente en la gestión y construcción de material rodante. Nació con el nombre de Als-Thom en 1928, de la fusión entre Thomson-Houston Electric Company y la división de la ingeniería eléctrica *Société Alsacienne de Constructions Mécaniques*. En 1989 se produjo otra fusión con parte de *General Electric Company* (Reino Unido) que dio lugar a "Alsthom". Por último, durante la década de 1990, la empresa se expandió aún más mediante la adquisición de otras empresas, cotizando en la bolsa de París en 1998. En ese año, la empresa adquirió su nombre actual¹³.

En la actualidad, Alstom opera en los 5 continentes, en 60 países y con más de 105 ubicaciones diferentes en todo el mundo. Sus segmentos de negocio son variados, desde la construcción de trenes, locomotoras y autobuses eléctricos, hasta la gestión de su mantenimiento, pasando por la señalización ferroviaria y las redes de servicios eléctricos que los clientes utilizan para prestar servicios, sin olvidar los servicios de movilidad digital. Todos los servicios son de naturaleza B2B.

A 30 de septiembre de 2020, la empresa empleaba a 38 900 personas en todo el mundo y obtuvo pedidos de 280 clientes por un total de 9 900 millones de euros. Además, el beneficio neto fue de 446 millones de euros^{14, 15}.

Además, es interesante analizar en detalle los datos financieros del segmento de material rodante (*rolling stock*) que es el negocio principal de Alstom, ocupando el 51 %

¹¹ Para más información sobre Siemens, véase: <https://new.siemens.com/global/en/company/about.html>

¹² Siemens AG presentación febrero 2021: <https://assets.new.siemens.com/siemens/assets/api/uuid:47b698f0-77ae-4517-81bc-810ee5378f23/siemens-company-presentation.pdf>

¹³ Para más información sobre Alstom, véase: <https://www.alstom.com/company>

¹⁴ Presentaciones y estados financieros de la empresa: <https://www.alstom.com/finance/investors-presentations>

¹⁵ Balance 2019/2020 (a 30 de marzo 2020): <https://www.alstom.com/sites/alstom.com/files/2020/05/11/FY19-20%20Group%20Consolidated%20FS%20EN.pdf>

de los servicios ofrecidos por la empresa¹⁶. Alstom, a 30 de marzo de 2020 (datos relativos a 2019), generó unos ingresos de 3 940 millones de euros.

CRRC

CRRC es una empresa China de transporte eléctrico. Es una filial al cien por cien de CRRC Corporation Limited. Su nacimiento tuvo lugar en 2015 como resultado de la fusión de las empresas, también chinas, CNR y CSR¹⁷.

La empresa se ha desarrollado y ampliado, llegando a trabajar hoy en día en cuatro líneas de negocio, desde la producción de vehículos y locomotoras eléctricas hasta la investigación en polímeros compuestos y componentes electrónicos¹⁸.

A raíz del proyecto de Siemens y Alstom, son numerosas las ocasiones en las que se hace referencia a CRRC como “el gigante chino”. No en vano, CRRC lidera el mercado mundial con unos ingresos de 229 010 833 000 RMB (29 187 111 504 EUR¹⁹)²⁰.

3.2 INTERVENCIÓN DE LA COMISIÓN: ANÁLISIS Y DECISIÓN

En junio de 2018, tras llegar a un acuerdo, Siemens y Alstom notifican a la Comisión Europea sobre su proyecto de concentración, tal como se fija en el Reglamento de Concentraciones. En julio de ese mismo año, la Comisión abre un procedimiento de investigación para evaluar la compatibilidad de este acuerdo con el mercado común y la posible obstaculización de la competencia en el mismo. Dicha investigación concluye en febrero de 2019, con la negativa de la Comisión, al considerar que la operación propuesta por Siemens y Alstom no es compatible con el mercado interior²¹.

Esta decisión viene motivada por los resultados obtenidos a raíz de la investigación que lleva a cabo la Comisión, en la que se evidencia cómo la propuesta de Siemens y Alstom, si bien no en todos los sectores, sí provocaría graves problemas de competencia en dos sectores en particular: el de sistemas de señalización y el de los trenes de muy alta velocidad. Señala la Comisión en sus conclusiones que en estos sectores la competencia se reduciría notablemente, llegando incluso a desaparecer por completo en algunos mercados de señalización.

La reducción de la competencia es algo inevitable en toda operación de fusión de empresas. Lo que se busca, pues, es que esa reducción de la competencia quede compensada por otro lado con alguno de los beneficios derivados de la concentración;

¹⁶ Presentación de la empresa con datos sobre el material rodante: <https://www.alstom.com/sites/alstom.com/files/2020/05/11/2020%2005%2012%20-%20FY%202019-20%20results%20presentation.pdf>

¹⁷ Para más información sobre CRRC, véase: <https://www.crrcgc.cc/es/g15720.aspx>

¹⁸ Detalles de las líneas de negocio de CRRC: <https://www.crrcgc.cc/zzsen/g2816.aspx>

¹⁹ Conversión realizada con el tipo de cambio a día 27/05/2021. (Comisión Europea: https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/procedures-guidelines-tenders/information-contractors-and-beneficiaries/exchange-rate-inforeuro_es)

²⁰ Balance año 2019 (último disponible): <https://www.crrcgc.cc/Portals/73/Uploads/Files/2020/4-27/637235827333140166.pdf>

²¹ Informe final del consejero auditor disponible en: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52019M8677\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52019M8677(01)&from=EN)

por ejemplo, una reducción de costes que implique a su vez una reducción de los precios para el consumidor. Sin embargo, la gran envergadura de este proyecto haría que la capacidad de elección de consumidores y operadores desapareciera. Para la Comisión no es el tamaño de la operación el problema, sino la falta de competencia que resta como resultado.

Otro factor que sin duda influyó en la decisión de la Comisión fue el posicionamiento de ambas empresas ya con anterioridad a la fusión. Como ya se explicó anteriormente, la principal motivación de Siemens y Alstom para llevar a cabo esta operación era poder crear un “campeón europeo” que pudiera hacer frente a las grandes empresas extracomunitarias como CRRC. Sin embargo, su tamaño y presencia en el mercado europeo hacían dudar de la necesidad de fusionarse para conseguir ser competitivos, tal como ellos argumentaban. Si bien es cierto que el mercado mundial lo encabeza CRRC, la Comisión incide en que, en el 90 % de los casos, sus operaciones se llevan a cabo en China. Esta aparente improbabilidad de que CRRC se haga con el mercado europeo la respalda un dato que aporta la Comisaria Vestager²², y es que ningún proveedor chino ha participado nunca en una licitación pública de señalización en Europa ni tampoco ha entregado nunca ningún tren de muy alta velocidad fuera de sus fronteras.

En este sentido, se manifestaron igualmente las autoridades nacionales de competencia de Bélgica, Holanda, Reino Unido y España en una carta dirigida a la comisaria de Competencia²³, en la que expresaron su preocupación ante este acuerdo de fusión. Igualmente, hicieron mención de las características concretas del sector del ferrocarril, describiéndolo como un sector con grandes barreras de entrada, lo que hace que la oferta sea muy reducida y los clientes tengan ya de por sí muy poco poder de negociación.

3.3 LLAMADA A LA ADAPTACIÓN DEL MARCO REGULATORIO

El intento de fusión de Siemens y Alstom no es destacable únicamente por la negativa de la Comisión, ya de por sí inusual, sino que, además, a esto hay que sumarle la involucración de los gobiernos francés y alemán en el proyecto, lo que los llevó a firmar, ese mismo mes de febrero, un manifiesto tras conocerse la decisión de la Comisión. El título de este manifiesto ya es de por sí toda una declaración de intenciones: *A Franco-German Manifesto for a European industrial policy fit for the 21st Century* (“Manifiesto francoalemán por una política industrial europea a la altura del siglo XXI”)²⁴.

En este manifiesto, los gobiernos alemán y francés llaman a la unidad de los Estados miembros de la Unión Europea, y plantean esta unidad como única opción para que Europa siga siendo una potencia industrial y manufacturera mundial. Se pone de relieve el gran cambio que está experimentando la industria del siglo XXI debido a la digitalización, así como la enorme inversión que es necesario hacer para poder adaptarse

²² Discurso completo de la Comisaria Margrethe Vestager disponible en: https://www.youtube.com/watch?v=cp_gx8UX92Js

²³ Disponible en: https://www.concurrences.com/IMG/pdf/joint_letter_to_eu_commission_by_ncas_siemens_alstom_m.8677_20_december_2018.pdf?48041/f5734d69450b15c4e27f6d7af24e1b48ff0d9fab

²⁴ Manifiesto completo disponible en: https://www.bmw.de/Redaktion/DE/Downloads/F/franco-german-manifesto-for-a-european-industrial-policy.pdf?3F_blob%3DpublicationFile%26v%3D2

a esos cambios, afirmando que solo si los Estados miembros ponen en común su financiación, competencias y experiencia, se logrará salvar a la industria europea.

Se considera en este manifiesto que la futura estrategia industrial europea debe construirse en torno a tres pilares fundamentales: inversión masiva en innovación, adaptación del actual marco regulatorio y adopción de medidas de protección efectivas. La más espinosa de las tres propuestas puede que sea la llamada a la adaptación del actual marco regulatorio. Ambos gobiernos reconocen el carácter esencial de la política de competencia, pero, al mismo tiempo, la ven como un obstáculo al crecimiento de las empresas europeas, las cuales temen que sean incapaces de competir con empresas extracomunitarias no sometidas a las mismas reglas de competencia que las europeas.

Ante esta situación, proponen una reforma de la política europea de competencia y, más en concreto, del Reglamento 139/2004, de concentraciones, de manera que la Comisión fuera más flexible a la hora de analizar los casos de fusión de empresas. Entre sus propuestas está tener más en cuenta la competencia a escala mundial, no solamente en el mercado europeo e, igualmente, ampliar el marco temporal a la hora de analizar el posible desarrollo de la competencia. Actualmente, de acuerdo con las *Directrices sobre la evaluación de las fusiones horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas*²⁵, el marco temporal dentro del cual el posible entrada de un competidor se considera que puede disuadir o derrotar el ejercicio del poder de mercado es de dos años.

En el plano político, se plantea en este manifiesto la posibilidad de que, ante los casos en los que la Comisión denegase una fusión, como fue el caso de Siemens y Alstom, el Consejo (ver punto 2.1.4) pudiera, mediante un derecho de apelación, anular en última instancia las decisiones de la Comisión.

Es el propio Tratado de Roma quien otorga un papel central a la Comisión en materia de política de competencia. Como ya se explicó con anterioridad, los miembros de la Comisión cuentan con total independencia política. No ocurre lo mismo con los miembros del Consejo, compuesto por un representante de cada estado miembro con rango ministerial. El hecho de que sea la Comisión quien esté a cargo de vigilar el cumplimiento de la normativa en materia de competencia se debe a que, como ya se ha explicado anteriormente, se busca que las decisiones que se tomen en materia de competencia sean independientes y en favor del interés común, no influenciadas por motivos e intereses que puedan dificultar el logro de los objetivos a largo plazo (Baldwin, R. y Wyplosz C., 2020). Por tanto, dejar en manos del Consejo la última palabra no es un simple cambio sobre qué institución lleva a cabo el control de la política europea de competencia, sino un cambio en el enfoque de la misma.

A este manifiesto, le sigue el informe “National Industrial Strategy 2030”²⁶ emitido, también en febrero de 2019, por el Ministerio de Economía y Energía de Alemania. En este informe se vuelve a hacer un llamamiento a la reforma del actual marco regulatorio en materia de concentración empresarial y se destaca la necesidad de crear grandes empresas que puedan competir con éxito en el mercado internacional, para lo que se

²⁵ Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex%3A52004XC0205%2802%29>

²⁶ Disponible en: <https://www.bmwi.de/Redaktion/EN/Publikationen/Industry/national-industry-strategy-2030.html>

necesita, dice, una gran inversión, a la que solo las empresas a partir de un cierto tamaño pueden hacer frente.

3.4 MORE NOT LESS COMPETENCY IS NEEDED

Con este título, *More not less competency is needed* (“Más, no menos, competencia es necesaria”), se encabezaba una carta abierta liderada por Massimo Motta (Universitat Pompeu Fabra) y Martin Peitz (University of Mannheim) y respaldada por más de cuarenta economistas de varios Estados miembros de la Unión Europea dedicados al análisis de la política de competencia, como muestra de su preocupación ante la presión ejercida por los gobiernos francés y alemán, y la intención de flexibilizar la política europea de competencia²⁷.

Se respalda en esta carta la decisión tomada por la Comisión respecto al proyecto de fusión de Siemens y Alstom, calificando de “falaz” el argumento de que basta con que dos empresas se fusionen y aumenten su tamaño para que se vuelvan más competitivas. De hecho, señalan que, bajo su opinión, la unión de Siemens y Alstom tendría el resultado completamente opuesto, provocando la eliminación de la competencia, una subida de precios y una disminución de la innovación y calidad.

Además, se recalca que la política europea de competencia no impide la formación de “campeones nacionales”, si estos producen verdaderas sinergias. Destacan, además, la excepcionalidad del rechazo de la fusión por parte de la Comisión Europea, la cual respaldan los datos, como se ha visto anteriormente, teniendo lugar únicamente cuando los efectos anticompetitivos para los competidores son significativos, o cuando no se producen ganancias de eficiencia que compensen la pérdida de competitividad y no existe solución alguna al respecto o las empresas no aceptan las propuestas planteadas por la Comisión (Motta y Peitz, 2019).

Continuando con esa posición totalmente opuesta a la de los gobiernos francés y alemán, y apoyándose en la baja incidencia de las prohibiciones de fusiones por parte de la Comisión, apuntan que, bajo la legislación actualmente vigente, la Comisión podría no estar aplicando suficientemente el control de las fusiones, más aún, teniendo en cuenta que, teóricamente, las fusiones horizontales son anticompetitivas por naturaleza, a menos que las ganancias de eficiencia obtenidas sean suficientes para compensar sus desventajas.

²⁷ Carta completa disponible en:
<https://sites.google.com/site/massimomottawebsite/Open%20letter%20on%20European%20champions%20with%20signatures.pdf?attredirects=0&d=1>

CONCLUSIONES

Tras la investigación llevada a cabo para este Trabajo de Fin de Grado, y tras ahondar exhaustivamente en la materia, son varias las conclusiones a las que he podido llegar, pero todas ellas giran en torno a la importancia de la política europea de competencia, la cual se yergue como un eje fundamental del mercado único europeo.

PRIMERA. – A la vista de la información presentada, toda acusación de que la política europea de competencia está desfasada e impide la creación de “campeones europeos”, carece totalmente de fundamento. Los datos reflejan la flexibilidad de la Comisión a la hora de admitir la fusión de empresas, siendo ínfimo el número de ocasiones en que se prohíben, lo cual sucede únicamente cuando se evidencia un deterioro de la competencia en el mercado interior. Por tanto, la posición adoptada por la Comisión Europea en materia de competencia en general, y en este caso en particular, demuestra un adecuado equilibrio entre la defensa de la competencia en la Unión y la creación de empresas europeas competitivas.

SEGUNDA. – La propuesta de los gobiernos francés y alemán de reformar la política de competencia, creando la posibilidad de que, en los casos en los que la Comisión denegase una fusión, el Consejo pudiera, mediante un derecho de apelación, anular en última instancia las decisiones de la Comisión, sería un craso error. La regulación de la política de competencia no está en manos de la Comisión por casualidad. Su carácter apolítico e independiente hace que sea el mejor órgano para su gestión, garantizando una continuidad, así como su imparcialidad ante intereses partidistas o de algunos países en concreto.

TERCERA. – La postura adoptada por los gobiernos francés y alemán, una postura abiertamente en contra de la Comisión Europea, es tan dañina como habitual. Tal vez provocada por la inmadurez de la Unión Europea, resulta evidente que, a día de hoy, los intereses individuales de cada país aún predominan por encima del interés común de la Unión Europea. Estas actuaciones de los gobiernos nacionales no hacen sino entorpecer la creación de un sentimiento europeo y de unión. Claro está que se puede crear debate, pero sin olvidar nunca que luchar contra la Unión Europea es luchar contra nosotros mismos.

CUARTA. – Usar como ejemplo a seguir empresas chinas o estadounidenses no es del todo acertado, pues, si bien es cierto que, teniendo en cuenta la globalización del mercado actual, no se pueden considerar como competidores únicamente a las empresas europeas, tampoco resulta adecuado querer igualarse a los competidores extracomunitarios a cualquier precio, sino buscar la manera de hacerlo, si es que no se hace ya, respetando siempre los pilares fundamentales del estado de bienestar europeo.

BIBLIOGRAFÍA

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- Baldwin, R. y Wyplosz C. (2012):** *The Economics of European Integration*, (4ª ed.), Ed. McGraw Hill, pp. 4 – 273.
- Becker Zuazua, F. (2018):** “¿Regular para qué?”, *Información Comercial Española*, ICE, N° 905, pp. 11-21.
- Camarero, M. y Tamarit, C. (2019):** *Economía de la Unión Europea* (8ª ed.) Pamplona, Ed. Civitas-Thomson Reuters.
- Carbajo Cascón, F. (2017):** *Manual práctico de Derecho de la Competencia* (1ª ed.) Valencia, Ed. Tirant lo Blanch.
- Comisión Europea:** *Libro blanco, Hacia un control más eficaz de las concentraciones de empresas en la UE*, COM (2014) 449 final, Bruselas, 9.7.2014.
- Escobar Hernández, C. (2020):** *Instituciones de la Unión Europea*, 3ª ed., Tirant lo Blanch.
- Hüschelrath, K. y Smuda, F., (2013):** “Do cartel breakdowns induce mergers? Evidence from EC cartel cases”. *European Competition Journal*, vol. 9 N°2.
- Macey, A., Michaux, F. (2014):** “Alstom, GE et... l’État”, *Confrontations Europe: la revue*, N° 106, pp. 10-11.
- Martino, G. (2001):** “La Conferencia de Mesina y la Unión política europea”, Gaetano Martino: diez años en el Parlamento Europeo (1957 – 1967). Un hombre de ciencia al servicio de Europa: discursos pronunciados en las distintas legislaturas, pp. 63-72.
- Mehra, P.:** “Choice between Cartels and Horizontal Mergers” Institute of Law and Economics, University of Hamburg.
- Motta, M., (2004):** *Competition Policy: theory and practice*, Ed. Cambridge.

Motta, M., Peitz, M., (2019): “Challenges for EU Merger Control”, Discussion paper series, N°077, Collaborative Research Center Transregio 224 - Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn - Universität Mannheim.

Ordóñez de Haro, JM. (2009): “Aspectos económicos del funcionamiento competitivo de los mercados”, Vol. I y II. *Agencia de Defensa de la Competencia de Andalucía*, pp. 48-55.

Padilla, J. (2015): “Fundamentos económicos del derecho de la competencia en la UE: de la reforma “Monti” al paquete de modernización de las ayudas de Estado”, *Papeles de economía*, N°145, pp. 57 – 71.

Pindyck, R. y Rubinfeld, D. (2018): *Microeconomía*, Ed. Pearson, 9ª edición.

Prieto Kessler, E. (2005): “La política de Defensa de la competencia en la Unión Europea”, *Información Comercial Española*, ICE, N° 820, pp. 99-110.

Vestager, M. (2018): “European Union competency policy”, *Información Comercial Española*, ICE, N° 905, pp. 7-10.

PÁGINAS WEB CONSULTADAS:

Comisión Europea (2020): “*Bilateral relations on competition issues*” Disponible en <https://ec.europa.eu/competition/international/bilateral/index.html> (Consultada el 27 de octubre de 2020).

Comisión Europea (2020): “*Competencia; En beneficio de los consumidores*”. Disponible en https://ec.europa.eu/competition/consumers/what_es.html (Consultada el 30 de septiembre de 2020).

Comisión Europea (2020): “*Direcciones Generales; DG Competencia*”. Disponible en https://ec.europa.eu/dgs/competition/index_es.htm (Consultada el 2 de octubre de 2020).

Comisión Europea (2020): “*Multilateral cooperation on competition policy*” Disponible en <https://ec.europa.eu/competition/international/multilateral/> (Consultada el 27 de octubre de 2020).

- Comisión Europea (2020):** “*State aid rules and coronavirus*”. Disponible en https://ec.europa.eu/competition/state_aid/what_is_new/covid_19.html (Consultada el 24 de octubre de 2020).
- Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (2020):** Disponible en <https://www.cnmc.es/ambitos-de-actuacion/competencia/concentraciones> (Consultada el 10 de octubre de 2020).
- Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (2020):** Disponible en <https://www.cnmc.es/ambitos-de-actuacion/competencia/programa-de-clemencia#:~:text=El%20programa%20de%20clemencia%20permite,si%20la%20Autoridad%20ya%20ten%C3%ADa> (Consultada el 30 de abril de 2021).
- Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia BLOG (2016):** ¿Qué es un cártel? Disponible en <https://blog.cnmc.es/2016/02/19/que-es-un-cartel/> (Consultada el 2 de mayo de 2021).
- Jean, S., Perrot, A., Philippon, T. (2019):** *EU competition policy should not be sacrificed but trade policy should be strengthened*. VOX EU. Disponible en <https://voxeu.org/article/eu-competition-policy-should-not-be-sacrificed-trade-policy-should-be-strengthened> (Consultada el 26 de febrero 2021).
- Männis, M., (2019):** *Siemens-Alstom merger: Where law and politics clash*. In House Legal. Disponible en: <https://inhouse-legal.eu/antitrust-competition-law/siemens-alstom-merger/> (Consultada el 26 de febrero 2021).
- Ministerio del Exterior (2021):** “*El Proceso de Construcción Europea*”. Disponible en <http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/PoliticaExteriorCooperacion/UnionEuropea/Paginas/ProcesosConstruccionEuropea.aspx> (Consultada el 25 de abril 2021).
- Oster, T. (2020):** “*European industrial policy vs. European competition law: state of play 18 months after the Siemens-Alstom decision*”. Bird & Bird. Disponible en: <https://www.twobirds.com/en/news/articles/2020/global/european-industrial-policy-vs-european-competition-law-state#section4> (Consultada el 26 de febrero de 2021).
- Parlamento Europeo (2020):** “*Fichas temáticas sobre la Unión Europea: Economía; La unión económica y monetaria, la política fiscal y la política de competencia*”.

Disponible en <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/82/la-politica-de-competencia> (Consultada el 24 de octubre de 2020).

LEGISLACIÓN:

Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. Publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea C 326/47 de 26 de octubre de 2012.

Tratado de la Unión Europea. Publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea C83/15 de 30 de marzo de 2010.

Reglamento (CE) N.º 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de concentraciones entre empresas (*DO L 024 de 29 de enero de 2004, p. 0001-0022*).

Reglamento (UE) N.º 330/2010 de la Comisión, de 20 de abril de 2010, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas (*DO L 102 de 23 de abril de 2010, p. 1/7*).