

LA LENTA GESTACIÓN DE LA POLÍTICA COMUNITARIA DE FUSIONES^{1 2}

Por PATRICIA GARCÍA-DURÁN HUET

SUMARIO:

1. LAS TEORÍAS NEO-FUNCIONALISTA Y REALISTA.—2. METODOLOGÍA Y RESULTADOS.—3. UN FACTOR SIEMPRE PRESENTE.—4. CAPACIDAD PARA CONVENCER.—CONCLUSIÓN.—BIBLIOGRAFÍA

El Reglamento de la Comunidad Económica Europea (CEE) para el control de concentraciones entre empresas «de dimensión europea» constituye la ampliación más importante de la legislación comunitaria de la competencia desde los años cincuenta. El control de fusiones entre empresas estaba explícitamente contemplado en el Tratado de París de 1951 constitutivo de la primera comunidad europea, pero la CEE fue creada en 1957 sin referencia alguna a este tipo de medidas. La Comisión Europea presentó por primera vez una propuesta de reglamento para el control de fusiones al Consejo de Ministros en 1973. Sin embargo, tal reglamento comunitario sólo pudo ser aprobado, por unanimidad y siguiendo el procedimiento de consulta, dieciséis años después, en 1989, tras cinco nuevas propuestas

¹ Este artículo se basa en la tesis doctoral de la autora, realizada en la London School of Economics gracias al programa de becas «la Caixa»-British Council.

² Este artículo se refiere a «fusiones» en un sentido amplio, englobando la amplia variedad de acuerdos legales que recogen las legislaciones nacionales y la comunitaria relativas al control de operaciones de crecimiento externo de las empresas (tanto fusiones como adquisiciones y ciertas «joint ventures»).

por parte de la Comisión³. Teniendo en cuenta que, en la opinión de varios académicos y funcionarios europeos, la propuesta de 1973 era bastante similar a la de 1988 que finalmente llevó a un acuerdo (Sachwald, 1994; Woolcock, 1989): ¿Por qué fue posible llegar a un acuerdo sobre un reglamento para el control de fusiones entre empresas en 1989 y no antes?

Para comprender la evolución de este importante pilar del derecho de la competencia comunitario es necesario entender cómo y por qué, después de dieciséis años de debate, doce países soberanos decidieron transferir parte de su autonomía en el ámbito del control de fusiones entre empresas a las instituciones europeas. Además, la experiencia europea puede ser muy relevante en el marco del actual debate sobre como asegurar la competencia en el ámbito internacional.

Autores como Woolcock (1989), Hölzler (1990) o Schwartz (1993) han escrito sobre las causas que llevaron a las cláusulas del acuerdo de 1989. Además, Armstrong y Bulmer (1998) han analizado la evolución de la política europea de fusiones desde el punto de vista del enfoque neo-institucionalista («new institutionalism»). Estos estudios pueden ayudar a aclarar por qué fue posible un acuerdo en 1989 pero no ofrecen una explicación de por qué pudo llegarse a un acuerdo en 1989 y no antes. ¿Qué factores, presentes a finales de los años ochenta, estaban ausentes en anteriores períodos de negociación?

Este artículo, que resume algunos aspectos de García-Durán Huet (1999), pone de manifiesto que para identificar estos factores, y entender la evolución de la política europea de fusiones entre empresas hasta 1990, es necesario tener en cuenta los postulados de dos teorías de la integración europea: la neo-funcionalista y la realista.

1. LAS TEORÍAS NEO-FUNCIONALISTA Y REALISTA

La principal división teórica en el estudio de la integración europea se da entre la teoría realista y la neo-funcionalista. La mayoría de los

³ La primera propuesta de reglamento sobre el control de concentraciones entre empresas de la Comisión fue presentada al Consejo de Ministros el 20 de julio de 1973 (DO 1973 C 92 p. 1). Las siguientes propuestas fueron presentadas respectivamente el 16 de diciembre de 1981 (DO 1982 C 36 p. 3); el 7 de febrero de 1984 (DO 1984 C 51 p. 8); el 2 de diciembre de 1986 (DO 1986 C 324 p. 5); el 25 de abril de 1988 (DO 1988 C 130 p. 4) y el 30 de noviembre de 1988 (DO 1989 C 22 p. 14).

estudiosos de la integración se acoge a uno u otro enfoque para explicar el proceso por el cual los Estados miembros transfieren parte de su autonomía a una estructura institucional común de forma a permitir el establecimiento de normas o políticas comunes. El análisis aquí presentado, no obstante, concluye que ambas teorías son necesarias para explicar por qué se pudo llegar a un acuerdo sobre un reglamento comunitario de fusiones en 1989 y no antes.

La teoría neo-funcionalista postula que, sobre la base de un primer gran acuerdo intergubernamental, la interdependencia económica alimenta las fuerzas internas del proceso de integración creando «efectos propagación» o «spillovers» funcionales y políticos que son maximizados por las instituciones supranacionales. Así, debido a que en las economías modernas es imposible aislar un sector del resto, sólo se consigue integrar con éxito un sector si se integran también las áreas contiguas («spillover» funcional). Además, los grupos de interés que operan en los diferentes Estados miembros, y en particular los empresariales, se dan cuenta de los beneficios que supone la integración, forman grupos de presión transnacionales y presionan a sus gobiernos para que amplíen el proceso de integración («spillover» político). Por último, las instituciones supranacionales europeas —la Comisión, el Parlamento y el Tribunal de Justicia— se encargan de maximizar ambos efectos «spillover», formando coaliciones con los grupos de presión transnacionales, aun en contra de la resistencia de los gobiernos nacionales.

En otras palabras, los neo-funcionalistas defienden que el proceso de integración tiene una dinámica interna propia, basada en los mencionados «spillovers» funcionales y políticos así como en la autonomía de las instituciones supranacionales. Un acuerdo en un ámbito se transmite a otros ámbitos, viéndose los gobiernos de los Estados miembros arrastrados por las fuerzas internas del proceso e incapaces de ofrecer demasiada resistencia. (Haas, 1958; 1964; 1968; Lindberg, 1963; Cram, 1996)

Para los realistas, en cambio, la integración es sólo una posible respuesta política de los Estados a una creciente interdependencia económica. La integración está al servicio de los intereses de los Estados miembros, especialmente de los más poderosos, y es controlada por éstos a través del Consejo de Ministros y del Consejo Europeo. Las instituciones supranacionales europeas (Comisión, Parlamento y Tribunal de Justicia) sólo tienen un papel pasivo en el proceso de integración: facilitan acuerdos intergubernamentales en áreas en que los intereses de los Estados coinci-

den; y, aunque los grupos de interés de cada Estado contribuyen a la formación de las preferencias de su gobierno, no juegan ningún papel en el ámbito europeo. Los únicos actores a tener en cuenta en el ámbito comunitario son los gobiernos de los Estados miembros. Sólo se dará un proceso de integración si ello satisface las preferencias de los gobiernos de los Estados miembros con más recursos o capacidad de acción. Dichas preferencias vendrán determinadas por su preocupación por preservar la soberanía nacional y nunca por el propio proceso de integración. (Moravcsik, 1993; Hix, 1994; Cram, 1996)

Por tanto, aunque ambas teorías aceptan que la interdependencia económica está en el origen del proceso de integración, cada una de ellas concentra su análisis en diferentes actores: la realista en los gobiernos de los Estados miembros y la neo-funcionalista en actores supranacionales y transnacionales. El análisis aquí resumido evidencia, no obstante, que tanto los gobiernos de los Estados miembros más poderosos como las instituciones supranacionales y los grupos de interés tuvieron un papel en la lenta gestación de la política comunitaria de fusiones.

2. METODOLOGÍA Y RESULTADOS

El objetivo era determinar por qué sólo fue posible un acuerdo sobre un reglamento comunitario para el control de las fusiones entre empresas en 1989. La hipótesis de trabajo era que para contestar satisfactoriamente a esta pregunta es necesario tener en cuenta tanto la teoría neo-funcionalista como la realista. La estrategia seguida fue la de operacionalizar ambas teorías en relación con el caso de estudio para determinar si se podía descartar alguna de ellas como fuente de explicación.

La teoría neo-funcionalista sostiene que la integración es el resultado de «spillovers» y de la presión de las instituciones supranacionales. Por tanto, si esta teoría es válida, un acuerdo sobre un reglamento comunitario sobre fusiones hubiese sido posible en 1989 y no antes porque sólo a finales de los años ochenta se habrían dado simultáneamente los tres factores siguientes: una presión de las tres instituciones supranacionales a favor de un reglamento comunitario de fusiones; una presión de los empresarios europeos a favor de un control comunitario de las fusiones («spillover» político); y la necesidad de aprobar tal reglamento comunitario para asegurar otro objetivo común específico («spillover» funcional).

La teoría realista considera que la integración es el resultado de negociaciones intergubernamentales que reflejan los intereses nacionales y el poder relativo de los Estados miembros. Para entender cualquier proceso de integración cabe examinar solamente un factor: la postura defendida por los representantes de Gran Bretaña, Francia y Alemania en las instituciones intergubernamentales. Así, si esta teoría es válida, un acuerdo sobre un reglamento comunitario sobre fusiones sólo hubiese sido posible en 1989 porque sólo entonces los gobiernos de al menos dos de estos tres Estados miembros querían tal reglamento y, por tanto, estaban dispuestos a negociar un acuerdo⁴.

Para comprobar la validez de estas teorías, se examinó si los factores que las definen estaban presentes en tres períodos diferentes de negociación: los años setenta, principios de los años ochenta y finales de los años ochenta⁵. Así, para cada uno de estos períodos sólo podían darse tres resultados: evidencia de que todos los factores estaban presentes; evidencia de que sólo los factores que definen una de las teorías estaban presentes; o evidencia de que ni el factor realista ni al menos uno de los factores neo-funcionalistas estaban presentes.

Una única combinación de resultados se ajustaba a la hipótesis de trabajo: encontrar evidencia de que sólo a finales de los años ochenta estaban presentes todos los factores, en los dos períodos anteriores no debían darse ni el factor realista ni al menos uno de los factores neo-funcionalistas. Sólo en ese caso no podrían desecharse ni la teoría realista ni la neo-funcionalista, ambas serían necesarias en la explicación de la evolución de la política comunitaria de fusiones antes de 1990.

Para realizar las observaciones empíricas se recogió información primaria y secundaria⁶. La primaria se extrajo de veintitrés entrevistas «en

⁴ Se considera que si dos de los tres Estados miembros más poderosos están a favor, el tercero no se opondrá debido a los llamados «costes de exclusión» (Moravcsik, 1991; 1993).

⁵ Aunque la Comisión presentó seis propuestas de reglamento al Consejo de Ministros de 1973 a 1989, es posible considerar que algunas de ellas corresponden a un mismo período de negociación. Esto es debido al propio procedimiento de toma de decisiones comunitario de consulta pues permite a la Comisión modificar formalmente una primera propuesta de reglamento en función de las enmiendas que de ella hagan tanto el Parlamento Europeo como el Consejo de Ministros. Así, las propuestas de 1981 y 1984 son parte de una misma negociación, y lo mismo puede decirse de las de 1986 y 1988.

⁶ Se utilizó información derivada de dos fuentes diferentes para poder «triangular» dichas fuentes, es decir, comparar o comprobar la consistencia de la información obtenida.

profundidad» realizadas a académicos y a expertos en este ámbito de diferentes Estados miembros así como a funcionarios de la Comisión⁷. La secundaria se derivó del análisis de contenido de setenta y una publicaciones oficiales de las Comunidades, ciento setenta y un libros y artículos de revistas especializadas, y ciento cuarenta artículos de prensa⁸. La distribución de esta información entre los tres períodos de negociación se recoge en la tabla 1.

TABLA 1
DISTRIBUCIÓN DE LA INFORMACIÓN ENTRE LOS PERÍODOS
DE NEGOCIACIÓN

<i>Información</i>	<i>Años 1970</i>	<i>Principios años 1980</i>	<i>Finales años 1980</i>	<i>Años 1970 y principios años 1980</i>	<i>Principios y finales años 1980</i>	<i>Los tres períodos</i>	<i>Total</i>
Publicaciones oficiales CEE	25	25	21	—	—	—	71
Artículos y libros	32	3	51	8	7	70	171
Artículos de prensa	13	5	122	—	—	—	140
Entrevistas	—	—	10	—	—	13	23

El método cualitativo de análisis utilizado fue pues deductivo y retrospectivo. Se buscaba determinar, sobre la base de información recogida de dos fuentes diferentes, si los factores neo-funcionalistas y realistas estaban presentes en tres períodos de negociación diferentes: años setenta, principios de los años ochenta y finales de los años ochenta, y comparar los resultados.

Este análisis de la evolución de la política comunitaria de fusiones entre empresas hasta 1990 pone de manifiesto, como ya se ha anunciado anteriormente, que ni la teoría realista ni la neo-funcionalista pueden ser rechazadas como fuente de explicación. Para entender por qué se pudo llegar a un acuerdo sobre un reglamento comunitario de fusiones en 1989 y

⁷ Los entrevistados fueron escogidos siguiendo técnicas conocidas como «purposeful sampling» y «snowball sampling».

⁸ Para seleccionar la bibliografía se llevó a cabo una búsqueda computerizada para los años ochenta y una búsqueda «manual», a través de índices y bibliografías, para los años setenta.

no antes, se deben tener en cuenta tanto los factores neo-funcionalistas como el realista. Todos y cada uno de ellos tuvieron un papel en este particular proceso de integración.

TABLA 2
RESULTADOS

<i>Factores</i>	<i>Presentes en los años 1970</i>	<i>Presentes a principios de los años 1980</i>	<i>Presentes a finales de los años 1980</i>
<i>Neo-funcionalistas</i>			
• Presión instituciones supranacionales a favor	SÍ	SÍ	SÍ
• Presión empresarios europeos a favor	NO	NO	SÍ
• «spillover» funcional	SÍ/NO	SÍ/NO	SÍ
<i>Realistas</i>			
• al menos dos de los tres Estados más poderosos a favor	NO	NO	SÍ

Como refleja la tabla 2, sólo un factor estuvo presente en los tres períodos: la presión a favor de un reglamento comunitario de fusiones entre empresas de las instituciones supranacionales. Los empresarios y los gobiernos de al menos dos de los tres Estados miembros más poderosos sólo estuvieron a favor de un reglamento comunitario de fusiones a finales de los años ochenta y fue entonces cuando aceptaron la constante pretensión de las instituciones supranacionales de que existían argumentos de «spillover» funcional a favor de tal reglamento. Por tanto, dos de los tres factores neo-funcionalistas y el realista sólo estuvieron presentes en el último período de negociaciones. ¿Cómo puede interpretarse el hecho de que sólo un factor estuviese siempre presente mientras los otros sólo ocurrieron a finales de los años ochenta?

3. UN FACTOR SIEMPRE PRESENTE

El factor relativo a las instituciones supranacionales nunca estuvo ausente debido a su papel en el proceso de integración. Estas instituciones debían convencer a los gobiernos de al menos dos de los tres Estados miembros más poderosos y a los empresarios europeos de la necesidad de un reglamento comunitario de fusiones. Para que todos los factores estuviesen presentes, tanto el Consejo de Ministros como los empresarios debían admitir que existía «spillover» funcional y, por tanto, estar interesados en un reglamento comunitario de fusiones. Esta situación sólo se dio a finales de los años ochenta.

La *Comisión* fue la instigadora y el motor del proceso en los tres períodos. En cada período, con más o menos éxito, la Comisión ingenió una estrategia de presión para convencer a los empresarios europeos y a los gobiernos de los Estados miembros de la necesidad de un reglamento comunitario de fusiones entre empresas. A grandes trazos, las líneas generales de acción fueron las mismas en cada período. Primero, la Comisión siempre defendía la necesidad de dicho reglamento alegando argumentos de «spillover» funcional relacionados con el contexto de cada período.

En los años setenta, un reglamento comunitario de fusiones era necesario para asegurar el objetivo del Artículo 3(g) del Tratado de la Comunidad Europea (TCE)⁹ de establecer un régimen que garantizase que la competencia en el Mercado Común no fuese falseada. Europa Occidental estaba experimentando una ola de fusiones desde los años sesenta. Aunque la mayoría de estas operaciones eran nacionales y fruto de la creación de los llamados «campeones nacionales», se estaba incrementando el grado de concentración industrial en la Comunidad.

La Comisión argüía que el Artículo 82 del Tratado no era suficiente para hacer frente a este proceso de concentración. Dicho Artículo, que prohíbe el abuso de posiciones dominantes, tiene muchas limitaciones como instrumento para el control de fusiones entre empresas. En particular, sólo puede ser aplicado cuando una de las empresas participantes en la fusión ya está en posición dominante antes de la operación y sólo permite intervenir después de que la operación de fusión haya tenido lugar.

Así, en los años setenta, la Comisión consideraba que un reglamento

⁹ Aunque se haga referencia al Tratado de Roma constitutivo de la CEE, la numeración de los artículos es la introducida por el Tratado de Amsterdam (1999).

de fusiones comunitario era necesario para permitir el buen funcionamiento del Mercado Común ante la creciente concentración en los sectores industriales comunitarios y ante las limitaciones del Artículo 82 del TCE como instrumento de control de fusiones entre empresas.

A principios de los años ochenta, un reglamento comunitario de fusiones era, además, una vía de salida de la crisis económica que entonces asolaba Europa. Para la Comisión, el reglamento, al preservar y reforzar la competencia en el Mercado Común, ayudaría de forma significativa a lograr un ajuste estructural más flexible y a mantener la competitividad de las industrias europeas.

A finales de los años ochenta, un reglamento comunitario de fusiones era necesario porque una nueva ola de fusiones y la falta de instrumentos apropiados, tanto en el ámbito nacional como comunitario, para valorar la bondad de fusiones entre empresas de gran tamaño o transfronterizas, ponían en peligro el objetivo del Artículo 3(g) del TCE y, por tanto, la consecución del Mercado Único.

En esos años se estaba dando un incremento del número de fusiones entre empresas tildado de «impresionante» (Jacquemin, 1993: 93) o «enorme» (Bishop y Kay, 1993: 319). Además, a diferencia de la ola de fusiones de los años sesenta-setenta, en el proceso de reestructuración de la industria europea de finales de los años ochenta se estaba dando un número sin precedentes de fusiones y adquisiciones entre empresas pertenecientes a diferentes Estados miembros. La Comisión defendía que, sin un reglamento comunitario de fusiones, había un peligro implícito de que esta intensa ola de fusiones restringiera la competencia en el mercado a través de la creación de posiciones dominantes.

Por aquel entonces, la Comisión no sólo utilizaba el Artículo 82 del TCE para el control de fusiones sino también el Artículo 81, que prohíbe acuerdos entre empresas que restrinjan o falseen el juego de la competencia. No obstante, en su opinión, ninguno de estos dos Artículos era técnicamente adecuado para dicha tarea. Su ámbito de aplicación era limitado y ninguno permitía la notificación previa de las operaciones o una aprobación formal definitiva.

Según esta institución, las leyes nacionales tampoco garantizaban un control eficiente de las fusiones de gran tamaño. Al estar limitadas a los respectivos territorios de los Estados miembros afectados, las normas nacionales no podían valorar adecuadamente la bondad de fusiones de gran tamaño cuyo mercado de referencia es la Comunidad o gran parte de su

territorio. Además, las autoridades nacionales podían favorecer ciertas operaciones por razones nacionalistas. Por último, y sobre todo, el control de estas operaciones no podía hacerse en el ámbito nacional porque existía la posibilidad de que interviniesen las autoridades de diferentes Estados miembros.

En un mercado único, las fusiones con impacto transnacional debían ser valoradas sobre la base de normas uniformes y no-discriminantes y no según leyes nacionales que, en cualquier caso, no eran homogéneas. La falta de un control comunitario dañaba los intereses de las empresas que querían desarrollar su presencia en el mercado integrado. Las fusiones transnacionales estaban a la merced de normas de valoración diferentes en función del país miembro y podían enfrentarse a mayores riesgos legales y a costes de transacción debido a la posibilidad de que diferentes autoridades nacionales abriesen procedimientos paralelos. La creación de un control comunitario de fusiones debía ser visto como la supresión de una barrera técnica a la integración, es decir, como un paso indispensable en la consecución del Mercado Único.

Aparte de alegar argumentos de «spillover» funcional, otra línea de acción que la Comisión utilizó en los tres períodos fue una combinación de amenazas y flexibilidad. En cada uno de los períodos, la Comisión mostró o expresó su voluntad de modificar el contenido de su propuesta de reglamento. En los años setenta, esta institución se declaró dispuesta a incluir varias enmiendas del Parlamento Europeo en su propuesta de reglamento. Su propuesta de 1981 respondía a dichas enmiendas y a varias de las preocupaciones expresadas por los representantes de los Estados miembros. La de 1984 recogía varias enmiendas del Parlamento a la anterior. Por último, la Comisión revisó su propuesta de reglamento varias veces durante las negociaciones de finales de los años ochenta.

Al mismo tiempo, no obstante, esta institución también amenazó, con más o menos éxito, a los gobiernos de los Estados miembros y a los empresarios con desarrollar formas alternativas de control sobre las fusiones si no se llegaba a un acuerdo sobre un reglamento comunitario. Estas formas alternativas de control estaban basadas en instrumentos menos adecuados para dicha tarea que el reglamento propuesto y, para utilizarlos, la Comisión no necesitaba la aprobación del Consejo. En los tres períodos, la Comisión puso en práctica, en mayor o menor medida, estas amenazas logrando un grado de control sobre las fusiones entre empresas a través de los Artículos 81 y 82 del TCE.

En los años setenta, la Comisión empezó a utilizar el Artículo 82 TCE para controlar operaciones de fusión. Ya en 1963, ante el proceso de concentración económica que se estaba dando en los diferentes Estados miembros, la Comisión pidió a dos grupos de expertos en derecho de la competencia que considerasen la posibilidad de utilizar los Artículos 81 y 82 del TCE para dicha tarea. Sobre la base de estos estudios, la Comisión envió en 1966 un Memorándum (CCE, 1966) a los gobiernos de los Estados miembros en el que reconocía que ambos artículos eran instrumentos poco adecuados para el control de fusiones pero no excluía utilizar el Artículo 82 con este fin. Según esta institución, dicho artículo podía ser aplicado en aquellos casos en los que una empresa en posición dominante, al fusionarse o absorber a otra empresa, limitase la competencia en el mercado en cuestión.

En diciembre de 1971, la Comisión puso a prueba, por primera vez, su interpretación sobre la aplicabilidad del Artículo 82 TCE a ciertos casos de fusiones en su Decisión sobre el famoso asunto *Continental Can*¹⁰. En febrero de 1973, el Tribunal de Justicia Europeo ratificó dicha interpretación del Artículo 82 del Tratado¹¹. Por tanto, a principios de los años setenta, unos meses antes de presentar su primera propuesta de reglamento, la Comisión ya podía actuar en el ámbito de fusiones.

Una vez presentada su propuesta de reglamento en Julio de 1973, y a pesar de ser muy consciente de las limitaciones del Artículo 82 del TCE, la Comisión, ante la falta de entusiasmo de los Estados miembros por un reglamento comunitario en este ámbito, continuó aplicando dicho Artículo a casos de fusiones¹². Al hacerlo, el ejecutivo comunitario estaba enviando un doble mensaje a los gobiernos de los Estados miembros. El primer mensaje era que hacía falta un control sistemático de fusiones y, el segundo, que si no se aprobaba un reglamento comunitario a tal fin, la Comisión estaba preparada para desarrollar una medida menos apropiada de control sobre las fusiones a través del Artículo 82 del Tratado.

Debido a que sus nuevas propuestas de reglamento (de 1981 y 1984) seguían sin despertar el entusiasmo de los Estados miembros, la Comisión continuó aplicando el Artículo 82 del TCE a casos de fusiones du-

¹⁰ Decisión de la Comisión de 9 de diciembre de 1971, DO 1972 L7 p. 25.

¹¹ Sentencia de 21 de febrero 1973, *Europemballage Corporation and Continental Can Co. Inc. v/ Comisión* (Asunto 6/72) (1973) ECR 215; DO 1973 C 68.

¹² La Comisión valoró diez casos de fusiones de 1973 a 1979 sobre la base del Artículo 82 TCE.

rante la primera mitad de la década de los ochenta¹³. Dicha presión se recrudeció en 1985, cuando el recién nombrado Comisario de la Competencia, Sr. Sutherland, añadió la posibilidad de aplicar tanto el Artículo 81 como el Artículo 86 del TCE en este empeño, verbalizando la amenaza en varias ocasiones. La aplicación del Artículo 81 permitiría el control de fusiones entre empresas que no estuviesen en posición dominante¹⁴; la del Artículo 86, el control de fusiones entre grandes empresas públicas. Sutherland puso en práctica parte de estas amenazas.

En la segunda mitad de la década de los ochenta, la Comisión no sólo empezó a aplicar el Artículo 81 del TCE a casos de fusiones sino que, además, amenazó con extender su uso y el del Artículo 82 en este ámbito. El ejecutivo comunitario se declaraba dispuesto a desarrollar una política de fusiones comunitaria tanto si el Consejo aprobaba el reglamento como si no lo hacía. En palabras de Sutherland: «la cuestión no era si Europa tenía una política de fusiones sino de que tipo la tenía» (*The Economist*, 5 noviembre 1988)¹⁵.

La Comisión consideró que la controvertida sentencia *BAT-Reynolds* de noviembre de 1987 del Tribunal de Justicia Europeo (también conocida como sentencia *Philip Morris*)¹⁶, establecía la posibilidad de aplicar el

¹³ Aunque *Continental Can* continuó siendo su única decisión formal en el ámbito de fusiones, la mayoría de los expertos en derecho comunitario de la competencia opina que ello no fue debido a falta de voluntad o interés por parte de la Comisión. En general, la ausencia de decisiones formales fue debida a las limitaciones del Artículo 82 TCE como instrumento de control de fusiones y a que, cuando la Comisión investigaba fusiones y encontraba evidencia de posición dominante o de abuso, las empresas afectadas decidían voluntariamente no llevar a cabo la fusión o ajustaban su propuesta. La Comisión amenazó con utilizar el Artículo 82 TCE para obtener cambios en operaciones de fusión al menos en diez ocasiones de 1980 a 1986.

¹⁴ La posible aplicación del Artículo 81 estaba siendo contemplada en esos años por varios expertos en derecho de la competencia debido a que en diversos asuntos de «joint ventures» dicho artículo del TCE había sido aplicado con relación a cuestiones generalmente atribuibles a fusiones.

Sutherland normalmente mencionaba esta posibilidad en el contexto de un reglamento especial de implementación, basado en los Artículos 81 y 83 del TCE, que establecería umbrales, para evitar una ola de notificaciones, y un proceso de decisión con estrictos límites de tiempo. Este tipo de reglamento no necesitaría unanimidad sino mayoría cualificada en el Consejo para ser adoptado.

¹⁵ «The issue is not whether Europe has a merger policy but what type it has».

¹⁶ Sentencia de 17 de noviembre 1987, *British American Tobacco Company Ltd. y Reynolds Industries Inc v/ Comisión* (Asuntos 142 y 156/84) (1987) ECR 4487.

Artículo 81 del TCE en el ámbito de las fusiones, aumentando el número de operaciones que podía controlar. Para algunos expertos en derecho comunitario, esta interpretación de la sentencia del Tribunal estuvo inspirada por el objetivo político de lograr que el Consejo de Ministros adoptase el reglamento, para otros, era la acertada.

En cualquier caso, la Comisión aplicó tanto el Artículo 82 como el Artículo 81 del TCE a varios asuntos de fusiones entre empresas. En particular, dos asuntos «made the Commission's name» (*The Economist*, 5 noviembre 1988). En marzo de 1988, la Comisión utilizó el Artículo 82 para forzar a British Airways, que había absorbido a British Caledonian, a abandonar algunas de sus rutas a sus competidores y, en julio de 1988, utilizó el Artículo 81 para bloquear la propuesta de absorción de GC and C Brands sobre Irish Distillers. Aunque en sus Informes Anuales aparezcan pocos casos de fusiones y se dieran pocas decisiones formales, se considera que la Comisión fue muy activa en este ámbito después de *BAT-Reynolds*. Según *The Economist* (7 octubre 1989), en 1989, la Comisión examinaba ya alrededor de cincuenta operaciones por año.

La idea detrás de estas amenazas y acciones era la misma en cada período (aunque no los resultados): maximizar el «spillover» funcional de forma a persuadir a los empresarios europeos, e indirectamente a los gobiernos de los Estados miembros, de que los costes de no tener un reglamento comunitario de fusiones eran mayores que los de tenerlo. Los Artículos 81 y 82 del TCE no ofrecen normas técnicas y de valoración claras y predecibles para el control de fusiones. Por tanto, su uso en este ámbito implicaba costes de incertidumbre para las empresas que quisiesen fusionarse.

Además, al no eliminar la posibilidad de intervención por parte de las autoridades nacionales sobre la base de su legislación nacional, el uso de estos artículos por parte de la Comisión acrecentaba el riesgo de procedimientos paralelos y, por tanto, los riesgos legales y los costes de transacción a los que ya debían hacer frente las fusiones entre empresas de diferentes Estados miembros¹⁷, y los extendía a casos de fusiones entre grandes empresas nacionales¹⁸. En otras palabras, dichas fusiones se enfrentaban

¹⁷ Por ejemplo, a finales de los años ochenta, la oferta conjunta de GEC y Siemens por Plessey fue investigada por la Comisión y por las autoridades de la competencia británicas, francesas, italianas y alemanas.

¹⁸ Por ejemplo, la absorción a finales de los años ochenta de British Caledonian por British Airways fue investigada tanto por las correspondientes autoridades bri-

a la necesidad de pasar no sólo por uno o varios controles nacionales sino también por un control comunitario poco claro y, por tanto, a mayores costes¹⁹.

Así, un reglamento comunitario de fusiones era necesario no sólo para prohibir fusiones que restringiesen la competencia poniendo en peligro el Mercado Común sino también para ayudar a que se llevasen a cabo fusiones competitivas. Dicho reglamento se presentaba como la alternativa a una situación de incertidumbre legal que la propia Comisión había ayudado a crear. Las acciones y amenazas de dicha institución supranacional eran un instrumento de persuasión: una vez convencidos de los beneficios que un reglamento comunitario de fusiones iba a tener para ellos, la Comisión esperaba que los empresarios presionasen a favor de tal reglamento tanto al Consejo, a través de UNICE y otras asociaciones transnacionales de empresarios, como a cada gobierno nacional, a través de grupos de interés nacionales.

No obstante, los *empresarios* europeos sólo se convirtieron en tal fuerza indirecta de presión sobre los gobiernos de los Estados miembros a finales de los años ochenta. En los años setenta y principios de los años ochenta, la mayoría de los empresarios europeos se oponía a un reglamento de fusiones comunitario que percibía como una traba innecesaria. Sin la ayuda de los empresarios no había ninguna posibilidad de acuerdo; su apoyo era necesario para el éxito de la estrategia de la Comisión.

De hecho, los representantes de los *Estados miembros* en el Consejo de Ministros no iniciaron verdaderas negociaciones en cuanto al reglamento de fusiones hasta finales de los años ochenta. En los años setenta, ningún Estado miembro mostró interés en defender o promover la adopción de tal reglamento. La mayoría de los Estados miembros quería mantener un control absoluto sobre este ámbito de la política de la competencia para

tánicas como por la Comisión, y las condiciones que exigió la segunda para aprobar la operación fueron más severas que las de la Monopolies and Mergers Commission.

¹⁹ Es interesante mencionar que esta incertidumbre afectaba sobre todo a las empresas francesas, alemanas y británicas. Primero, porque sólo en sus respectivos países existía una práctica consolidada de control de fusiones. Segundo, porque al ser Francia, Alemania y Gran Bretaña las economías de mayor tamaño de la Comunidad Europea, tenían el mayor número de empresas de gran tamaño y, como De Jong (1988) afirma, el número de fusiones tiende a aumentar con el tamaño de las empresas. Estas empresas tenían pues más posibilidades de verse sometidas a un control múltiple que las de otros países miembros.

promover los objetivos nacionales de política industrial. En esos años, las delegaciones más hostiles a la idea de un control comunitario de fusiones fueron la francesa, la británica y la italiana; de los tres Estados miembros más poderosos, sólo la República Federal de Alemania no se oponía a la adopción de un reglamento comunitario de fusiones.

En la primera mitad de los años ochenta, el Consejo de Ministros tampoco mostró voluntad alguna de entrar a discutir a fondo las propuestas de reglamento de la Comisión. Aunque en 1984 la mayoría de los Estados miembros aceptaba la necesidad de un reglamento comunitario de fusiones, los franceses y los británicos seguían siendo contrarios a la idea y los alemanes seguían sin demostrar gran entusiasmo.

El Consejo de Ministros sólo dejó de lado su actitud obstructiva a finales de los años ochenta, dando paso a dos años de complejas y duras negociaciones que culminaron en diciembre de 1989 con la aprobación del reglamento comunitario de fusiones. El gobierno de Alemania del Oeste fue el primero en considerar la aprobación de tal reglamento como una prioridad durante su Presidencia del Consejo en la primera mitad de 1988. Francia, reticente al principio, se convirtió en uno de los principales valedores del reglamento a partir de junio de 1988, sobre todo durante su Presidencia en la segunda mitad de 1989. Y, aunque Gran Bretaña fue el único país que mantuvo una reserva formal hasta el final, también fue uno de los Estados miembros más activos y constructivos durante las negociaciones.

Por tanto, a pesar de que la Comisión mantuvo la misma estrategia de presión durante los tres períodos, los empresarios y los gobiernos de los Estados miembros sólo respaldaron sus esfuerzos a finales de los años ochenta. Ese no fue el caso del Parlamento Europeo y del Tribunal de Justicia Europeo. Estas dos instituciones supranacionales dieron, en cada período, apoyo político y judicial a los argumentos, amenazas y acciones de la Comisión.

A través de sus Resoluciones sobre las propuestas de reglamento y sobre la política de la competencia comunitaria en general, el *Parlamento Europeo* siempre respaldó a la Comisión, reivindicando las mismas razones de «spillover» funcional y aportando varias críticas e ideas constructivas. Fue la primera institución que pidió, en 1971, que se estableciesen las disposiciones necesarias para asegurar el control de las fusiones entre empresas, y la que animó a la Comisión a amenazar al Consejo con desarrollar vías alternativas de control a mitades de los años ochenta.

En cuanto al *Tribunal de Justicia Europeo*, sus sentencias permitieron

o respaldaron las amenazas y acciones de la Comisión. Como esta última, consideraba que, para lograr avanzar en el proceso de integración, era crucial hacer una lectura expansiva de lo estipulado sobre competencia en el Tratado de Roma.

En su sentencia *Continental Can* de 21 de febrero 1973²⁰, el Tribunal, a través de una interpretación teleológica del Tratado de Roma, confirmó la autoridad de la Comisión para controlar ciertos casos de fusiones a través del Artículo 82 del Tratado. La toma de control de un competidor por parte de una empresa en posición dominante podía llegar a considerarse como abuso de posición dominante si dicha operación obstruía sustancialmente la competencia en el mercado afectado.

En posteriores sentencias, dictadas en relación con asuntos que no afectaban a operaciones de fusión sino a comportamientos anticompetitivos, el Tribunal de Justicia Europeo incrementó progresivamente la capacidad de acción de la Comisión en el ámbito de las fusiones a través del Artículo 82 TCE, disminuyendo el umbral de dominación y extendiendo el concepto de abuso²¹.

Por último, su ambigua sentencia *BAT-Reynolds* de 17 de noviembre 1987²² permitió que la Comisión utilizase el Artículo 81 del TCE como instrumento para el control de fusiones entre empresas, ampliando nuevamente las competencias de esta última en este ámbito.

La Comisión no hubiese podido llevar a cabo sus amenazas sin el respaldo judicial del Tribunal a sus interpretaciones y aplicaciones del Tratado. El apoyo judicial hubiese sido inútil si la Comisión no hubiese explotado la incertidumbre resultante. En cada período, la Comisión utilizó el estímulo del Parlamento Europeo y las sentencias del Tribunal de Justicia para reforzar su presión a favor de un reglamento comunitario de fusiones.

²⁰ *Europemballage Corporation and Continental Can Co. Inc. v/ Comisión* (Asunto 6/72) ECR 215; DO 1973 C 68.

²¹ Asuntos como: *Instituto Chemioterapico Italiano SpA y Commercial Solvents Corp. v/ Comisión* (Asuntos 6 y 72/73) [1974] ECR 223; *Suiker Unie y otros v/ Comisión* (asunto del Cartel del Azúcar) (Asuntos 40-48, 50, 54-56, 111, 113 y 114/73) [1975] ECR 1663; *BRT v/ SABAM* (Asunto 127/73) [1974] ECR 313; *Sacchi* (Asunto 155/73) [1974] ECR 409; *United Brands Co. y United Brands Continental B. V. v/ Comisión* (Caso 27/76) [1978] ECR 207; *Hoffmann-La Roche v/ Comisión* (Asunto 85/76) [1979] ECR 462; *Hugin v/ Comisión* (Asunto 22/78) [1979] ECR 1869.

²² *British American Tobacco Company Ltd. y Reynolds Industries Inc. v/ Comisión* (Asuntos 142 y 156/84) ECR 4487.

En resumen, cada factor tuvo su papel en este proceso de integración. La Comisión inició y dirigió la orquesta de presiones sobre el Consejo. La existencia de «spillover» funcional era el argumento que esta institución esgrimía para justificar sus demandas, amenazas y acciones. El Parlamento Europeo animó a la Comisión en sus maniobras y, de forma crucial, el Tribunal de Justicia Europeo las autorizó. Los grupos de interés empresariales también ayudaron a la Comisión a presionar al Consejo pero sólo cuando estuvieron convencidos de los costes de no hacerlo. Por último, los gobiernos de los Estados miembros, dadas las diferentes presiones, decidieron si promover o no el reglamento. Sólo se pudieron iniciar verdaderas negociaciones, y alcanzar un acuerdo, cuando los gobiernos de dos de los tres Estados miembros más poderosos resolvieron a favor de un reglamento comunitario de fusiones. Pero, ¿por qué fueron las instituciones supranacionales capaces de convencer a los empresarios europeos y a los gobiernos de los Estados miembros de la existencia de un «spillover» funcional a finales de los años ochenta y no antes?

4. CAPACIDAD PARA CONVENCER

La intensidad o credibilidad de la presión supranacional varió. Aunque cada factor desempeñó la misma función en los tres períodos, el grado de influencia que las instituciones supranacionales pudieron ejercer sobre los empresarios europeos y sobre los representantes de los Estados miembros fue diferente en cada período. El grado de influencia que la Comisión pudo ejercer, con el apoyo tanto del Parlamento Europeo como del Tribunal de Justicia Europeo, dependió de su estatus o autoconfianza y de la importancia dada por los empresarios y los gobiernos de los Estados miembros al proyecto de mercado común.

La *credibilidad de la Comisión* no fue la misma en cada período. En los años setenta, la «crisis de las sillas vacías» provocada por De Gaulle había sesgado la balanza institucional hacia el intergubernamentalismo y dado lugar a una Comisión más prudente que en los años sesenta. Además, la Dirección General IV (DG IV) aún estaba asentando su credibilidad como autoridad encargada de la competencia. En 1980, después de varios años de «euroesclerosis», el aplomo de la Comisión era en general bajo y, después de varios años bajo la autoridad de comisarios irresolutos con poco control sobre las ayudas otorgadas por los Estados miembros o

sobre los llamados «cárteles de crisis», la reputación de la DG IV no estaba en su mejor momento.

La situación empezó a cambiar para la DG IV a principios de los años ochenta bajo un comisario con más determinación, el Sr. Andriessen. Pero no fue hasta mitades de la década de los ochenta que la Comisión y la DG IV entraron en un período de fuerte autoconfianza con Jacques Delors como Presidente de la institución europea y Peter Sutherland como Comisario a cargo de la política comunitaria de la competencia. El fuerte liderazgo de Sutherland en la DG IV fue sustentado por Leon Brittan después de 1988, dando a esta dirección-general considerable prestigio.

Así, tanto la Comisión, en general, como la DG IV, en particular, disfrutaban de mayor estatus y respeto a finales de los años ochenta que en los años setenta o a principios de los años ochenta. A finales de los años ochenta, se consideraba que la Comisión estaba mucho mejor preparada para asumir un papel eficiente como órgano de control de fusiones y que era más capaz de cumplir con sus amenazas.

La importancia dada por los empresarios europeos y por los gobiernos de los Estados miembros al objetivo de conseguir con el reglamento de fusiones comunitario, era también mayor a finales de los años ochenta que antes. En otras palabras, la voluntad de establecer un verdadero mercado común basado en las normas de la competencia era mayor a finales de los años ochenta que en los dos períodos de negociación anteriores.

Aunque legalmente comprometidos a establecer un mercado común, en los años sesenta y principios de los años setenta, los gobiernos de los Estados miembros, con el apoyo de la mayoría de los empresarios europeos, promovieron la creación de «campeones nacionales» para conseguir las eficiencias entonces asociadas al gran tamaño. Las fusiones entre empresas tenían lugar básicamente dentro de las fronteras nacionales.

Las políticas intervencionistas se reforzaron con la crisis de los años setenta y el objetivo de construir un mercado común se situó en la cola de las prioridades gubernamentales. Las políticas económicas de los gobiernos de los Estados miembros en los años setenta y gran parte de principios de los años ochenta estuvieron dominadas por medidas intervencionistas y neo-proteccionistas, y ello era alentado por los empresarios. Se avanzó poco en la construcción del Mercado Común o en el fomento de la competencia en esos años; de hecho, la fragmentación del mercado europeo aumentó.

No fue hasta mitad de los años ochenta que se produjo un movimien-

to a favor de la liberalización y la competencia. Los empresarios y los gobiernos de los Estados miembros empezaron a ver el establecimiento de un verdadero mercado común como el único remedio a la falta de competitividad de la industria europea.

Valores y actitudes, formales e informales, empezaron a cambiar en gran parte de la Comunidad, aunque a diferentes velocidades en los diferentes Estados miembros. Era el principio de una convergencia de posiciones hacia los beneficios del libre mercado, la desregulación y la política de defensa de la competencia que continuó a darse a finales de los años ochenta, llevando a una percepción mucho más positiva de la integración económica basada en la competencia. De hecho, en esos años se dio en la CEE una ola de fusiones caracterizada no sólo por operaciones nacionales sino también por un creciente número de fusiones transfronterizas.

A finales de los años ochenta, por tanto, los empresarios europeos y los gobiernos de los Estados miembros otorgaban mayor valor al objetivo de conseguir un mercado común que en los años sesenta o principios de los ochenta. Ello significó, por un lado, que las normas de «fair play» adquirieron más importancia tanto en el ámbito nacional como europeo. La necesidad de evitar que las fusiones, al distorsionar la competencia, erigiesen barreras al comercio y por tanto pusiesen en peligro la consecución del Mercado Común, era mayor a finales de los años ochenta que antes. Por otro lado, la necesidad de evitar incertidumbres legales a las empresas envueltas en operaciones de fusión también era más apremiante. Las fusiones, en particular las transnacionales, eran vitales para la preparación del Mercado Único y para hacer frente al proceso mundial de globalización. En este contexto, los argumentos de «spillover» funcional de la Comisión eran más creíbles y sus amenazas más peligrosas. La estrategia de la Comisión tenía más posibilidades de éxito.

En los años setenta y principios de los años ochenta, los empresarios y los gobiernos de los Estados miembros consideraron menos costoso el peligro que una Comisión blanda podía ofrecer, utilizando un limitado instrumento de control de fusiones (el Artículo 82 del TCE) en los pocos casos de fusiones que entonces se daban con impacto en el comercio intracomunitario, que ampliar la política de defensa de la competencia comunitaria. A finales de los años ochenta, la situación había cambiado.

Un mayor liderazgo y el contexto de reestructuración industrial potenciado por el desarrollo de una filosofía de mercado en las grandes empresas y gobiernos nacionales, ayudaron a la Comisión a tener mayor poder

de convicción. Los costes de no tener un reglamento comunitario de fusiones superaban los costes de tenerlo. Un reglamento específico, que estableciera límites estrictos a las competencias que concedía, era preferible a la perspectiva de una Comisión intervencionista cuyas acciones exacerbaran la incertidumbre empresarial y sus poderes de control. Alemania y, poco después, Francia, se volcaron para conseguir el éxito de las negociaciones.

5. CONCLUSIÓN

Este estudio indica que cada uno de los actores realistas y neo-funcionalistas tuvieron un papel clave en el proceso que llevó a un acuerdo sobre un reglamento comunitario de fusiones. Las instituciones supranacionales europeas no se limitaron a satisfacer los deseos de los gobiernos de los Estados miembros, desempeñaron un papel autónomo. Estas instituciones intentaron maximizar «los efectos propagación» o «spillovers» con el objetivo de aumentar sus competencias y, en general, las competencias de «Europa». Para lograrlo, emplearon todos los instrumentos a su disposición, incluyendo una interpretación «creativa» de las normas existentes en el ámbito de la política de defensa de la competencia comunitaria.

La Comisión Europea, con el apoyo del Tribunal de Justicia Europeo y del Parlamento Europeo, fue capaz de desarrollar una medida de control sobre las fusiones entre empresas, utilizando tanto el Artículo 82 como el Artículo 81 del TCE, y, gracias a ello, de maximizar los «spillovers» funcionales y políticos. Las fusiones entre empresas de diferentes países miembros no sólo se veían condicionadas por la existencia de diferentes regímenes legales nacionales sino también por el uso «creativo» que hacían las instituciones supranacionales de las normas comunitarias existentes. De esta manera, los empresarios de los diferentes Estados miembros tuvieron un incentivo para asociarse transnacionalmente, así como con las instituciones supranacionales, y presionar a favor de un reglamento comunitario de fusiones. Además, los gobiernos de los Estados miembros, a parte de la presión de los grupos de interés nacionales afectados, tuvieron una razón adicional para adoptar una solución integrativa: retomar el control estableciendo límites claros a la competencia de las instituciones supranacionales en este ámbito.

Sin embargo, si la capacidad de acción independiente de las institu-

ciones supranacionales hubiese sido suficiente, no hubiesen buscado la aprobación de un reglamento por el Consejo o no hubiesen tenido ningún problema en obtenerla. En el caso del Reglamento Europeo de Fusiones, los gobiernos de los Estados miembros siempre fueron reacios a transferir poderes de control sobre las fusiones entre empresas a la Comunidad; querían preservar la soberanía nacional en éste área de política de defensa de la competencia. Además, un acuerdo sólo fue posible cuando los gobiernos de los Estados miembros más poderosos —Alemania, Francia y Gran Bretaña— consideraron que el objetivo último del reglamento, conseguir un verdadero mercado interior europeo, era de interés nacional.

En los años setenta y principios de los años ochenta, la creación de un mercado común no era una prioridad de los ejecutivos nacionales. A pesar del compromiso legal de establecer un mercado común recogido en el Tratado de Roma, las políticas económicas de los gobiernos de los Estados miembros eran intervencionistas. Sin embargo, a mitades-finales de los años ochenta, en un contexto nacional favorable al liberalismo económico, el Mercado Único era visto como la solución a los problemas económicos de Europa. Esta aceptación del Mercado Común en el ámbito nacional llevó a los ejecutivos de los Estados miembros a ser sensibles a los problemas y demandas de los empresarios involucrados en operaciones de fusión transnacionales.

BIBLIOGRAFÍA

- ARMSTRONG, K. y S. BULMER (1998): *The Governance of the Single European Market*. Manchester: Manchester University Press, 1998.
- BISHOP, M. y J. KAY (1993): *European Mergers and Merger Policy*. Oxford: Oxford University Press.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (CCE) (1966): «Le problème de la concentration dans le Marché Commun». Collection Studies, *Serie Concurrence* N.º 3.
- CRAM, L. (1996): «Integration theory and the study of the European policy process», en *European Union: Power and Policy-Making*, editor J. Richardson. Londres: Routledge.
- DE JONG, H.W. (1988) (editor): *The structure of European Industry*. Londres: Kluwer.
- GARCÍA-DURÁN HUET, P. (1999): *European Integration Theories: The case of EEC merger policy*. Tesis doctoral, London School of Economics, Universidad de Londres.
- HAAS, E.B. (1968): «Technocracy, Pluralism and the New Europe», en *International Regionalism*, editor J.S. Nye. Boston: Little, Brown & Co.

- HAAS, E.B. (1964): *Beyond the Nation-State*. Palo Alto: Stanford University Press.
- HAAS, E.B. (1958): *The Uniting of Europe: political, social and economical forces, 1950-57*. Londres: Stevens and Son.
- HIX, S. (1994): «The Study of the European Community: The Challenges to Comparative Politics». *West European Politics*. Vol. 17, N.º 1, pp. 1-30.
- HÖLZLER, H. (1990): «Merger Control», en *European Competition Policy*, editor P. Montagnon. Royal Institute of International Affairs. Londres: Pinter Publishers Ltd.
- JACQUEMIN, A. (1993): «The international dimension of European Competition Policy», *Journal of Common Market Studies*. Vol. 31, N.º 1, pp. 91-101.
- LINDBERG, L.N. (1963): *The political dynamics of European economic integration*. Londres: Oxford University Press.
- MORAVCSIK, A. (1993): «Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach». *Journal of Common Market Studies*. Vol. 31, N.º 4, pp. 473-523.
- MORAVCSIK, A. (1991): «Negotiating the Single European Act: National Interests and Conventional Statecraft in the European Community». *International Organization*. Vol. 45, N.º 1, pp. 651-688.
- SACHWALD, F. (editor) (1994): *European Integration and Competitiveness: Acquisitions and Alliances in Industry*. Aldershot, Hants: Edward Elgar Publishing Ltd.
- SCHWARTZ, E. (1993): «Politics as usual: the history of EC merger control». *Yale Journal of International Law*. Vol. 18, pp. 607-662.
- The Economist*, 7 de octubre de 1989 «At last, a merger policy for Europe: Europe's single market».
- The Economist*, 5 de noviembre de 1988 «Wanted a new referee for European fair play: 1992 united Europe».
- WOOLCOCK, S. (1989): «European mergers: national or Community controls?» *RIIA Discussion paper*. N.º 15. Londres: Royal Institute of International Affairs.