

2022

POLÍTICA DE COMPETENCIA



ÍNDICE

A) Introducción: La política de Competencia

I. Por qué necesitamos una política europea de competencia

B) La Competencia como problema a escala europea

C) El Derecho de la Competencia en la Unión Europea

I. Qué es el Derecho de la Competencia

II. Por qué es importante contar con un Derecho de la Competencia

III. Dónde encontramos el Derecho de la Competencia de la Unión Europea

IV. Conductas reguladas en el Derecho de la Competencia

V. Quién aplica y hace cumplir el Derecho de la Competencia de la UE

VI. Ámbito de aplicación del Derecho de la Competencia de la UE

VII. La importancia de delimitar el mercado de referencia

a) Análisis de la definición de mercado de referencia

b) Cálculo de las cuotas de mercado

D) Aplicación del Derecho de la Competencia: La Red Europea de Competencia y el sistema descentralizado y de cooperación del Reglamento 1/2003 CE

E) Conductas contempladas en el Derecho de la Competencia



ÍNDICE

I. Prohibición total de los acuerdos contrarios a la competencia (artículo 101 del TFUE)

- a) Los cárteles
- b) Restricciones verticales
- c) Restricciones horizontales

II. Prohibición del abuso de posición dominante (artículo 102 del TFUE)

- a) Procedimiento para detectar conductas excluyentes
- b) Formas concretas de abuso
- c) Cronología de algunos de los casos más significativos en detección de abuso de posición de dominio

III. Procedimiento de control de concentraciones

- a) Aplicación de las normas de control de fusiones de la UE
- b) Condiciones para la aprobación o prohibición de una fusión propuesta
- c) Aprobaciones con compromisos
- d) Esquema del procedimiento

IV. Prohibición de las ayudas de Estado (artículo 107 del TFUE)

- a) Definición de ayuda de Estado
- b) Verificación de la existencia de una ayuda de Estado



ÍNDICE

c) Aplicación del Reglamento (UE) No 651/2014 de la Comisión de 17 de junio de 2014 por el que se declaran determinadas categorías de ayudas compatibles con el mercado interior en aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado

d) Consultas sectoriales

e) Transparencia

V. Situación especial de los denominados Servicios de Interés Económico General (SIEG). EL Art. 106 del TFUE

a) Criterios tras el asunto Altmark

b) El paquete normativo en materia de SIEG

F) El Derecho de la Competencia tras la COVID-19

G) Bibliografía y recursos web

H) Directorio y puntos de información

I) Resumen

J) Glosario

K) Test de autoevaluación





A) INTRODUCCIÓN: LA POLÍTICA DE COMPETENCIA

Punto de partida:

Artículo 3.3 del TUE

“La Unión establecerá un mercado interior. Obrará en pro del desarrollo sostenible de Europa basado en un crecimiento económico equilibrado y en la estabilidad de los precios, en una economía social de mercado altamente competitiva, tendente al pleno empleo y al progreso social, y en un nivel elevado de protección y mejora de la calidad del medio ambiente. Asimismo, promoverá el progreso científico y técnico (...)”.

Base jurídica:

Artículo 3.1 apartado b) del TFUE

“La Unión dispondrá de competencia exclusiva en los ámbitos siguientes: (...)”

b) el establecimiento de las normas sobre competencia necesarias para el funcionamiento del mercado interior;”

Artículos 101 al 109 del TFUE

La política de competencia en la Unión Europea es una parte fundamental del mercado interior. El objetivo es proporcionar a todos los consumidores en la Unión Europea de bienes y servicios de mejor calidad a precios más bajos (regulando las acciones empresariales dentro de los márgenes de una economía social de mercado altamente competitiva). Por tanto, la política de competencia consiste en aplicar reglas para asegurarse de que las empresas compitan de manera justa entre sí. Según la experiencia, esto fomenta la libre empresa y la eficiencia, crea una opción más amplia para los consumidores y ayuda a reducir los precios y mejorar la calidad. Estas son las principales razones por las que la Unión Europea lucha contra los comportamientos anticompetitivos, revisa las fusiones y las ayudas estatales y fomenta la liberalización de los mercados (que no debe confundirse en ningún caso con fomentar la privatización empresarial).

Para ello, la Comisión cuenta con una serie de herramientas, así como con la experiencia del mercado para que contribuyan a la generación de empleo, el crecimiento e inversión en la Unión Europea, incluso en ámbitos como el mercado único digital, la unión de la energía, los servicios financieros, la política industrial y la lucha contra la evasión fiscal.

La Comisión persigue una aplicación efectiva de las normas de competencia en las áreas de antimonopolio y cárteles, fusiones y ayudas estatales, manteniendo los instrumentos de competencia alineados con la evolución del mercado, así como promoviendo una cultura de competencia en la Unión Europea y en todo el mundo. La Comisión sigue un enfoque económico y legal para la evaluación de las cuestiones de competencia.



La Comisión también ha propuesto medidas para mejorar el derecho de los consumidores y las empresas a obtener una indemnización por daños cuando son víctimas de conductas anticompetitivas, y ha reforzado y simplificado los procedimientos de investigación de las ayudas estatales.

I. POR QUÉ NECESITAMOS UNA POLÍTICA EUROPEA DE COMPETENCIA

a) Búsqueda de precios bajos para todos: la forma más sencilla de que una empresa obtenga una alta participación de mercado es ofrecer un mejor precio. En un mercado competitivo, los precios bajan. Esto no solo es bueno para los consumidores: cuando más personas pueden permitirse comprar productos, anima a las empresas a producir e impulsa la economía en general.

b) Búsqueda de una mejor calidad: la competencia también impulsa a las empresas a mejorar la calidad de los bienes y servicios que ofrecen, tanto para atraer a más clientes como para ampliar su participación en el mercado.

c) Garantía de una mayor diversidad y posibilidades de elección: en un mercado competitivo, las empresas intentarán hacer que sus productos sean diferentes de sus competidores. Esto da como resultado una mayor variedad de opciones, para que los consumidores puedan seleccionar el producto que ofrece el equilibrio adecuado entre precio y calidad.

d) Promover la innovación: para ofrecer esta opción y producir mejores productos, las empresas deben ser innovadoras en sus conceptos de producto, diseño y técnicas de producción.

e) Fortalecimiento como competidores en los mercados globales: la competencia dentro de la Unión Europea también ayuda a que las empresas europeas sean más fuertes fuera de nuestro mercado y puedan defenderse de los competidores globales.

B) LA COMPETENCIA COMO PROBLEMA A ESCALA EUROPEA

En ocasiones, las violaciones de las reglas de competencia ocurren dentro de un solo Estado miembro, por lo que una autoridad nacional de competencia correspondiente a menudo se ocuparía del caso. Pero con el crecimiento del mercado interior y la globalización, los efectos del comportamiento ilegal, como dirigir un cartel, a menudo se extienden en muchos países de la Unión Europea (afectado al mercado interior) y más allá.

La Comisión se encuentra a menudo en una buena posición para perseguir estos casos transeuropeos. La Comisión tiene la facultad no solo de investigar, sino también de tomar decisiones vinculantes e imponer multas sustanciales. La Comisión aplica las normas de competencia de la Unión Europea junto con las Autoridades Nacionales de Competencia de los Estados miembro. Estas autoridades y la Comisión Europea intercambian información sobre la implementación de las normas de competencia de la Unión Europea a través de la Red Europea de Competencia.

Los tribunales nacionales también tienen el poder de decidir si un acuerdo en particular cumple con la normativa de competencia de la Unión Europea o no. Las empresas y los consumidores también pueden reclamar daños y perjuicios que hayan podido sufrir como resultado de un comportamiento ilegal que restrinja la competencia.



C) EL DERECHO DE LA COMPETENCIA EN LA UNIÓN EUROPEA

La RAE recoge en su tercera acepción de definición de “competencia” como “Situación de empresas que rivalizan en un mercado ofreciendo o demandando un mismo producto o servicio”. Por ello, en línea con la política de Competencia de la Unión Europea, es necesario un desarrollo normativo que garantice el cumplimiento de los objetivos descritos. Este conjunto de normas es lo que conocemos como Derecho de la Competencia de la Unión Europea.

I. QUÉ ES EL DERECHO DE LA COMPETENCIA

Un conjunto de normas que abarcan una gran variedad de configuraciones de hecho. Estas normas regulan tanto la conducta entre empresas como ciertas conductas entre los Estados y las empresas (entendiendo Estado en su sentido amplio como la administración pública en todos sus niveles).

II. POR QUÉ ES IMPORTANTE CONTAR CON UN DERECHO DE LA COMPETENCIA

a) Su aplicación incrementa el bienestar económico

- Supone un motor para la eficiencia económica
- Regula la asignación de mercados
- Mejora de la productividad
- Busca la eficiencia dinámica

b) Es una herramienta fundamental para avanzar en la integración del Mercado Interior.

III. DÓNDE ENCONTRAMOS EL DERECHO DE LA COMPETENCIA DE LA UNIÓN EUROPEA

a) Derecho originario: Dentro del tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, en Título VII “Normas comunes sobre Competencia, fiscalidad y aproximación de las legislaciones” Capítulo 1 “Normas sobre Competencia”:

- Disposiciones aplicables a las empresas: Art. 101 al 106
- Ayudas otorgadas por los Estados: Art. 107 al 109

b) Derecho derivado (Reglamentos, Directivas y Decisiones);

c) Decisiones y prácticas de la Comisión Europea;

d) Jurisprudencia del Tribunal de Justicia (especialmente la del Tribunal General);



IV. CONDUCTAS REGULADAS EN EL DERECHO DE LA COMPETENCIA

Normas de regulación de conductas *ex-post*: Control correctivo

- a) Prohibición de acuerdos verticales y horizontales entre las empresas que resulten colusorios para el mercado;
- b) Prohibición del abuso de posición de dominio

Normas de regulación de conductas *ex-ante*: Control preventivo

- c) Control de las concentraciones empresariales (fusiones y adquisiciones);
- d) Control de las ayudas de Estado

V. QUIÉN APLICA Y HACE CUMPLIR EL DERECHO DE LA COMPETENCIA DE LA UE

La Comisión tiene la facultad de aplicar directamente la normativa. Esta función corresponde ante todo a la Dirección General de Competencia. La Comisión investiga si las empresas están incumpliendo o podrían potencialmente incumplir las normas de competencia. Esto significa que puede actuar antes o después de que se infrinjan las reglas, para salvaguardar un mercado competitivo. Como resultado de las investigaciones de la Comisión, esta puede decidir prohibir una determinada conducta, requerir medidas correctivas o imponer una multa, según la situación. Por tanto, la Comisión actúa tanto para prevenir como para castigar las infracciones en materia de competencia en la Unión Europea.

La conducta anticompetitiva debe tener un efecto en el comercio entre los países de la Unión Europea para que la Comisión pueda actuar. La Comisión tiene fuertes poderes de aplicación de la ley de competencia, que le confieren los tratados de los países de la Unión Europea.

Sus decisiones son vinculantes tanto para las empresas como para las autoridades nacionales que incumplen las normas,

EN caso de disconformidad con dichas decisiones, es el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, en concreto el Tribunal General quién resuelve los recursos de anulación que interponen los particulares, las empresas y, en algunos casos, los gobiernos nacionales. Esto significa que, en la práctica, el tribunal se ocupa sobre todo de la legislación sobre competencia y ayudas estatales.

VI. ÁMBITO DE APLICACIÓN DEL DERECHO DE LA COMPETENCIA DE LA UE

Ratione personae: Las normas de defensa de la competencia utilizan un concepto material de empresa, siendo indiferente la forma jurídica de las mismas, su naturaleza (pública, privada o mixta) y su modo de financiación.

Ratione materiae: Es fundamental que la empresa o entidad lleve a cabo una actividad económica. Por lo tanto, el Derecho de la Competencia no es aplicable a:

- a) Actividades que se organizan en base a criterios de solidaridad o sin ánimo de lucro;



- b) Las autoridades administrativas cuando ejerzan potestades públicas (siempre dentro del marco de lo previsto en los Artículos 106 a 109);
- c) Las restricciones amparadas en el derecho de la Unión Europea o en leyes estatales;
- d) Las conductas que sean objeto de regulación sectorial específica.

Ratione loci: Las normas de competencia de la Unión Europea son directamente aplicables en todos los Estados miembro. Las autoridades nacionales de competencia pueden aplicar las normas de la Unión Europea, así como sus propias normas de competencia.

VII. LA IMPORTANCIA DE DELIMITAR EL MERCADO DE REFERENCIA

El mercado de referencia combina el mercado de productos y el mercado geográfico, que se definen de la siguiente manera:

- un mercado de productos de referencia comprende todos los productos y/o servicios que el consumidor considere intercambiables o sustituibles debido a sus características, su precio y el uso al que se destinan;
- un mercado geográfico de referencia comprende el territorio en el cual las empresas de referencia son contratadas para la oferta de bienes y servicios en cuestión y en el cual las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas.

A) ANÁLISIS DE LA DEFINICIÓN DE MERCADO DE REFERENCIA

Durante estos últimos años, la Comisión definió algunos criterios que podían ayudar a analizar los comportamientos de las empresas en el mercado, así como las condiciones específicas del mercado de referencia. No obstante, la aplicación de este método puede conducir a resultados diferentes según la naturaleza del problema de competencia de que se trate. Por tanto, el análisis estructurado deberá ajustarse a cada caso.

En un análisis preliminar, la Comisión trata de delimitar el mercado de los productos comprobando si un producto A y un producto B pertenecen o no al mismo mercado de productos. Intenta también delimitar el mercado geográfico elaborando una visión global sobre la distribución de las cuotas de mercado que detentan las partes en cuestión y sus competidores, los precios y las divergencias de precio que se observan.

Una vez el mercado de productos y el mercado geográfico delimitados, la Comisión empieza un análisis más en profundidad basado en el concepto del carácter sustituible. Las empresas sujetas a un sistema competitivo deben en efecto respetar dos grandes limitaciones: el carácter sustituible de la demanda y el de la oferta. Un mercado es competitivo si el cliente tiene la posibilidad de elegir entre una gama más o menos extensa de productos con características similares y si el proveedor no encuentra obstáculos al suministro de productos o servicios en un determinado mercado.

El criterio de sustitución permite orientar el campo de las investigaciones a los posibles productos de sustitución para llegar a continuación a determinar con más certeza el mercado de los productos así como el mercado geográfico de referencia. Sólo en último lugar es el mercado de referencia objeto de un análisis con el fin de comprobar el nivel de integración en los mercados de la Unión Europea.



Por ello la Comisión efectúa un estudio sobre el carácter sustituible de la demanda (es decir, de los clientes) y el carácter sustituible de la oferta (es decir, de los proveedores). En el primer caso, se trata de saber si, a raíz de una variación ligera pero constante del precio corriente (del 5 al 10 %), los clientes del producto en cuestión tienen la posibilidad de acceder de manera inmediata y eficaz a un producto similar y, en el segundo caso, de comprobar si otros proveedores tienen la posibilidad de reorientar de manera inmediata y eficaz su producción y su comercialización en el mercado de referencia.

Este criterio de intercambiabilidad no tiene en cuenta sin embargo las condiciones en las cuales operan las empresas de referencia. Será pues necesario verificar, por ejemplo, cuáles son las condiciones de acceso al mercado así definido. A este respecto, la Comisión hace una valoración de la dimensión del producto y de la dimensión geográfica del mercado de referencia teniendo en cuenta:

- el pasado reciente: es posible, en algunos casos, obtener elementos de información sobre las variaciones de los precios que se habrían producido recientemente en el mercado en términos, por ejemplo, de sustitución entre dos productos o de reacción por parte de los clientes;
- los resultados de los estudios específicos: es posible comprobar la elasticidad de la demanda de un producto a través de pruebas econométricas y estadísticas. Es también útil considerar el mercado geográfico a través de una serie de factores (como la cultura, la lengua, etc.) con una influencia sobre las preferencias del mercado local;
- desde el punto de vista de los clientes y competidores: es posible que la Comisión se ponga en contacto con los principales clientes y los principales competidores de la empresa en cuestión con el fin de tomar conciencia de los datos efectivos y considerar su reacción en caso de variación del precio corriente en el territorio geográfico;
- las preferencias de los consumidores: la Comisión puede pedir a las empresas en cuestión los estudios de mercado realizados por las empresas antes de lanzar un producto al mercado o fijar el precio. Puede también contrastar las prácticas de compra de los clientes en el mercado de referencia con las de otros clientes en un mercado geográfico distinto con tal de que las condiciones sean las mismas;
- las barreras (reglamentarias u otras) y los costes asociados a una transferencia de la demanda hacia otros productos u otras zonas;
- las distintas categorías de clientes y precios discriminatorios: un grupo de clientes determinado puede constituir en sí mismo un mercado distinto y más estrecho cuando puede ser objeto de precios discriminatorios.

Con el fin de eliminar los obstáculos a los intercambios y unir el mercado europeo, la Comisión comprueba si el análisis del mercado en cuestión se integra en el marco del mercado europeo.

Antes de llegar a las conclusiones, la Comisión puede ponerse en contacto con las principales empresas del sector con el fin de conocer su opinión sobre los límites del mercado de productos y del mercado geográfico. Si es necesario, la Comisión puede también acudir al lugar de que se trate y llevar a cabo una inspección.



B) CÁLCULO DE LAS CUOTAS DE MERCADO

La definición de mercado de referencia, tanto en lo relativo a los productos como en su dimensión geográfica, permiten saber cuáles son los operadores (proveedores, clientes, consumidores) en este mercado. Sobre esta base, es posible calcular, para cada uno de los proveedores, el tamaño total del mercado y las cuotas de mercado que detentan sobre la base del volumen de negocios correspondiente a los productos en cuestión vendidos en el territorio de referencia.

Las estimaciones de las empresas, los estudios encargados a las sociedades de consultoría o a las asociaciones profesionales o el volumen de negocios de las empresas en cuestión contribuyen a calcular el tamaño total del mercado y las cuotas de mercado que detentan cada uno de los operadores. Si las ventas son generalmente la referencia para calcular las cuotas de mercado, existen sin embargo otras referencias, según los productos o la industria específica en cuestión, que pueden ofrecer información útil sobre la capacidad, el número de operadores en la oferta de los mercados, etc.

D) APLICACIÓN DEL DERECHO DE LA COMPETENCIA: LA RED EUROPEA DE COMPETENCIA Y EL SISTEMA DESCENTRALIZADO Y DE COOPERACIÓN DEL REGLAMENTO 1/2003 CE

Normativa de Desarrollo:

- **Reglamento (CE) No 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 (actuales artículos 101 y 102 del TFUE).
- **Reglamento (CE) No 139/2004** del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresa (“Reglamento comunitario de concentraciones”).
- **Reglamento (UE) 2015/1589** del Consejo, de 13 de julio de 2015, por el que se establecen normas detalladas para la aplicación del artículo 108 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.

Primer marco jurídico (1962-2004):

- Reglamento nº 17 de 1962.
- Reglamentos 19/1965 y 2821/71.
- Reglamentos de Exención por categorías.
- Comunicación de Clemencia (1996).



Proceso de Modernización:

- Libro Blanco sobre la modernización de las normas de aplicación de los art. 85 y 86 TCEE (1999).
- Proceso de revisión de los Reglamentos de exención por categorías para enfoque más económico:
 - Reglamento de restricciones verticales (1999),
 - Reglamento sobre los acuerdos de investigación y desarrollo (2000),
 - Reglamento sobre acuerdos de especialización (2000),
 - Reglamento de vehículos de motor (2002),
 - Reglamento acuerdos de transferencia de tecnología (2004).

Marco jurídico actual:

- Reglamento 1/2003, de 16-12-2002
- Paquete de Modernización (2004)
- Reglamento 773/2004 de la Comisión: desarrollo de los procedimientos de la Comisión con arreglo a los art. 81 y 82.
- Seis Comunicaciones:
 - Comercio entre estados miembros.
 - Aplicación de art. 81.3 (Excepción Legal)
 - Cooperación en la Red de Autoridades
 - Cooperación con órganos jurisdiccionales
 - Orientaciones informales
 - Tramitación de denuncias

Principales novedades Reglamento 1/2003:

- Cambio de sistema de control de los acuerdos prohibidos pero autorizables (art. 81.3)
 - Reg. 17: Sistema centralizado de notificación y autorización previa por la Comisión.
 - Re. 1/2003: sistema descentralizado de excepción legal directamente aplicable con control ex post



- Mayor implicación de las ANC y de los órganos judiciales nacionales
- Nuevos poderes de la Comisión
 - Nuevos poderes de decisión
 - Nuevos poderes de investigación
- Ampliación de ámbito de aplicación: sector de los transportes

El papel de las Autoridades Nacionales en el Reglamento 1/2003:

- Aplicación del Derecho Comunitario (art. 3, 5 y 35)
 - Relaciones Derecho comunitario/derecho nacional competencia
 - Designación de ANC y competencias de la ANC
- Cooperación entre la Comisión y las ANC (art. 11-16)
 - Cooperación entre la Comisión y las ANC
 - Cooperación con órganos jurisdiccionales
 - Aplicación uniforme de la normativa comunitaria de competencia
- Cooperación en investigaciones e inspecciones (art. 20-22)
 - Asistencia a inspecciones comunitarias (inspecciones domiciliarias)
 - Inspecciones por cuenta de otra Autoridad

La Red Europea de Competencia (European Competition Network):

La Red Europea de Competencia (ECN) es un foro de discusión y cooperación de las Autoridades Europeas de Competencia para la aplicación de los arts. 101 y 102 del TCE.

Su objetivo es asegurar una división del trabajo eficiente y una aplicación coherente de la normativa de competencia de la UE.

Miembros: la Comisión y las Autoridades Nacionales de Competencia (ANC) de los estados miembros.

Formas de cooperación:

- Información mutua sobre nuevos expedientes y proyectos de decisiones de aplicación;
- Coordinación de investigaciones, cuando sea necesario;



- Ayuda mutua en investigaciones;
- Intercambio de pruebas e información;
- Debate de asuntos de interés común.

Para más información de la red, consultar el [listado de autoridades nacionales de competencia](#).

Para más información sobre la autoridad española, consultar la [web de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia \(CNMC\)](#).

E) Conductas contempladas en el Derecho de la Competencia

Art. 101- 109 TFUE (Cap. I del Título VII).

Título VII.- Normas Comunes sobre competencia, fiscalidad y aproximación de legislaciones

- Cap. I.- Normas sobre competencia
 - Sección I.- Disposiciones aplicables a las empresas (art. 101-106)
 - Sección II.- Ayudas otorgadas por los Estados (art. 107-109).

I. PROHIBICIÓN TOTAL DE LOS ACUERDOS CONTRARIOS A LA COMPETENCIA (ARTÍCULO 101 DEL TFUE)

Artículo 101 (antiguo artículo 81 TCE)

1. Serán incompatibles con el mercado interior y quedarán prohibidos 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 y, en particular, los que consistan en:

- a) fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción;
- b) limitar o controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o las inversiones;
- c) repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento; subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos.



- d) aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva;
- e) subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos.

2. Los acuerdos o decisiones prohibidos por el presente artículo serán nulos de pleno derecho.

3. No obstante, las disposiciones del apartado 1 podrán ser declaradas inaplicables a:

- cualquier acuerdo o categoría de acuerdos entre empresas,
- cualquier decisión o categoría de decisiones de asociaciones de empresas,
- cualquier práctica concertada o categoría de prácticas concertadas,

que contribuyan a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico, y reserven al mismo tiempo a los usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante, y sin que:

- a) impongan a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para alcanzar tales objetivos;
- b) ofrezcan a dichas empresas la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos de que se trate.

Este artículo prohíbe los acuerdos entre dos o más operadores de mercado independientes, que restringen la competencia.

Esta disposición cubre tanto los acuerdos horizontales (entre competidores reales o potenciales que operan en el mismo nivel de la cadena de suministro) como los acuerdos verticales (entre empresas que operan en diferentes niveles, es decir, un acuerdo entre un fabricante y su distribuidor).

Sólo se prevén excepciones limitadas en la prohibición general. El ejemplo más flagrante de conducta ilegal que infringe el artículo 101 es la creación de un cartel entre competidores, que puede implicar la fijación de precios y/o el reparto del mercado.

Excepción de aplicación del Art. 101.1 del TFUE, según el punto 3:

“No obstante, las disposiciones del apartado 1 podrán ser declaradas inaplicables a:

- cualquier acuerdo o categoría de acuerdos entre empresas,
- cualquier decisión o categoría de decisiones de asociaciones de empresas,
- cualquier práctica concertada o categoría de prácticas concertadas,



SIEMPRE QUE contribuyan a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico, y reserven al mismo tiempo a los usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante,

Y SIN QUE:

- a) impongan a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para alcanzar tales objetivos;
- b) ofrezcan a dichas empresas la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos de que se trate”.

A) LOS CÁRTELES

Un cártel es un grupo de empresas independientes que se unen para fijar precios, limitar la producción o repartirse mercados o clientes entre ellas. Los cartelistas también pueden actuar en connivencia con la calidad o la innovación del producto.

La acción contra los cárteles es un tipo específico de aplicación de las normas antimonopolio. En lugar de competir entre sí, los miembros del cartel confían los pactos acordados entre ellos, lo que reduce sus incentivos para proporcionar productos y servicios nuevos o mejores a precios o condiciones competitivas.

• Acciones para luchar contra los cárteles:

Dado que los cárteles son ilegales, son secretos y no es fácil encontrar pruebas de su existencia.

El programa de clemencia alienta a las empresas a entregar pruebas internas de cárteles a la Comisión Europea a cambio de inmunidad ante las multas o una reducción sustancial de las multas. La primera empresa en cualquier cartel que solicite clemencia puede recibir inmunidad total, si la información que proporciona es suficiente para que la Comisión inicie una investigación. Desde su implementación, el programa de clemencia ha permitido a la Comisión Europea descubrir muchos cárteles. Al mismo tiempo, la Comisión continúa realizando con éxito sus propias investigaciones para detectar cárteles.

La Comisión Europea también alienta a las personas a informar a la Comisión sobre cualquier conocimiento interno o sospecha que puedan tener de un cartel. Pueden hacerlo con total confianza y de forma anónima a través de una herramienta de “denuncia”.

Las empresas que la Comisión determine que han participado en un cártel pueden resolver su caso reconociendo su participación en el cártel y, por lo tanto, recibir una reducción del 10 % en cualquier multa eventual, que incluso en ciertas circunstancias puede suponer la exención total de la multa. El procedimiento de clemencia aporta beneficios tanto para la Comisión como para las partes.

B) RESTRICCIONES VERTICALES

El artículo 101 se aplica a los acuerdos verticales que puedan afectar al comercio entre Estados miembros y que impidan, restrinjan o distorsionen la competencia



El artículo 101 proporciona un marco jurídico para la evaluación de las restricciones verticales, que tiene en cuenta la distinción entre efectos anticompetitivos y favorables a la competencia.

El artículo 101, apartado 1, prohíbe los acuerdos que restrinjan o distorsionen de forma apreciable la competencia, mientras que el artículo 101, apartado 3, exime a aquellos acuerdos que concedan beneficios suficientes para compensar los efectos anticompetitivos.

Para la mayoría de las restricciones verticales, los problemas de competencia solo pueden surgir si no hay competencia suficiente en uno o más niveles comerciales, es decir, si existe cierto grado de poder de mercado a nivel del proveedor o del comprador o en ambos niveles. Las restricciones verticales generalmente son menos dañinas que las restricciones horizontales y pueden proporcionar un margen sustancial para la eficiencia.

El objetivo del artículo 101 es garantizar que las empresas no utilicen acuerdos (en este contexto, acuerdos verticales) para restringir la competencia en el mercado en detrimento de los consumidores. La evaluación de las restricciones verticales también es importante en el contexto del objetivo más amplio de lograr un mercado interior integrado.

La integración del mercado mejora la competencia en la Unión Europea. No debe permitirse que las empresas restablezcan barreras privadas entre Estados miembros en los que se hayan suprimido con éxito las barreras estatales.

• Definición:

El artículo 1, apartado 1, letra a), del Reglamento de exención por categorías define un “acuerdo vertical” como “un acuerdo o práctica concertada entre dos o más empresas, cada una de las cuales opera, a efectos del acuerdo o la práctica concertada, en otro nivel de la cadena de producción o distribución, y relativo a las condiciones en que las partes pueden comprar, vender o revender determinados bienes o servicios”.

• Restricciones excluidas por el Reglamento de Exención por Categorías:

I. Acuerdos verticales que, por norma general, quedan fuera del ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1, del TFUE. Entre ellos se incluyen:

- los acuerdos que no tienen capacidad para afectar significativamente al comercio entre los Estados miembros (sin efecto sobre el comercio) o que no restringen la competencia de forma sensible (acuerdos de menor importancia) o aquellos en los que participan pequeñas y medianas empresas;
- los acuerdos de agencia, en los que una empresa negocia o suscribe contratos de compra o venta en nombre de otra empresa y no asume ningún riesgo económico importante en relación con esa actividad de compra o venta.

II. Umbral de cuota de mercado: La exención prevista en el artículo 2 del **Reglamento (UE) 2022/720 DE LA COMISIÓN** de 10 de mayo de 2022 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 se aplicará siempre que la cuota del mercado del proveedor no supere el 30 % del mercado de referencia en el que vende los bienes o servicios contractuales y que la cuota del mercado del comprador no supere el 30 % del mercado de referencia en el que compra los servicios o bienes contractuales.



• Restricciones verticales específicas:

Marca única	Acuerdos cuya principal característica consiste en inducir al comprador a concentrar sus pedidos de un tipo de producto concreto en un único proveedor
Distribución exclusiva	El proveedor acepta vender sus productos exclusivamente a un distribuidor para su reventa en un territorio determinado. Al mismo tiempo, suele limitarse la venta activa del distribuidor en otros territorios asignados en exclusiva.
Asignación de cliente exclusivo	El proveedor acuerda vender sus productos solamente a un distribuidor para la reventa a un grupo particular de clientes. Al mismo tiempo, el distribuidor se ve generalmente limitado en su venta activa a otros grupos de clientes (asignados en exclusiva)
Distribución selectiva	Restringen, por una parte, el número de distribuidores autorizados, y, por otra, las posibilidades de reventa. La diferencia con la distribución exclusiva reside en que la restricción del número de distribuidores autorizados no depende del número de territorios, sino de criterios de selección relacionados, en primer lugar, con la naturaleza de los productos.
Franquicia	Los acuerdos de franquicia contienen licencias de derechos de propiedad intelectual relativos, en particular, a marcas o signos registrados y conocimientos técnicos para el uso y la distribución de bienes o servicios.
Suministro exclusivo	Se incluyen las restricciones que tienen como elemento principal el hecho de que el proveedor se ve obligado o inducido a vender los productos objeto del contrato única o principalmente a un comprador, en general o para un uso particular.
Pagos de acceso inicial	Son cánones fijos que los proveedores pagan a los distribuidores en el marco de una relación vertical al principio de un período, para obtener acceso a su red de distribución y remunerar servicios proporcionados a los proveedores por los minoristas.



<p>Acuerdos de gestión por categoría</p>	<p>Acuerdos por los cuales, dentro de un acuerdo de distribución, el distribuidor confía al proveedor (el «capitán de categoría») la comercialización de una categoría de productos, incluyendo en general no sólo productos del proveedor, sino también productos de sus competidores.</p>
<p>Vinculación</p>	<p>Son situaciones en las que se obliga a los clientes que compran un producto (el producto vinculante) a comprar también otro producto del fabricante (el producto vinculado).</p>
<p>Restricciones de los precios de reventa</p>	<p>El mantenimiento del precio de reventa, es decir, aquellos acuerdos o prácticas concertadas cuyo objeto directo o indirecto es el establecimiento de un precio de reventa fijo o mínimo o un nivel de precio fijo o mínimo al que debe ajustarse el comprador, se tratan como restricciones especialmente graves.</p>

C) RESTRICCIONES HORIZONTALES

Una cooperación es de carácter horizontal si es objeto de un acuerdo o de prácticas concertadas concluidos entre competidores reales o potenciales.

La cooperación horizontal suele dar lugar a beneficios económicos sustanciales cuando es el medio de compartir riesgos, ahorrar costes, incrementar las inversiones, agrupar los conocimientos técnicos, aumentar la calidad y variedad del producto y lanzar más rápidamente la innovación. No obstante, la cooperación horizontal puede crear problemas de competencia cuando con ello provoca efectos negativos sobre los precios, la producción, la innovación o la diversidad y la calidad de los productos.

Para más información, podemos consultar la [Comunicación de la Comisión sobre acuerdos de cooperación horizontal](#).

• Esquema básico a analizar para determinar la adecuación de un acuerdo horizontal o proceder a su prohibición:

- 1) Delimitar el mercado de referencia
- 2) Evaluar la conducta con arreglo al Art. 101.1 del TFUE
 - a. Localizar los principales problemas para la competencia
 - b. Determinar si se produce una restricción a la competencia por su objeto



c. Determinar los efectos restrictivos a la competencia

3) Evaluar con arreglo a las excepciones del Art. 101.3 del TFUE

a. ¿Existen mejoras de eficiencia?

b. ¿El acuerdo es de carácter indispensable?

c. ¿Existe un beneficio para los consumidores?

d. ¿Se elimina la competencia?

• **Principales tipologías de acuerdos horizontales:**

<p>Intercambio de información</p>	<p>El intercambio de información tiene lugar en diversos contextos. Hay acuerdos, decisiones de una asociación de empresas o prácticas concertadas en virtud de los cuales se intercambia información, cuya función económica principal es el intercambio de la información propiamente dicho.</p>
<p>Acuerdos de investigación y desarrollo</p>	<p>Los acuerdos de I+D pueden variar, tanto en su forma como en su ámbito de aplicación. Pueden prever la subcontratación de algunas actividades de I+D, la mejora en común de las tecnologías existentes o una cooperación en cuanto a investigación, desarrollo y comercialización de productos completamente nuevos. Pueden tomar la forma de acuerdos de cooperación o de empresas controladas conjuntamente.</p>
<p>Acuerdos de producción</p>	<p>Pueden prever que solo una de las partes o dos o más partes realicen la producción. Las empresas pueden producir conjuntamente mediante una empresa en participación, es decir, una empresa controlada conjuntamente que opera una o varias instalaciones de producción, o mediante una forma menos rígida de cooperación para la producción tal como los acuerdos de subcontratación en los que una parte (el contratista) encarga a otra (el subcontratista) la producción de un bien.</p>



<p>Acuerdos de compra</p>	<p>La compra conjunta puede ser realizada por una empresa controlada conjuntamente, por una empresa en la que muchas otras empresas tengan participaciones minoritarias, mediante un arreglo contractual o incluso mediante formas menos rígidas de cooperación (denominados colectivamente, arreglos de compra conjunta). Los arreglos de compra conjunta suelen tener la finalidad de crear un poder de negociación que puede dar lugar a unos precios más bajos o unos productos o servicios de mayor calidad para los consumidores.</p>
<p>Acuerdos de comercialización</p>	<p>Implican la cooperación entre competidores para la venta, distribución o promoción de sus productos sustitutivos. Este tipo de acuerdos puede tener un alcance muy diferente, en función de los elementos de comercialización a los que se refiera la cooperación. En un extremo del espectro se encuentra la venta conjunta que conduce al establecimiento conjunto de todos los aspectos comerciales relacionados con la venta del producto, incluido el precio. En el otro extremo se encuentran los acuerdos menos ambiciosos que solo afectan a un elemento de comercialización específico, tal como la distribución, el servicio posventa o la publicidad.</p>
<p>Acuerdos de estandarización</p>	<p>Definen los requisitos técnicos o cualitativos que deben satisfacer los productos o procedimientos y métodos de producción actuales y futuros. Los acuerdos de estandarización pueden abarcar distintos ámbitos, como la estandarización de diferentes calidades o tamaños de un producto determinado o las especificaciones técnicas en mercados en los que resulta esencial la compatibilidad y la interoperabilidad con otros productos o sistemas. También pueden considerarse como estándares las condiciones de acceso a un determinado distintivo de calidad o la autorización por parte de un organismo regulador.</p>



II. PROHIBICIÓN DEL ABUSO DE POSICIÓN DOMINANTE (ARTÍCULO 102 DEL TFUE)

Artículo 102 (antiguo artículo 82 TCE)

Será incompatible con el mercado interior y quedará prohibida, en la medida en que pueda afectar al comercio entre los Estados miembros, la explotación abusiva, por parte de una o más empresas, de una posición dominante en el mercado interior o en una parte sustancial del mismo.

Tales prácticas abusivas podrán consistir, particularmente, en:

- a) imponer directa o indirectamente precios de compra, de venta u otras condiciones de transacción no equitativas;
- b) limitar la producción, el mercado o el desarrollo técnico en perjuicio de los consumidores;
- c) aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva;
- d) subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos.

Este artículo prohíbe a las empresas que tienen una posición dominante en un mercado determinado abusar de esa posición, por ejemplo, cobrando precios injustos, limitando la producción o negándose a innovar en perjuicio de los consumidores.

A) PROCEDIMIENTO PARA DETECTAR CONDUCTAS EXCLUYENTES (COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN)

- a) Evaluar el poder de mercado de la empresa dominante
 - a. Detectar la posición de mercado de la empresa dominante y de sus competidores
 - b. Estudiar posibilidades de expansión o entrada en el mercado de referencia
 - c. Identificar el poder de negociación de la demanda
- b) Evaluar el cierre del mercado lesivo para los consumidores (cierre anticompetitivo del mercado)
- c) Establecer si se produce una conducta excluyente basada en el precio
- d) Examinar la necesidad objetiva y eficiencias



B) FORMAS CONCRETAS DE ABUSO

Acuerdos exclusivos	<ul style="list-style-type: none"> a) Compra exclusiva b) Descuentos condicionales
Vinculación y venta por paquetes	<ul style="list-style-type: none"> a) Productos distintos b) Cierre anticompetitivo del mercado vinculado y/o vinculante c) Descuentos multiproducto
Precios predatorios	
Denegación de suministro y compresión de márgenes	

C) CRONOLOGÍA DE ALGUNOS DE LOS CASOS MÁS SIGNIFICATIVOS EN DETECCIÓN DE ABUSO DE POSICIÓN DE DOMINIO

- 2004 La Comisión concluye la investigación sobre Microsoft
- 2012 El Tribunal General confirma, en esencia, la Decisión de la Comisión que impuso una multa coercitiva a Microsoft
- 2017 La Comisión impone a Google una multa de 2,42 mil millones de euros por abuso de posición dominante
- 2018 La Comisión impone a Google una multa de cerca de 4,34 miles de millones EUR por prácticas ilegales
- 2019 La Comisión Europea multa a Google con 1.490 millones por abusar de su dominio en el mercado publicitario
- 2020 La Comisión Europea carga contra Amazon la acusa de usar los datos de vendedores de terceros para competir contra ellos

III. PROCEDIMIENTO DE CONTROL DE CONCENTRACIONES

Si bien las empresas que combinan fuerzas y crean fusiones o empresas conjuntas pueden expandir los mercados y traer beneficios a la economía, algunas combinaciones pueden reducir la competencia. Concentrar las actividades de diferentes empresas puede permitirles, por ejemplo, desarrollar nuevos productos de manera más eficiente o reducir los costos de producción o distribución.



Sin embargo, algunas fusiones pueden reducir la competencia en un mercado, generalmente al crear o fortalecer un actor dominante. El objetivo de examinar las fusiones propuestas es evitar efectos nocivos para la competencia.

Combinar las actividades de diferentes empresas puede permitirles desarrollar nuevos productos de manera más eficiente o reducir los costos de producción o distribución. A través de su mayor eficiencia, los consumidores pueden beneficiarse de bienes o servicios de mayor calidad. Sin embargo, algunas fusiones reducen la competencia en un mercado, en particular al crear o fortalecer un actor dominante. Es probable que esto perjudique a los consumidores a través de precios más altos, opciones reducidas (menos oferta) o menos innovación.

Las fusiones son bien vistas en la medida en que no obstaculicen la competencia. El objetivo de examinar las fusiones propuestas es evitar efectos nocivos para la competencia. La Comisión Europea examina a nivel europeo las fusiones en las que participan empresas activas en varios Estados miembros y que alcanzan determinados umbrales de volumen de negocios. Esto permite que las empresas que operan en diferentes Estados miembros de la UE obtengan la autorización para sus fusiones de una sola vez (la denominada como “ventanilla única”).

A) APLICACIÓN DE LAS NORMAS DE CONTROL DE FUSIONES DE LA UE

Las normas de control de fusiones de la Unión Europea se aplican a todas las fusiones sin importar en qué parte del mundo las empresas fusionadas tengan su domicilio social, sede, actividades o instalaciones de producción.

Esto se debe a que incluso las fusiones entre empresas con sede fuera de la Unión Europea afectan a los mercados de la UE si las empresas hacen negocios dentro de la UE. Si el volumen de negocios anual de las empresas combinadas supera los umbrales especificados en términos de ventas globales y europeas, la fusión propuesta debe notificarse a la Comisión Europea.

Por debajo de estos umbrales, las autoridades nacionales de competencia de los Estados miembros de la UE pueden revisar la fusión, de conformidad con las normas nacionales de control de fusiones aplicables.

De acuerdo con el artículo 22 del **Reglamento de concentraciones de la UE**, la Comisión Europea también puede examinar las concentraciones que le remitan las autoridades nacionales de competencia de los Estados miembros de la UE. Esto se lleva a cabo sobre la base de una solicitud de la autoridad nacional de competencia de un Estado miembro de la UE. En determinadas circunstancias, la Comisión Europea también puede remitir un caso a la autoridad nacional de competencia de un Estado miembro de la UE.

B) CONDICIONES PARA LA APROBACIÓN O PROHIBICIÓN DE UNA FUSIÓN PROPUESTA

Al evaluar las fusiones propuestas, la Comisión considera si cabe esperar que obstaculicen significativamente la competencia efectiva en la UE. Si no lo hacen, se aprueban incondicionalmente. Si lo hacen, y las empresas que se fusionan no proponen compromisos adecuados para eliminar el impedimento, deben prohibirse las fusiones problemáticas para proteger a las empresas y los consumidores de precios más altos o una elección más limitada de bienes o servicios.



Las fusiones propuestas pueden prohibirse, por ejemplo, si las partes que se fusionan son competidores importantes o si la fusión debilitaría significativamente la competencia efectiva en el mercado, en particular mediante la creación o el fortalecimiento de un actor dominante.

C) APROBACIONES CON COMPROMISOS

No obstante, la mayoría de las fusiones problemáticas se aprueban, con condiciones (compromisos) específicas. En el transcurso del proceso de revisión de fusiones, las empresas tienen la oportunidad de proponer y negociar soluciones con la Comisión Europea. Por lo tanto, incluso si la Comisión Europea encuentra que una fusión propuesta podría distorsionar la competencia, las partes pueden comprometerse a tomar medidas para tratar de corregir este posible efecto.

Pueden comprometerse, por ejemplo, a vender parte del negocio combinado u otorgar licencias de tecnología a otro participante del mercado. Si la Comisión Europea está convencida de que los compromisos mantendrían o restaurarían la competencia en el mercado, protegiendo así los intereses de los consumidores, otorga una autorización condicional para que se lleve a cabo la fusión. Luego supervisa si las empresas que se fusionan cumplen sus compromisos y puede intervenir si no lo hacen.

D) ESQUEMA DEL PROCEDIMIENTO

<p>Paso I</p>	<p>Notificación a la Comisión Europea</p>	<p>La notificación es obligatoria para todas las concentraciones de dimensión comunitaria. Dichas concentraciones no podrán ejecutarse antes de su notificación ni hasta que haya sido declarada compatible con el mercado común en virtud de una decisión de la Comisión.</p> <p>La notificación debe realizarse ya sea después de la celebración del acuerdo, el anuncio de una oferta pública, la adquisición del control o después de la manifestación de una intención de buena fe para hacerlo.</p>
<p>Paso II</p>	<p>Determinar la dimensión comunitaria</p>	<p>En principio, la Comisión solo examina fusiones más grandes con una dimensión de la UE que alcanzan ciertos umbrales de volumen de negocios.</p> <p>Hay dos formas alternativas de alcanzar los umbrales de volumen de negocios para la dimensión de la UE.</p>



Paso II (cont.)

Determinar la dimensión comunitaria

La primera alternativa requiere:

- una facturación mundial combinada de todas las empresas fusionadas superior a 5 000 millones de euros, +
- un volumen de negocios en toda la UE para cada una de al menos dos de las empresas superior a 250 millones de euros.

La segunda alternativa requiere:

- una facturación mundial de todas las empresas fusionadas superior a 2500 millones de euros,
- +
 - un volumen de negocios combinado de todas las empresas que se fusionan superior a 100 millones de euros en cada uno de al menos tres Estados miembros,
 - o
 - un volumen de negocios de más de 25 millones de euros para cada una de al menos dos de las empresas en cada uno de los tres Estados miembros incluidos
- +
 - un volumen de negocios en toda la UE de cada una de al menos dos empresas de más de 100 millones de euros.

En ambas alternativas, no se cumple una dimensión de la UE si cada una de las empresas registra más de dos tercios de su volumen de negocios en toda la UE dentro de la misma Estado miembro.

Las fusiones más pequeñas que no tienen una dimensión de la UE pueden ser competencia de las autoridades de competencia de los Estados miembros.



<p>Paso III</p>	<p>Ver si procede un procedimiento simplificado</p>	<p>Si las empresas que se fusionan no operan en el mismo mercado o en mercados relacionados, o si solo tienen cuotas de mercado muy pequeñas que no alcanzan los umbrales de cuota de mercado especificados en el Reglamento 139/2004, la fusión normalmente no dará lugar a problemas de competencia significativos: la fusión, por lo tanto, la revisión se realiza mediante un procedimiento simplificado, que implica un control de rutina. Por encima de esos umbrales de cuota de mercado, la Comisión lleva a cabo una investigación completa.</p>
<p>Paso IV</p>	<p>I Fase de investigación</p>	<p>Después de la notificación, la Comisión tiene 25 días hábiles para analizar el trato durante una investigación de fase I. Más del 90% de todos los casos se resuelven en la Fase I, generalmente sin condiciones.</p> <p>Hay dos conclusiones principales de una investigación de fase I:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) La fusión se autoriza, ya sea incondicionalmente o sujeta a los remedios aceptados; o b) La fusión aún plantea problemas de competencia y la Comisión abre una investigación en fase II.
<p>Paso V</p>	<p>II Fase de investigación (si procede)</p>	<p>La Fase II es un análisis en profundidad de los efectos de la fusión sobre la competencia y requiere más tiempo. Se abre una investigación de Fase II cuando el caso no puede resolverse en la Fase I.</p> <p>A partir de la apertura de una investigación de Fase II, la Comisión tiene 90 días hábiles para tomar una decisión final sobre la compatibilidad de la transacción prevista con el Reglamento de concentraciones de la UE. Se pueden conceder prórrogas de 15 o 20 días hábiles.</p>
<p>Paso VI</p>	<p>Creación de un comité asesor</p>	<p>La Comisión, como Presidente del Comité Consultivo sobre concentraciones, convocará una reunión por iniciativa propia mediante el envío de invitaciones a las "autoridades competentes de los Estados miembros", tal como se establece en el artículo 19, apartado 5, del Reglamento de concentraciones.</p>



Paso VII	Establecimiento de compromisos	Si a la Comisión le preocupa que la fusión pueda afectar significativamente a la competencia, las empresas que se fusionan aceptar compromisos, es decir, proponer ciertas modificaciones al proyecto que garantizarían la competencia continua en el mercado. Las empresas pueden aceptar compromisos en la fase I o en la fase II.
Paso VIII	Adopción de una decisión final	Después de la investigación de la fase II, la Comisión puede: a) Aclarar incondicionalmente la fusión; o b) Aprobar la fusión sujeta a remedios; o c) Prohibir la fusión si las partes que se fusionan no han propuesto soluciones adecuadas a los problemas de competencia. Las versiones públicas definitivas de las decisiones se publican en el Diario Oficial de la Unión Europea.
Paso IX	Revisión judicial (si procede)	Todas las decisiones y conductas procesales de la Comisión están sujetas al control del Tribunal General y, en última instancia, del Tribunal de Justicia.

IV. PROHIBICIÓN DE LAS AYUDAS DE ESTADO (ARTÍCULO 107 DEL TFUE)

Artículo 107 **(antiguo artículo 87 TCE)**

1. Salvo que los Tratados dispongan otra cosa, 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.



2. Serán compatibles con el mercado interior:

- a) las ayudas de carácter social concedidas a los consumidores individuales, siempre que se otorguen sin discriminaciones basadas en el origen de los productos;
- b) las ayudas destinadas a reparar los perjuicios causados por desastres naturales o por otros acontecimientos de carácter excepcional;
- c) las ayudas concedidas con objeto de favorecer la economía de determinadas regiones de la República Federal de Alemania, afectadas por la división de Alemania, en la medida en que sean necesarias para compensar las desventajas económicas que resultan de tal división. Cinco años después de la entrada en vigor del Tratado de Lisboa, el Consejo podrá adoptar, a propuesta de la Comisión, una decisión por la que se derogue la presente letra.

3. Podrán considerarse compatibles con el mercado interior:

- a) las ayudas destinadas a favorecer el desarrollo económico de regiones en las que el nivel de vida sea anormalmente bajo o en las que exista una grave situación de subempleo, así como el de las regiones contempladas en el artículo 349, habida cuenta de su situación estructural, económica y social;
- b) las ayudas para fomentar la realización de un proyecto importante de interés común europeo o destinadas a poner remedio a una grave perturbación en la economía de un Estado miembro;
- c) las ayudas destinadas a facilitar el desarrollo de determinadas actividades o de determinadas regiones económicas, siempre que no alteren las condiciones de los intercambios en forma contraria al interés común;
- d) las ayudas destinadas a promover la cultura y la conservación del patrimonio, cuando no alteren las condiciones de los intercambios y de la competencia en la Unión en contra del interés común;
- e) las demás categorías de ayudas que determine el Consejo por decisión, tomada a propuesta de la Comisión.

Una empresa que recibe apoyo del gobierno obtiene una ventaja sobre sus competidores. Por tanto, el Tratado prohíbe en general las ayudas estatales a menos que estén justificadas por razones de desarrollo económico general. Para garantizar que se respete esta prohibición y que las exenciones se apliquen por igual en toda la Unión Europea, la Comisión Europea está a cargo de garantizar que las ayudas estatales cumplan con las normas de la Unión Europea.



A) DEFINICIÓN DE AYUDA DE ESTADO

Una ayuda de Estado se define como una ventaja, cualquiera que sea su forma, concedida por las autoridades públicas nacionales a las empresas de forma selectiva.

Por tanto, las subvenciones concedidas a particulares o las medidas generales abiertas a todas las empresas no están cubiertas por esta prohibición y no constituyen ayuda estatal (los ejemplos incluyen las medidas fiscales generales o la legislación laboral).

Para que una ayuda sea calificada como estatal, deben darse estas características:

- a) ha habido una intervención del Estado o a través de recursos estatales que pueden tomar una variedad de formas (por ejemplo, subvenciones, desgravaciones fiscales y de intereses, garantías, participaciones gubernamentales de la totalidad o parte de una empresa, o suministro de bienes y servicios en condiciones preferenciales;
- b) la intervención otorga al beneficiario una ventaja sobre una base selectiva, por ejemplo, para empresas o sectores industriales específicos, o para empresas ubicadas en regiones específicas;
- c) como resultado, la competencia ha sido o puede ser distorsionada; y
- d) es probable que la intervención afecte al comercio entre los Estados miembros.

A pesar de la prohibición general de las ayudas estatales, en algunas circunstancias las intervenciones gubernamentales son necesarias para el buen funcionamiento y la equidad económica. Por lo tanto, el Tratado deja margen para una serie de objetivos políticos con los que las ayudas estatales pueden considerarse compatibles. Estas exenciones se pueden encontrar en la legislación pertinente a las ayudas estatales.

B) VERIFICACIÓN DE LA EXISTENCIA DE UNA AYUDA DE ESTADO

El control de las ayudas estatales en la Unión Europea requiere la notificación previa de todas las nuevas medidas de ayuda a la Comisión. Los Estados miembros deben esperar la decisión de la Comisión antes de poder aplicar la medida.

Hay algunas excepciones a la notificación obligatoria, por ejemplo:

- a) ayudas cubiertas por una exención por categorías;
- b) ayudas de *minimis* que, entre otras, no supere los 200000 € por empresa durante cualquier período de 3 ejercicios fiscales; o
- c) ayudas concedidas en el marco de un régimen de ayudas ya autorizado por la Comisión.

Cada notificación da lugar a una investigación preliminar por parte de la Comisión. Desde el momento en que recibe una notificación completa, la Comisión tiene dos meses (20 días hábiles) para decidir si:



- a) no hay ayuda en el sentido de las normas de la UE;
- b) la ayuda es compatible con las normas de la UE; o
- c) Quedan serias dudas sobre la compatibilidad de la medida notificada con las normas sobre ayudas estatales de la UE, lo que ha dado lugar a una investigación en profundidad.

Las medidas de ayuda solo pueden ejecutarse después de la aprobación de la Comisión. La Comisión también tiene la facultad de exigir a un Estado miembro que recupere ayudas estatales incompatibles.

C) APLICACIÓN DEL REGLAMENTO (UE) NO 651/2014 DE LA COMISIÓN DE 17 DE JUNIO DE 2014 POR EL QUE SE DECLARAN DETERMINADAS CATEGORÍAS DE AYUDAS COMPATIBLES CON EL MERCADO INTERIOR EN APLICACIÓN DE LOS ARTÍCULOS 107 Y 108 DEL TRATADO

Ayudas de finalidad regional	<ul style="list-style-type: none"> a) Ayudas regionales a la inversión y de funcionamiento b) Ayudas al desarrollo urbano
Ayudas a las PYME	<ul style="list-style-type: none"> a) Ayudas a la inversión en favor de las PYME b) Ayudas a las PYME para servicios de consultoría c) Ayudas a las PYME para su participación en ferias comerciales d) Ayudas a los costes de cooperación en que incurran las PYME que participen en proyectos de cooperación e) territorial europea
Ayudas para el acceso de las PYME a la financiación	<ul style="list-style-type: none"> a) Ayudas a la financiación de riesgo b) Ayudas destinadas a nuevos proyectos empresariales c) Ayudas a plataformas de negociación alternativas especializadas en PYME d) Ayudas para costes de prospección



<p>Ayudas de investigación y desarrollo e innovación</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Ayudas a proyectos de investigación y desarrollo b) Ayudas a la inversión para infraestructuras de investigación c) Ayudas a las agrupaciones empresariales innovadoras d) Ayudas a la innovación en favor de las PYME e) Ayudas a la innovación en materia de procesos y organización f) Ayudas de investigación y desarrollo en el sector de la pesca y la acuicultura
<p>Ayudas a la formación</p>	
<p>Ayudas en favor de trabajadores desfavorecidos y de trabajadores con discapacidad</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Ayudas para la contratación de trabajadores desfavorecidos en forma de subvenciones salariales b) Ayudas para el empleo de trabajadores con discapacidad en forma de subvenciones salariales c) Ayudas para compensar los costes adicionales del empleo de trabajadores con discapacidad d) Ayudas destinadas a compensar los costes de la asistencia prestada a los trabajadores desfavorecidos
<p>Ayudas para la protección del medio ambiente</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Ayudas a la inversión que permitan a las empresas ir más allá de las normas de la Unión en materia de protección medioambiental o incrementar el nivel de protección medioambiental en ausencia de normas de la Unión b) Ayudas a la inversión para la adaptación anticipada a futuras normas de la Unión c) Ayudas a la inversión destinadas a medidas de eficiencia energética



<p style="text-align: center;">Ayudas para la protección del medio ambiente (cont.)</p>	<p>d) Ayudas a la inversión para proyectos de eficiencia energética de edificios</p> <p>e) Ayudas a la inversión destinadas a la cogeneración de alta eficiencia</p> <p>f) Ayudas a la inversión para la promoción de la energía procedente de fuentes renovables</p> <p>g) Ayudas de funcionamiento para la promoción de la electricidad procedente de fuentes renovables</p> <p>h) Ayudas de funcionamiento para la promoción de la energía procedente de fuentes renovables en instalaciones de pequeña escala</p> <p>i) Ayudas en forma de reducciones de impuestos medioambientales con arreglo a la Directiva 2003/96/CE</p> <p>j) Ayudas a la inversión para el saneamiento de terrenos contaminados</p> <p>k) Ayudas a la inversión para sistemas urbanos de calefacción y refrigeración energéticamente eficientes</p> <p>l) Ayudas a la inversión para el reciclado y la reutilización de residuos</p> <p>m) Ayudas a la inversión destinadas a infraestructuras energéticas</p> <p>n) Ayudas para estudios medioambientales</p>
<p style="text-align: center;">Ayudas destinadas a reparar los perjuicios causados por determinados desastres naturales</p>	
<p style="text-align: center;">Ayudas de carácter social para el transporte en favor de residentes en regiones alejadas</p>	



Ayudas para infraestructuras de banda ancha	
Ayudas a la cultura y la conservación del patrimonio	a) Regímenes de ayudas para obras audiovisuales
Ayudas a infraestructuras deportivas y recreativas multifuncionales	
Ayudas para infraestructuras locales	

D) CONSULTAS SECTORIALES

La revisión de 2013 del Reglamento de procedimiento sobre ayudas estatales introdujo la posibilidad de realizar investigaciones sobre el sector de las ayudas estatales, lo que anteriormente solo era posible como parte del control antimonopolio y de fusiones.

Las investigaciones sobre el sector de las ayudas estatales pueden iniciarse en situaciones en las que las medidas de ayuda estatal puedan falsear la competencia en varios Estados miembros, o cuando las medidas de ayuda existentes ya no sean compatibles con el marco reglamentario.

E) TRANSPARENCIA

La posibilidad de consulta pública de las ayudas estatales da acceso a los datos de concesión de ayudas estatales individuales proporcionados por los Estados miembros de conformidad con los requisitos europeos de transparencia para las ayudas estatales.

Ciudadanos y empresas pueden acceder fácilmente a la información sobre las ayudas concedidas: nombre del beneficiario, importe, ubicación, sector y objetivo. El objetivo de los requisitos de transparencia es promover la rendición de cuentas de las autoridades otorgantes y reducir las asimetrías en el mercado de las ayudas estatales.

Según el artículo 6 del Reglamento (CE) 794/2004 de la Comisión, la Comisión Europea debe publicar anualmente una sinopsis de las ayudas estatales (“Marcador de ayudas estatales” o “Marcador”) basada en los informes de gastos proporcionados por los Estados miembros.

El Marcador es el instrumento de evaluación comparativa de la Comisión Europea para las ayudas estatales. Se puso en marcha en julio de 2001 para proporcionar una fuente de información transparente y de acceso público sobre la situación general de las ayudas estatales en los Estados miembros y sobre las actividades de control de ayudas estatales de la Comisión.



Es especialmente el Marcador de 2021 tras las ayudas otorgadas para la recuperación de la COVID-19. El informe puede consultarse en https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip_22_5369

V. SITUACIÓN ESPECIAL DE LOS DENOMINADOS SERVICIOS DE INTERÉS ECONÓMICO GENERAL (SIEG). EL ART. 106 DEL TFUE

Artículo 106 (antiguo artículo 86 TCE)

1. Los Estados miembros no adoptarán ni mantendrán, respecto de las empresas públicas y aquellas empresas a las que concedan derechos especiales o exclusivos, ninguna medida contraria a las normas de los Tratados, especialmente las previstas en los artículos 18 y 101 a 109, ambos inclusive.
2. Las empresas encargadas de la gestión de servicios de interés económico general o que tengan el carácter de monopolio fiscal quedarán sometidas a las normas de los Tratados, en especial a las normas sobre competencia, en la medida en que la aplicación de dichas normas no impida, de hecho o de derecho, el cumplimiento de la misión específica a ellas confiada. El desarrollo de los intercambios no deberá quedar afectado en forma tal que sea contraria al interés de la Unión.
3. La Comisión velará por la aplicación de las disposiciones del presente artículo y, en tanto fuere necesario, dirigirá a los Estados miembros directivas o decisiones apropiadas.

El punto de partida en el año 1951 era el de mercados monopolísticos cuyos operadores eran de titularidad estatal. Desde entonces, la Unión Europea ha sido el gran catalizador de un proceso de liberalización de diversos mercados. Ello ha conllevado a abandonar la idea “clásica” de servicio público en diversas materias, así como a revisar las consecuencias derivadas de la habilitación de nuevos operadores para la prestación de estos servicios.

Este proceso, iniciado con las primeras Comunidades y rápidamente consolidado, tiene su origen, principalmente, en los avances tecnológicos que han permitido variar sustancialmente las condiciones económicas en la prestación de los servicios afectados. Pero no ha de obviarse la importancia del viraje político e ideológico en lo referente a la asunción del libre mercado y la competencia, en dónde la entrada de operadores privados en régimen de libre competencia es aceptada y se considera que además puede garantizar igualmente un servicio de calidad y eficiente.

El desarrollo tecnológico ha puesto en cuestión la clásica idea de que la estructura económica de la prestación de servicios suponga notables dificultades para la existencia de más de un operador en el mercado.



A lo anterior cabe añadir cómo la existencia de monopolios no sólo se califica de innecesaria, sino que además la Unión la considera contraproducente para el alcance de los objetivos del mercado único. Entre otras razones, para evitar el ya estudiado fenómeno de la “captura del regulador” por el operador, al existir relaciones necesariamente estrechas entre ambos y porque desincentiva la investigación y desarrollo de nuevas respuestas técnicas (que si bien son básicas para las nuevas empresas en tanto los avances que logren les facilitarán el acceso al mercado y las situarán en posición de ventaja competitiva no representan grandes alicientes para el operador monopolístico ya instalado, que no suele estar por ello dispuesto a asumir excesivos costes).

Se considera que, una vez desplegada la red básica, el mantenimiento de las prerrogativas monopolísticas deja de tener sentido, y que la consecución de un mejor y más barato servicio pasa por la apertura del mercado a la competencia. Se trata de una opción política que se extiende desde la Unión Europea, una vez comprobado los resultados que las incursiones en esta vía estaban proporcionando en Estados Unidos o, en menor medida, en el Reino Unido. No debe olvidarse, sin embargo, que no sólo la idea de lograr repercutir los beneficios del proceso de mejoras tecnológicas en los consumidores está presente en los primeros trabajos comunitarios sobre este asunto.

A su vez, la liberalización de ciertos servicios públicos impulsados por la Unión (servicios postales, red eléctrica, transportes o telecomunicaciones, entre otros) se ajusta necesariamente al marco normativo impuesto en los Tratados constitutivos y en sus sucesivas reformas. Llegado a este punto, y a modo introductorio, dos son los principales límites que nos encontramos en el año 2017 (si bien se remontan a 1956 con el TCEE):

— En primer lugar, el principio de neutralidad, recogido en el actual Art. 345 del texto consolidado del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (en adelante TFUE). Según dicho artículo, la Unión “no prejuzga en modo alguno el régimen de propiedad en los Estados miembros”. Consecuentemente, queda vetada cualquier política europea que interfiera en el régimen de titularidad que cada Estado miembro fija. Cabe añadir, como veremos a continuación, que la empresa pública no debe recibir, sin control, ayuda de ningún tipo que distorsione la competencia.

— En segundo lugar, la excepción contenida en el apartado 2 del Art. 106 TFUE, en dónde se establece que: “Las empresas encargadas de la gestión de servicios de interés económico general o que tengan el carácter de monopolio fiscal quedarán sometidas a las normas de los Tratados, en especial a las normas sobre competencia, en la medida en que la aplicación de dichas normas no impida, de hecho, o de derecho, el cumplimiento de la misión específica a ellas confiada. El desarrollo de los intercambios no deberá quedar afectado en forma tal que sea contraria al interés de la Unión”.

A la luz de este precepto extraemos como, en los casos señalados, la prestación de ciertos servicios se puede llevar a cabo en un régimen que se sustraiga a los principios habituales de la libre competencia.

A) CRITERIOS TRAS EL ASUNTO ALTMARK

Según la jurisprudencia Altmark, la compensación por la prestación de servicios de interés general no equivale a ayuda estatal (y por lo tanto no está sujeta a notificación previa y a la aprobación por la Comisión) solamente cuando se cumplan cuatro condiciones:

- 1) Se debe haber encomendado al beneficiario una misión de servicio público claramente definida;
- 2) Los parámetros para calcular los pagos de compensación deben establecerse por adelantado de manera objetiva y transparente;



- 3) La compensación no debe ser superior al coste incurrido en la prestación del servicio público menos los ingresos obtenidos de dicha prestación (sin embargo, la compensación puede incluir un beneficio razonable);
- 4) Se elija al beneficiario mediante concurso público o la compensación no sea superior a los costes de una empresa bien gestionada que disponga de los medios adecuados para la prestación del servicio público.

Partiendo de esta base, la compensación por la prestación de servicio público no es una forma de ayuda estatal que se deba notificar cuando se elige al beneficiario en virtud de un concurso abierto y transparente. Tampoco existe ayuda si el Estado puede demostrar que el beneficiario de la compensación pública no recibe más que el coste adicional neto (después de restar los ingresos) que una empresa bien gestionada y equipada realizaría en concepto de la prestación del servicio.

B) EL PAQUETE NORMATIVO EN MATERIA DE SIEG

Comunicación que responde a la petición de aclarar conceptos básicos sobre ayudas estatales relativos a los SIEG

Realiza de manera comprensiva y práctica, de los conceptos de ayuda de estado por parte de la Unión Europea en referencia a los SIEG, proporcionando adicionalmente explicaciones de problemas clave

Contiene una recopilación que recoge respecto a la jurisprudencia más relevante del Tribunal de Justicia en esta materia y la práctica en la toma de decisiones de la Comisión.

Facilita a los proveedores de servicios públicos el uso de las de reglas de ayudas estatales a nivel nacional, regional y local.

Decisión modificada, eximiendo a los Estados miembros de la obligación de notificar a la Comisión las compensaciones por servicio público para determinadas categorías de SIEG

En vigor desde el 31 de enero de 2012, deroga a su antecesora, la Decisión 2005/842/CE. Esta nueva Decisión, en consonancia con la anterior, especifica las condiciones en las cuales una compensación a empresas proveedoras de servicios públicos es compatible con las reglas de ayudas de Estado de la Unión Europea y por tanto, no tiene por qué ser notificada a la Comisión con carácter previo. En otras palabras, su objetivo es que la obligación de servicio público esté claramente definida y que no se dé ninguna sobrecompensación por su explotación.



Marco revisado (Comunicación de la Comisión) para la evaluación de compensaciones por grandes importes concedidas a operadores de fuera del ámbito de los servicios sociales

En este nuevo marco se especifican las condiciones para que las compensaciones no cubiertas por la Decisión anteriormente analizada se consideren compatibles de acuerdo a las normas sobre ayudas de Estado. Básicamente, estas compensaciones no exentas deberán ser siempre notificadas a la Comisión para que ésta pueda evaluar la compatibilidad de las mismas con el mercado interior. Cuando una medida de interés económico general tiene el potencial de crear graves distorsiones en la competencia, la Comisión llevará a cabo una evaluación en profundidad de su impacto. En tales casos, la Comisión evaluará si las distorsiones se pueden remediar a través de condicionantes o compromisos por parte de los Estados miembros.

Reglamento “de minimis”, por el que las compensaciones inferiores a un determinado umbral estarán excluidas del ámbito de control de las ayudas estatales

El Reglamento de minimis (que no existía en el paquete inicial de 2005) exime a los Estados miembros de la obligación de notificar previamente a la Comisión para la aprobación de ciertas ayudas y subvenciones que cumplan determinados requisitos. En el anterior Reglamento de minimis⁴¹² (que no era específico para los SIEG), en líneas generales, las ayudas por un valor de hasta 200.000 €, otorgadas por un período de tres años, no se consideraban ayudas estatales. Esto se debe a que el impacto negativo sobre la competencia se considera inexistente. El nuevo Reglamento eleva esta cantidad hasta los 500.000 € durante cualquier periodo de tres ejercicios fiscales. Este cambio responde al interés por parte de la Comisión en adoptar unos requisitos a fin de lograr una verdadera simplificación frente a los servicios locales. Por tanto, el nuevo umbral de minimis es superior al anterior. Esto se justifica debido a que el proveedor de SIEG incurre en costes netos ligados a la obligación de servicio público que otros proveedores del mismo servicio no incurren. Por línea general, la ventaja potencial de un proveedor de SIEG es menor que el importe de la indemnización concedida.



F) EL DERECHO DE LA COMPETENCIA TRAS LA COVID-19

La Unión Europea es plenamente consciente de las consecuencias sociales y económicas desencadenadas por el COVID-19. Los diferentes instrumentos de competencia de la UE tienen mecanismos para tener en cuenta la situación del mercado y la evolución económica.

Las normas de competencia aseguran una igualdad de condiciones entre las empresas. Este objetivo sigue siendo pertinente también en un período en el que las empresas y la economía en su conjunto sufren condiciones de crisis.

Por ello, las Autoridades Nacionales de Competencia entienden que esta situación extraordinaria puede desencadenar en la necesidad de que las empresas cooperen para asegurar el suministro y la distribución justa de productos escasos a todos los consumidores.

En las circunstancias actuales, la Unión Europea no intervendrá activamente contra las medidas temporales puestas en marcha para evitar la escasez de suministro.

Teniendo en cuenta las circunstancias actuales, es poco probable que tales medidas sean problemáticas, ya que no equivaldría a una restricción de la competencia en virtud del artículo 101 TFUE.

Si las empresas tienen dudas sobre la compatibilidad de tales iniciativas de cooperación con la legislación de competencia de la UE, pueden dirigirse a la Comisión, al Órgano de Vigilancia de la AELC o la autoridad de competencia en cuestión en cualquier momento para una orientación informal.

Al mismo tiempo, es de suma importancia asegurar que los productos considerados esenciales para proteger la salud de los consumidores en la situación actual (por ejemplo, mascarillas y gel desinfectante) permanecen disponibles a precios competitivos. Por lo tanto, la Unión Europea no dudará en emprender acciones contra empresas que se aprovechan de la coyuntura actual cartelizando o abusando de su posición de dominio.

En este contexto, la Unión Europea resalta que las reglas existentes permiten a los fabricantes establecer precios máximos para sus productos. Esto podría resultar útil para limitar precios injustificados o aumentar el nivel de distribución.

G) BIBLIOGRAFÍA

BENEYTO, J. M./MAILLO, J. (Dirs.): Tratado de Derecho de la Competencia, 2ª edición, 2 Vols., Bosch Wolter Kluwers, Barcelona, 2017.

BENEYTO, J. M./MAILLO, J. (Dirs.): La lucha contra los cárteles en España, Thomson Reuters Aranzadi, 2015.

MAILLO, J.: "Derecho UE de la Competencia: Restricciones Públicas", en BENEYTO, J. M./MAILLO, J./BECERRIL, B. (eds.): Tratado de Derecho y Políticas de la Unión Europea, Vol. VII, Thomson Reuters Aranzadi, 2016.

MONTI, G.: "Derecho UE de la Competencia: Restricciones Privadas", en BENEYTO, J. M./MAILLO, J./BECERRIL, B. (eds.): Tratado de Derecho y Políticas de la Unión Europea, Vol. VII, Thomson Reuters Aranzadi, 2016.



ORTIZ, L./MAILLO, J./IBAÑEZ, P./LAMADRID,A.: Manual de Derecho de la Competencia, Ed. Tecnos, Madrid, 2008 (reimpresión 2011)

PEDRAZ CALVO, M./ORDÓÑEZ SOLÍS, D: (Coors.), El Derecho Europeo de la Competencia y su Aplicación en España. Liber Amicorum en homenaje a Santiago Martínez Lage, Fundación Wolters Kluwer, Madrid, 2014

RODRÍGUEZ MIGUEZ, J. A.: “La regulación de las ayudas públicas en la nueva Ley de Defensa de la Competencia” en Noticias de la Unión Europea, nº 300 (Monográfico Ley de Defensa de la Competencia), enero, 2010, pp. 45 a 57.

CNC (CNMC): Guía para la elaboración de Memorias de Competencia https://www.cnmc.es/sites/default/files/1185627_7.pdf

CNC (CNMC): Glosario de la Competencia: <http://www.cncompetencia.es/Inicio/FAQ/Glosario/tabid/101/Default.aspx>

HERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, F.: “Precios excesivos y Defensa de la Competencia”, en Estudios de Derecho Mercantil. Libro homenaje al Prof. Dr. Dr. h.c. José Antonio Gómez Segade, Marcial Pons, Madrid, 2013, pp. 343 a 465.

MAÍLLO GONZÁLEZ-ORÚS, J./ MILLA MARÍN, P.: 50 años de lucha contra los carteles en España y perspectivas de futuro. Call for papers: “Medio siglo de aplicación de las normas de competencia en España”, 14 de junio de 2013.

RODRÍGUEZ MIGUEZ, J. A.: “El régimen de ayudas de Estado en la Unión Europea y sus efectos en España”, en PEDRAZ CALVO, M./ORDÓÑEZ SOLÍS, D: (Coors.), El Derecho Europeo de la Competencia y su Aplicación en España. Liber Amicorum en homenaje a Santiago Martínez Lage, Fundación Wolters Kluwer, Madrid, 2014, pp. 333 a 362.

H) DIRECTORIO Y PUNTOS DE INFORMACIÓN

European Competition Network https://competition-policy.ec.europa.eu/european-competition-network_en

Dirección General de Competencia de la Comisión Europea https://ec.europa.eu/info/departments/competition_en / https://ec.europa.eu/info/departments/competition_es#contact

Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia <https://www.cnmc.es/>

Centro de Política de la Competencia y Regulación de la Universidad CEU San Pablo <https://www.idee.ceu.es/cpcr>



I) RESUMEN

La libre competencia es un elemento clave para una economía de mercado abierta. Estimula la competitividad económica y ofrece a los consumidores una gama más amplia de productos y servicios a precios más competitivos.

La política de competencia de la Unión Europea garantiza que la competencia no se vea falseada en el mercado interior, velando por que se apliquen normas similares a todas las empresas que operan dentro del espacio europeo. En el título VII del capítulo 1 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea se sientan las bases de las normas comunitarias en materia de competencia.

El Tratado prohíbe las ayudas estatales, aunque existen excepciones. Una ayuda estatal puede estar justificada, por ejemplo, por servicios de interés económico general. Debe demostrarse que no falsea la competencia de manera que sea contraria al interés público.

J) GLOSARIO

Competencia	Situación de empresas que rivalizan en un mercado ofreciendo o demandando un mismo producto o servicio.
DG Comp.	Dirección General de Competencia de la Comisión Europea
CNMC	Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.
ECN	European Competition Network
ANC	Autoridades Nacionales de Competencia.
Mercado de referencia	El mercado de referencia combina el mercado de productos y el mercado geográfico, definidos de la siguiente manera: <ul style="list-style-type: none">– Un mercado de producto de referencia comprende la totalidad de los productos y servicios que los consumidores consideren intercambiables o sustituibles en razón de sus características, su precio o el uso que se prevea hacer de ellos.



Mercado de referencia (cont.)	<p>– Un mercado geográfico de referencia comprende la zona en la que las empresas afectadas desarrollan actividades de suministro de los productos y de prestación de los servicios de referencia, en la que las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas.</p>
Cártel	<p>Grupo de empresas independientes que se unen de manera secreta para fijar precios, limitar la producción o repartirse mercados o clientes entre ellas.</p>
Derecho antitrust	<p>Las normas antimonopolio prohíben los acuerdos entre operadores del mercado que restringirían la competencia y el abuso de posición dominante.</p>
Restricción vertical	<p>Restricciones que una empresa situada en un determinado punto de la cadena de relaciones interempresariales impone a otra empresa.</p>
Restricción horizontal	<p>Acuerdos celebrados entre empresas situadas en niveles distintos de las cadenas de producción o distribución.</p>
Concentración empresarial	<p>Situación en la que dos o más empresas se encuentran unidas con el objetivo de ampliar su capacidad y poder de mercado.</p>
Ayuda de Estado	<p>La ayuda estatal se define como una ventaja, cualquiera que sea su forma, concedida por las autoridades públicas nacionales a las empresas de forma selectiva.</p>
Servicio de Interés Económico General	<p>Actividades de servicio comercial que cumplen misiones de interés general y que están sujetas a obligaciones específicas de servicio público. Entre ellos figuran las redes de transporte, energía, comunicación y los servicios postales.</p>



K) TEST DE AUTOEVALUACIÓN

1. Según el Art. 3.3 del Tratado de la Unión Europea

- a) La Unión Europea tiene como objetivo crear un sistema intervencionista
- b) La Unión establecerá un mercado interior. Obrará en pro del desarrollo sostenible de Europa basado en un crecimiento económico equilibrado y en la estabilidad de los precios, en una economía social de mercado altamente competitiva (...)
- c) Se primará el libre mercado sin ningún tipo de regulación ni injerencia por parte de las administraciones públicas

2. Según el Art 3.1 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, la Unión dispondrá de competencia exclusiva en:

- a) Política de consumidores
- b) Políticas en materia penal
- c) El establecimiento de las normas sobre competencia necesarias para el funcionamiento del mercado interior

3. En Derecho de la Competencia, entendemos por “competencia”:

- a) Disputa o contienda entre dos o más personas sobre algo
- b) Oposición o rivalidad entre dos o más personas que aspiran a obtener la misma cosa
- c) Situación de empresas que rivalizan en un mercado ofreciendo o demandando un mismo producto o servicio.

4. Por qué es importante el Derecho de la Competencia:

- a) Incrementa el bienestar económico porque supone un motor para la eficiencia económica
- b) Incrementa el bienestar económico porque mejora la productividad
- c) Las dos opciones anteriores son correctas

5. En el caso de la Unión Europea, las disposiciones básicas en materia de Derecho de la Competencia las encontramos en:

- a) Disposiciones aplicables a las empresas: Art. 101 al 106 del TFUE
- b) Ayudas otorgadas por los Estados: Art. 107 al 109 del TFUE
- c) Ambas respuestas son correctas (Art. 101 al 109 del TFUE)



6. Se someten a un control ex-post (son actividades prohibidas):

- a) Los acuerdos empresariales que por objeto o efecto distorsionen la competencia (especialmente los cárteles)
- b) El Abuso de posición de dominio por parte de una o varias empresas o asociaciones de empresas
- c) Ambas respuestas son correctas

7. En la Unión Europea, se someten a control “ex ante”, y por lo tanto son de obligatoria comunicación previa:

- a) Las concentraciones empresariales y las ayudas de Estado
- b) Las estrategias de marketing
- c) Las estrategias de mercado de las empresas

8. Un mercado de productos de referencia comprende:

- a) todos los productos y/o servicios que el consumidor considere intercambiables o sustituibles debido a sus características, su precio y el uso al que se destinan
- b) todos los productos y/o servicios que el consumidor considere intercambiables o sustituibles sólo debido a sus características
- c) todos los productos y/o servicios que el consumidor considere intercambiables o sustituibles sólo debido a su precio

9. Un mercado geográfico de referencia comprende:

- a) un territorio cualquiera
- b) el territorio en el cual las empresas de referencia son contratadas para la oferta de bienes y servicios en cuestión y en el cual las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas
- c) Dos áreas regionales y/o Estados

10. Los cárteles son:

- a) Acuerdos secretos o prácticas concertadas entre dos o más competidores cuyo objetivo consiste en coordinar su comportamiento competitivo en el mercado o influir en los parámetros de la competencia mediante prácticas tales como la fijación de precios de compra o de venta u otras condiciones comerciales, la asignación de cuotas de producción o de venta, el reparto de mercados, incluidas las colusiones en licitaciones, las restricciones de las importaciones o exportaciones o las medidas anticompetitivas contra otros competidores.
- b) Acuerdos entre fabricantes de armas
- c) Acuerdos entre distribuidores de drogas



SOLUCIONARIO TEST DE AUTOEVALUACIÓN:

1-B

2-C

3-C

4-C

5-C

6-C

7-A

8-A

9-B

10-A