



POLO EUROPEO JEAN MONNET
JEAN MONNET EUROPEAN CENTRE OF EXCELLENCE

INSTITUTO DE ESTUDIOS EUROPEOS
CENTRO DE POLÍTICA DE LA COMPETENCIA

LOS IMPUESTOS AUTONÓMICOS SOBRE LOS GRANDES ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES COMO AYUDA DE ESTADO ILÍCITA EX ART. 87 TCE

FRANCISCO MARCOS

Nº 2 - 2004

ÁREA JURÍDICA
INSTITUTO DE EMPRESA

MADRID, MAYO DE 2004

El Instituto de Estudios Europeos de la Universidad San Pablo-CEU, Polo europeo Jean Monnet, es un Centro de investigación especializado en temas europeos cuyo objetivo es contribuir a un mayor conocimiento y divulgación de los temas relacionados con la Unión Europea.

Los Documentos de Trabajo dan a conocer los proyectos de investigación originales realizados por los investigadores asociados del Instituto Universitario en los ámbitos histórico-cultural, jurídico-político y socioeconómico de la Unión Europea.

El Centro de Política de la Competencia del Instituto de Estudios Europeos publica en su Colección de Documentos de Trabajo estudios y análisis sobre materias de política de la competencia con el fin de impulsar el debate público. Las opiniones y juicios de los autores no son necesariamente compartidos por el Centro.

Serie de Documentos de Trabajo de Política de la Competencia del Instituto de Estudios Europeos.

“LOS IMPUESTOS AUTONÓMICOS SOBRE LOS GRANDES ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES COMO AYUDA DE ESTADO ILÍCITA EX ART. 87 TCE”

No está permitida la reproducción total o parcial de este trabajo, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del copyright.

Derechos Reservados © 2004, por Francisco Marcos
Derechos Reservados © 2004, por el Centro de Política de la Competencia del Instituto de Estudios Europeos de la Universidad San Pablo-CEU.

C/ Julián Romea, 22

28003 Madrid

e-mail: idee@ceu.es

URL: <http://www.ceu.es/idee.htm>

ISBN: 84-96144-49-6

Depósito legal: M-41692-2004

Diseño de cubierta: Encarnación Navarro.

Compuesto e impreso en Docutech.

LOS IMPUESTOS AUTONÓMICOS SOBRE LOS GRANDES ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES COMO AYUDA DE ESTADO ILÍCITA EX ART. 87 TCE

FRANCISCO MARCOS*

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	5
2. LOS IGEC COMO “SUBSIDIO NORMATIVO INDIRECTO” EN BENEFICIO DEL PEQUEÑO COMERCIO	5
3. LAS CONDICIONES PARA LA CARACTERIZACIÓN DE LOS IGEC COMO AYUDAS DE ESTADO	8
3.1. La afectación de los ingresos procedentes del impuesto como ayuda de Estado.....	9
3.2. La caracterización de las ayudas otorgadas por las CCAA como ayudas de Estado.....	11
3.3. El pequeño y mediano comercio urbano como beneficiario de la ayuda.....	11
4. LAS CONDICIONES DE INCOMPATIBILIDAD DE LA AYUDA CON EL MERCADO COMÚN	12
4.1. Distorsión de la competencia.....	12
4.2. Afectación del comercio entre Estados miembros	13
5. LAS POSIBLES EXCEPCIONES A LA PROHIBICIÓN DE AYUDAS DE ESTADO Y LOS IGEC.....	14
5.1. Ayudas de importancia menor (de minimis).....	15
5.2. Ayudas a la pequeña y mediana empresa	16
6. CONCLUSIONES	17
7. BIBLIOGRAFÍA	20

¹ Se agradecen los comentarios de Albert Sánchez Graells a un borrador previo de este trabajo. Naturalmente, tanto las opiniones como los errores que en él se contengan son exclusiva responsabilidad del autor.

1. INTRODUCCIÓN

Uno de los reproches que desde la perspectiva jurídica pueden hacerse frente a los impuestos autonómicos sobre los grandes establecimientos comerciales (en adelante IGEC) es que su articulación en la práctica incurra en la prohibición de ayudas de Estado del artículo 87 del Tratado de la Comunidad Europea². La caracterización de los IGEC como ayudas públicas ilícitas está íntimamente relacionada con cuál sea el objeto y la justificación de este tributo y, sobre todo, con cuál sea el destino que se de a los fondos recaudados.

Es necesario, antes que nada, realizar una precisión terminológica relevante. El análisis que sigue pretende dilucidar dos cuestiones diferentes: (a) si los IGEC pueden considerarse en sí ayudas públicas, en la medida en que se trata impuestos selectivos que gravan la actividad de los grandes establecimientos comerciales pero no la de los pequeños y medianos comercios urbanos (infra §1) y (b) si la posible disposición que las comunidades autónomas (CCAA) realicen de los fondos recaudados a través del IGEC constituye o no una ayuda de Estado prohibida por el Tratado CE (infra §§2 y 3). En el primer caso está en juego *stricto sensu* la compatibilidad del IGEC con el artículo 87 del Tratado, mientras que en el segundo lo que se analiza es en qué medida las consecuencias del impuesto en materia de afectación de la recaudación obtenida por el mismo son compatibles con el mercado común. Finalmente, analizaremos la posibilidad de que, incluso si se considerara que el IGEC constituye una ayuda pública, esta pueda ser declarada compatible con el mercado común en determinadas circunstancias (infra §4).

2. LOS IGEC COMO “SUBSIDIO NORMATIVO INDIRECTO” EN BENEFICIO DEL PEQUEÑO COMERCIO

El establecimiento por varias CCAA de un nuevo impuesto sobre la actividad de los grandes centros comerciales introduce un coste adicional en la actividad de éstos, que no existe sin embargo respecto del pequeño y mediano comercio urbano³. ¿Puede este diferente tratamiento normativo ser considerado -en sentido

² Véase Luis Manuel ALONSO GONZÁLEZ, *Impuestos selectivos sobre las grandes superficies*, Pasquines del IDELCO (nº 6), Enero 2003, IDELCO, Madrid 2003, 6.

³ Véanse Ley 16/2000, de 29 de diciembre, del Parlamento de Cataluña del Impuesto sobre Grandes Establecimientos Comerciales (*Diario Oficial de la Generalitat de Catalunya* nº 3295, de 30.12.00 y BOE nº 20, de 23.01.01); Ley Foral 23/2001, de 27 de noviembre, para la creación de un impuesto sobre los grandes establecimientos comerciales (BON nº 148, de 07.12.01 y BOE nº 39, 14.02.02) y artículo 21 de la Ley del Principado de Asturias 15/2002, de 27 de diciembre, de Medidas Presupuestarias, Administrativas y Fiscales (BOPA nº 30, de 31.12.02). Un análisis detallado del impuesto catalán, sobre cuya base se construyen en cierto modo el resto, se contiene en Carlos MANUBENS FLORENSA, Eva PICH FRUTOS y Salvador BALCELLS IRANZO, *El nuevo impuesto sobre grandes establecimientos comerciales (Comentarios prácticos a la legislación*

amplio- una ayuda al pequeño y mediano comercio urbano? Es evidente que en la medida que los IGEC repercuten negativamente en los costes de la actividad de los grandes establecimientos comerciales y la configuración del tributo no sujeta a este gravamen a las pequeñas y medianas empresas de distribución comercial situados en los centros urbanos se estaría indirectamente beneficiando a éstas últimas. Se podría argumentar además que se trata de una “ventaja competitiva” que distorsionaría el libre juego de la oferta y la demanda en la distribución comercial, gravando a los grandes centros de distribución comercial con un coste fijo adicional que les coloca en una situación de desventaja en la competencia con aquellas empresas de distribución comercial que no tienen que pagar este impuesto.

El artículo 87 del Tratado CE declara “incompatibles con el mercado común, en la medida en que afecten a los intercambios comerciales entre los 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”. La jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea (TJCE) es unánime en la afirmación de que para que haya una ayuda de Estado es necesario que exista una ventaja o un beneficio económico concedidos a través de fondos públicos. Es preciso, por tanto que exista una transferencia de recursos públicos hacia determinadas empresas.

No obstante, se consideran ayudas tanto los supuestos de pagos o subvenciones a empresas como aquéllos casos en los que una empresa se ve exonerada del pago de cualesquiera contribuciones que debiera abonar al Estado⁴. Así, el TJCE considera que constituyen ayudas públicas algunos supuestos en los que las empresas se ven aliviadas de ciertas cargas “*que normalmente recaen sobre el presupuesto de una empresa y que, por ello, sin ser subvenciones en el sentido estricto del término son de la misma naturaleza y tienen efectos idénticos [que las subvenciones]*”⁵, en la medida en que el Estado deja de percibir ciertos recursos que le eran adeudados. Así, las reducciones de la carga fiscal empresarial a través de la exención o reducción de determinados impuestos constituyen indudablemente ayudas públicas⁶.

catalana, con referencias a su equivalente navarro), dir. Carlos Manubens, J.M. Bosch, Barcelona 2002.

⁴ Se trata de una carga para las finanzas públicas, bien en forma de gasto o de reducción de ingresos [véase, por ejemplo, §25 de STJCE 24.01.78 (C-82/77, Ministerio Público Holandés c. Van Tiggele)]. Véanse Alfonso MATTERA, *El mercado único europeo. Sus reglas, su funcionamiento*, trad. Cora Zapico Landrove, Civitas, Madrid 1991, 90, Andrew EVANS, *EC Law of State Aid*, Clarendon Press, Oxford 1997, 34-40 y Germán FERNÁNDEZ FARRERES, “El Control de las Ayudas Financieras Nacionales”, en *Tratado de Derecho Comunitario Europeo* (ed. E. García de Enterría, J.D. González Campos y S. Muñoz Machado), Civitas, Madrid, 1986, tomo II, 622-624.

⁵ § 15 de STJCE 19.05.99 (C-6/97, Italia c. Comisión) respecto del régimen italiano de crédito y bonificación fiscal en el sector de transporte de mercancías por carretera por cuenta ajena.

⁶ § 16 de STJCE 19.05.99 (C-6/97, Italia c. Comisión); § 9 de la Comunicación de la Comisión de 11 de noviembre de 1998 relativa a la aplicación de las normas sobre ayudas estatales a las medidas relacionadas con la fiscalidad directa de las empresas (DOCE n° C384, de 10.12.98, 3). Véase también Juan L. ARPIO SANTACRUZ, *Las Ayudas Públicas ante el Derecho Europeo de la Competencia*, Aranzadi, Elcano 2000, 87.

Sin embargo, no ocurre lo mismo con los supuestos de no sujeción a los impuestos que, por definición, están excluidos del ámbito de aplicación del tributo. En efecto, aunque tanto en los supuestos de exención tributaria como en los de no sujeción desaparece la obligación tributaria, las causas de que eso ocurra son, en cada caso, muy distintas. Así, cuando hay exención se ha verificado el hecho imponible, pero el legislador declara que no nace la obligación de contribuir⁷. La norma de exención enerva para ciertos supuestos los efectos que normalmente van anejos a la realización del hecho imponible⁸. Se produce una derogación singular de la obligación tributaria. En los casos de no sujeción está en juego la determinación del ámbito de aplicación del tributo, de manera que la obligación tributaria ni si quiera nace; lo que ocurre es que simplemente “tales supuestos no están contenidos en la norma delimitadora del hecho imponible”⁹.

Como el TJCE ha afirmado respecto de otra modalidad de ayuda “la no sujeción de una categoría de empresas al régimen ... controvertido no lleva consigo ninguna transferencia directa o indirecta de fondos estatales a dichas empresas, sino que responde únicamente a la voluntad del legislador de establecer un marco legal específico para ... las pequeñas empresas”¹⁰.

Por ello, parece claro que la configuración del IGEC como aplicable exclusivamente a los grandes establecimientos comerciales, excluyendo de la imposición a las empresas urbanas de distribución comercial de menor tamaño no supone una transferencia de recursos hacia éstas. No obstante, la no sujeción al tributo les confiere de manera indirecta un evidente ahorro, que no existe para los grandes establecimientos comerciales, que además tienen que pagar el impuesto.

Aunque nos encontramos ante una medida que indudablemente modifica las condiciones de competencia entre las empresas de distribución comercial, favoreciendo a unas (las pequeñas y medianas empresas) frente a otras (los grandes centros de distribución comercial) en la medida en que sólo éstas últimas verían gravada su actividad con el IGEC, el carácter general de la no sujeción de las primeras al IGEC constituiría una suerte de “subvención normativa” cuyo control no

⁷ Véase José Juan FERREIRO LAPATZA, *Derecho Tributario. Parte General*, 23ª ed., Marcial Pons, Madrid-Barcelona 2004, 63.

⁸ Véase Juan MARTÍN QUERALT, Carmelo LOZANO SERRANO, Gabriel CASADO OLLERO y José Mª TEJERIZO LÓPEZ, *Curso de Derecho Financiero y Tributario*, 14ª ed., Tecnos, Madrid 2003, 258

⁹ Fernando SÁENZ DE BUJANDA, *Lecciones de Derecho Financiero*, 10ª ed., Servicio de Publicaciones de la Facultad de Derecho, Universidad Complutense, Madrid 1993, 212. Como el mismo autor indica, clarificando la distinción, la exención “*está dotada de una eficacia singular: mermar, respecto de determinadas actividades o personas, la eficacia de la norma de imposición...[pero] no constituye, por tanto, como la no sujeción, un mecanismo lógico para acotar la esfera de imposición, sino un instituto enderezado a rectificar esa esfera para casos determinados*”.

¹⁰ § 17 de STJCE 30.11.93 (C-189/91, Petra Kirsammer-Hack c. Nurhan Sidal). La ayuda en cuestión estribaba en la no sujeción de las empresas alemanas con menos de seis trabajadores al régimen especial de protección de los trabajadores contra el despido injustificado contenido en la Kuendigungsschutzgesetz (KSchG) que impone la readmisión o la indemnización si el despido se realiza por motivos ajenos al comportamiento del trabajador o necesidades imponderables de la empresa.

incumbe al régimen de ayudas públicas del Tratado CE¹¹. En efecto, cabe argumentar que faltaría el carácter selectivo o de especificidad propio de una ayuda de Estado¹². Se trataría de una medida de efecto equivalente a una ayuda de estado¹³ cuyo control debería operarse, en su caso, a través del procedimiento establecido en el artículo 96 del Tratado CE, que prevé diversas acciones de la Comisión destinadas a conseguir la supresión de distorsiones en las condiciones de competencia en el mercado común derivadas de la divergencia de disposiciones legales, reglamentarias y administrativas.

Naturalmente, lo anterior supone reconocer la facilidad de eludir la prohibición de ayudas públicas concedidas a través de créditos fiscales. En efecto, si al diseñar el tributo de que se trate los poderes públicos configuran el hecho imponible de forma selectiva y de la manera más estrecha posible pueden estar otorgando ayudas públicas que no incurrirían en la prohibición (no serían exenciones o deducciones), ya que estarían convirtiendo en supuestos de no sujeción lo que antes serían casos de exención o deducción.

3. LAS CONDICIONES PARA LA CARACTERIZACIÓN DE LOS IGEC COMO AYUDAS DE ESTADO

Como es sabido, aunque pretende justificarse el establecimiento de estos tributos en la corrección de las externalidades negativas derivadas de la implantación de grandes centros comerciales, esa justificación no se sostiene económicamente¹⁴. En concreto, y de manera más o menos explícita, en las exposiciones de motivos y en el articulado de las leyes que aprueban los IGEC mencionan los efectos negativos que la competencia de los grandes centros comerciales tiene en el pequeño y mediano comercio urbano. El propósito de los nuevos impuestos es corregir los efectos negativos que la libre competencia ha tenido en los comercios urbanos de tamaño pequeño y mediano, buscan reequilibrar la posición competitiva de éstos últimos, gravando la superior capacidad económica que tienen las grandes empresas de

¹¹ Véase ARPIO SANTACRUZ, *Las Ayudas Públicas ante el Derecho Europeo de la Competencia*, 116.

¹² Véanse §§17 a 20 de la Comunicación de la Comisión de 11 de noviembre de 1998 relativa a la aplicación de las normas sobre ayudas estatales a las medidas relacionadas con la fiscalidad directa de las empresas (DOCE n° C384, de 10.12.98, 3); *Report on the implementation of the Comisión notice on the application of the state aid rules to measures relating to direct business taxation*, adoptado por la Comisión el 26 de noviembre de 2003, 6-9.

¹³ Aunque –a efectos de aplicar el artículo 87 del Tratado– la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea ha excluido expresamente la existencia de “medidas de efecto equivalente a ayudas de estado”, véase Alejandro VALLE GÁLVEZ, “Las Ayudas de Estado en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas” en *Derecho Comunitario Europeo y su aplicación judicial* (dir. Gil C. Rodríguez Iglesias y Diego J. Liñán Noguera), Civitas, Madrid 1993, 890.

¹⁴ Véase Inmaculada GUTIÉRREZ y Patricia LORENZO, “El impuesto sobre las grandes superficies: análisis económico de su justificación e implicaciones”, Documentos de Trabajo NERA, Regulación y Competencia, n° 1, Marzo 2003.

distribución comercial con mayor poder de mercado¹⁵. Además, abundan en las leyes y sobre todo en los debates que precedieron a su aprobación, las referencias eufemísticas a los perjuicios que la implantación y consolidación de los grandes centros comerciales provoca en el “tramo comercial urbano”¹⁶. Estas indicaciones inducen a pensar en que las CCAA buscan gravar la actividad y superior capacidad económica de los grandes establecimientos comerciales e, incluso, en que pretenden dedicar parte de los fondos recaudados por los IGEC a ayudar al pequeño y mediano comercio urbano; lo que suscita la duda sobre la compatibilidad de esas ayudas con el artículo 87 del Tratado CE.

Desde esta perspectiva, los grandes establecimientos comerciales no sólo se verían perjudicados por la necesidad de pagar el impuesto, que no pagarían sus competidores de más reducida dimensión, sino también por el hecho de que la recaudación fuera destinada de alguna manera a beneficiar los pequeños y medianos comercios urbanos¹⁷.

Son varios los elementos que una ayuda de Estado ha de reunir para ser considerada ilícita, en las páginas que siguen se analizará en qué medida esos elementos concurren en el diseño de los IGEC autonómicos.

3.1. LA AFECTACIÓN DE LOS INGRESOS PROCEDENTES DEL IMPUESTO COMO AYUDA DE ESTADO

Las leyes autonómicas que aprueban los IGEC coinciden en afectar los ingresos procedentes del mismo a objetivos amplios y relativamente ambiguos. La ley

¹⁵ Véase punto II, primer párrafo *in fine* de la Exposición de Motivos de la Ley catalana 16/2000, de 29 de diciembre, del Impuesto sobre Grandes Establecimientos Comerciales.

Obsérvese que el impuesto asturiano es singular ya que configura el hecho imponible de modo más amplio, ya que sujeta al impuesto a los establecimientos comerciales colectivos (i.e. centros comerciales) que agrupen a comercios grandes, medianos y pequeños, véase de 21.Tres.2.a) de la Ley del Principado de Asturias 15/2002, de 27 de diciembre.

¹⁶ Así, por ejemplo, al definir el hecho imponible, el artículo 4.1. de la Ley de la Generalidad de Cataluña 16/2000, de 29 de diciembre, el artículo 4.1. de la Ley foral navarra 23/2001, de 27 de diciembre y el artículo 21. Tres. 1) de la Ley del Principado de Asturias 15/2002, de 27 de diciembre.

¹⁷ Comisión de la Comunidad Europea, Primera Encuesta sobre Ayudas Estatales en la Comunidad Europea, 1989, §17 (“[L]a Comisión considera que las ayudas repercuten de forma directa e inmediata sobre la competencia ya que, según la definición de especificidad, se dirigen a determinados objetivos de forma muchas veces selectiva y discriminatoria. Así, para favorecer a las empresas beneficiarias de las ayudas, es preciso gravar con Impuestos el resto de los sectores económicos. Por tanto, no sólo son las empresas de los demás Estados miembros las que se quedan en desventaja competitiva porque las ayudas que favorecen a las empresas beneficiarias son instrumentos ajenos a los regímenes fiscal y d Seguridad Social que contribuyen a mantener el equilibrio entre Estados miembros, sino que también se perjudica a las empresas del mismo Estado miembro que no reciben ayuda alguna, pues han de pagar mayores Impuestos directa o indirectamente.”)

catalana establece (artículo 3) que el impuesto “*queda afectado, de acuerdo con los criterios que se establezcan por Ley del Parlamento, al:*

Fomento de medidas para la modernización del comercio urbano de Cataluña.

Desarrollo de planes de actuación en áreas afectadas por los emplazamientos de grandes centros comerciales”.

En principio, hay que decir que la utilización de parte de los fondos recaudados para corregir posibles efectos externos derivados de la implantación de grandes establecimientos comerciales no plantea problemas de incompatibilidad con el mercado común, pues se trataría de un gasto público más destinado a la construcción y mantenimiento de infraestructuras públicas y a la protección del medio ambiente¹⁸.

Los problemas se suscitan con la utilización de parte de la recaudación para el “[f]omento de medidas para la modernización del Comercio urbano de Cataluña”, no sólo porque no esté justificada una intervención pública destinada a promover la modernización del comercio urbano (que, en su caso, ya acometerán los propios comerciantes) si no, sobre todo, porque no está claro cuáles sean los instrumentos que las CCAA pretenden utilizar para ese fomento.

Así la Ley asturiana establece que “se afectarán a la elaboración y ejecución de programas dictados en desarrollo de las directrices sectoriales de equipamiento comercial, así como para la introducción de mejoras en el medio ambiente y en las redes de infraestructuras” (artículo 21.Dos). La Ley foral navarra prescribe, en cambio, que “se afectarán a la elaboración y ejecución de programas de actuación para la rehabilitación y potenciación de actividades terciarias de los centros urbanos, para la introducción de mejoras en el medio ambiente y en las redes de infraestructuras” (artículo 3).

En las tres leyes se alude, por tanto, a la dedicación de parte de los fondos recaudados con el IGEC al “desarrollo de programas de modernización del comercio urbano”. Visto que uno de los propósitos de los legisladores autonómicos es intentar paliar los efectos negativos que la competencia de los grandes centros comerciales tiene en el pequeño y mediano comercio urbano parece fácil entender que el “desarrollo de programas de modernización del comercio urbano” constituye una referencia clara a una ayuda al pequeño y mediano comercio urbano. Está por ver la manera cómo esa ayuda se materializa en la práctica, pero parece obvia la intención de proporcionarles un beneficio o ventaja económica, que naturalmente el mercado *per se* no les habría aportado¹⁹. A primera vista no parece dudoso que la puesta a disposición del pequeño y mediano comercio urbano de recursos

¹⁸ En lo relativo a las infraestructuras, parece que podría plantearse algún problema si éstas benefician exclusivamente a empresas concretas. En general, la construcción y mejora de infraestructuras financiada por el Estado no es ayuda pública, salvo cuando favorece específicamente a ciertas empresas o producciones, véase ARPIO SANTACRUZ, *Las Ayudas Públicas ante el Derecho Europeo de la Competencia*, 143-144.

¹⁹ Véase ARPIO SANTACRUZ, *Las Ayudas Públicas ante el Derecho Europeo de la Competencia*, 66-68.

derivados de la recaudación del IGEC puede constituir una ayuda pública prohibida por el artículo 87 del Tratado CE²⁰.

3.2. LA CARACTERIZACIÓN DE LAS AYUDAS OTORGADAS POR LAS CCAA COMO AYUDAS DE ESTADO

El hecho de que el ente otorgante de la ayuda sean las CCAA no es obstáculo para su posible caracterización como ayudas de Estado²¹. La descentralización de los poderes públicos en unidades territoriales no es óbice para que las ayudas otorgadas por éstas últimas sean consideradas ayudas públicas²². En última instancia, lo relevante es que las ayudas se financien con cargo a recursos públicos independientemente de la naturaleza del ente otorgante²³.

3.3. EL PEQUEÑO Y MEDIANO COMERCIO URBANO COMO BENEFICIARIO DE LA AYUDA

El destinatario de las ayudas públicas derivadas de los IGEC son las pequeñas y medianas empresas urbanas de distribución comercial situadas en el territorio de las CCAA en cuestión. No se trata de un beneficio concedido a todas las empresas sino tan sólo a las medianas y pequeñas empresas de distribución comercial minorista ubicadas en las ciudades de Cataluña, Navarra y Asturias.

En este punto es clave analizar si se trata de una medida suficientemente selectiva como para constituir una ayuda de Estado. El parámetro de selectividad es difícil de aplicar en la práctica²⁴. La prohibición del artículo 87 sólo afecta a las medidas selectivas, mientras que sería preciso acudir al artículo 96 para aquellas medidas generales establecidas en disposiciones legales o administrativas que distorsionasen la competencia²⁵.

²⁰ Véase STJCE 27.03.80 (C61/79) Denkavit, §30.

²¹ Sin ir más lejos y expresamente respecto de las CCAA españolas, véase STPI 23.10.02 (T-269/99, T-271/99 y T-272/99, vacaciones fiscales vascas) y §31 de las Conclusiones del Abogado General Sr. Antonio Saggio, presentadas el 1 de julio de 1999, en asuntos acumulados C-400/97, C-401-97 y C-402/97. Véase Germán FERNÁNDEZ FARRERES, *El régimen de las ayudas estatales en la Comunidad Europea*, Civitas-fundación universidad empresa, Madrid 1993, 30.

²² Véase ARPIO SANTACRUZ, *Las Ayudas Públicas ante el Derecho Europeo de la Competencia*, 94-95.

²³ Véase §17 de STJCE 14.10.87 (C-248/84, Alemania c. Comisión).

²⁴ Véase ARPIO SANTACRUZ, *Las Ayudas Públicas ante el Derecho Europeo de la Competencia*, 136-138.

²⁵ Aunque las dificultades de aplicación y la escasa fe en los artículos 96 y 97 del Tratado hacen que no se realice por la Comisión una interpretación muy estricta de la exigencia de selectividad de las ayudas, véase ARPIO SANTACRUZ, *Las Ayudas Públicas ante el Derecho Europeo de la Competencia*, 147-148 y 158.

En este caso concreto, la selectividad es clara ya que, incluso dentro del sector de la distribución comercial, habrá determinadas empresas favorecidas (pequeños y medianos comercios urbanos) con unos beneficios identificables y una mejora en su posición competitiva en comparación con otras (grandes centros comerciales).

Puede razonablemente pensarse que el beneficio es específico y suficientemente selectivo para constituir ayuda si se otorga a favor "*de una categoría de empresas que comparten algunas características comunes como, por ejemplo, las pequeñas y medianas empresas*"²⁶. Y ello, a pesar de que puede existir una presunción relativa de que el régimen fiscal constituye generalmente una medida de carácter general, salvo cuando discrimina a favor de ciertas empresas²⁷.

4. LAS CONDICIONES DE INCOMPATIBILIDAD DE LA AYUDA CON EL MERCADO COMÚN

Una vez que se conceptúa la afectación de los ingresos procedentes de la recaudación del IGEC como ayuda de Estado es preciso que se verifiquen dos elementos adicionales que determinan la incompatibilidad de esa ayuda con el Tratado CE. En efecto, el artículo 87 exige como condiciones de ilicitud de las ayudas que éstas falseen la competencia y afecten a los intercambios entre los Estados miembros²⁸.

4.1. DISTORSIÓN DE LA COMPETENCIA

No todas las ayudas de Estado están prohibidas si no que es preciso que su otorgamiento falsee la competencia. Es sabido que uno de los objetivos de la Comunidad Europea es la construcción de un mercado interior en el que las condiciones de competencia no se encuentren falseadas, produciéndose y distribuyéndose los bienes o servicios de conformidad con el libre juego de la oferta y la demanda [artículo 3.1.c) y g) Tratado CE].

Las ayudas en cuestión distorsionan las condiciones competitivas o amenazan con distorsionarlas, ya que "alteran el equilibrio entre la oferta y la demanda, así como la información sobre los costes y sobre las oportunidades de beneficios" en el

²⁶ ARPIO SANTACRUZ, *Las Ayudas Públicas ante el Derecho Europeo de la Competencia*, 137.

²⁷ ARPIO SANTACRUZ, *Las Ayudas Públicas ante el Derecho Europeo de la Competencia*, 141. Véanse también §13 de la Comunicación de la Comisión de 11 de noviembre de 1998 relativa a la aplicación de las normas sobre ayudas estatales a las medidas relacionadas con la fiscalidad directa de las empresas (DOCE n° C384, de 10.12.98, 3) y §§32 y 35 de las Conclusiones del Abogado General Sr. Antonio Saggio, presentadas el 1 de julio de 1999, en asuntos acumulados C-400/97, C-401-97 y C-402/97.

²⁸ Véanse VALLE GÁLVEZ en *Derecho Comunitario Europeo y su aplicación judicial* (dir. G. C. Rodríguez Iglesias y D. J. Liñán Hogueras), 896-897 (el TJCE tiende a evaluar conjuntamente la verificación de ambas circunstancias) y, ampliamente, EVANS, *EC Law of State Aid*, 77-98.

mercado de la distribución comercial²⁹. En efecto, otorgan una ventaja a las pequeñas y medianas empresas de distribución comercial que no se justifica por su mejor prestación o calidad, ni por su mayor esfuerzo en el mercado. Tampoco se puede explicar como una ayuda que corrija las imperfecciones del mercado, pues no existen fallos de mercado que corregir. En el fondo, se trata de una ayuda que se otorga para compensar los efectos de la competencia en el pequeño comercio urbano y la distinta estructura de costes de las empresas de distribución comercial en función de su tamaño.

4.2. AFECTACIÓN DEL COMERCIO ENTRE ESTADOS MIEMBROS

Como ocurre con el resto de las disposiciones *antitrust* del Tratado CE, su aplicación está limitada a aquellos supuestos en los que las conductas o medidas en cuestión distorsionan el flujo de intercambios entre los Estados miembros. No existe un tratamiento específico de esta cuestión en materia de ayudas de Estado, sin que parezca justificada una extensión de la aplicación de la doctrina emanada respecto de los artículos 81 y 82 del Tratado CE a estos supuestos, ya que los presupuestos y los fundamentos de estas normas son radicalmente diferentes³⁰.

La exigencia de afectación o posible afectación al comercio entre los Estados miembros se cumple cuando la medida en cuestión afecta las condiciones de establecimiento y competencia en el mercado común. La Comisión y el TJCE han realizado una interpretación amplia de este requisito³¹, fundada en la creciente integración económica de los mercados a escala europea³². No es preciso que las ayudas beneficien a empresas que desarrollen actividades transfronterizas, si no que es posible que ayudas concedidas a empresas con actividad estrictamente local influyan en el comercio entre los Estados miembros en la medida en que limiten la libertad de establecimiento en ese territorio³³.

En lo que atañe específicamente a los IGEC, es fácil argumentar que en la medida que exista una ayuda al pequeño y mediano comercio urbano que se sitúe en el territorio de las CCAA que han establecido estos tributos nos encontraríamos ante ayudas que distorsionan las condiciones en las que acceden al mercado y

²⁹ El entrecomillado es de ARPIO SANTACRUZ, *Las Ayudas Públicas ante el Derecho Europeo de la Competencia*, 155.

³⁰ Véase ARPIO SANTACRUZ, *Las Ayudas Públicas ante el Derecho Europeo de la Competencia*, 164-165.

³¹ Véase FERNÁNDEZ FARRERES, *El régimen de las ayudas estatales en la Comunidad Europea*, 50.-53.

³² Véase ARPIO SANTACRUZ, *Las Ayudas Públicas ante el Derecho Europeo de la Competencia*, 176

³³ Véanse §§3 y 4 del Proyecto de Comunicación de la Comisión "Un nuevo marco para la evaluación de las ayudas estatales con efectos limitados sobre el comercio intracomunitario", 2003. Esta Comunicación establecerá un procedimiento de evaluación simplificado para las ayudas estatales con efectos limitados sobre el comercio intracomunitario (ELC), cuya aplicación se coordina con la prevista para las nuevas Ayudas de Estado de Poca Cuantía (AEPC) a las que luego aludiremos.

compiten las empresas de distribución comercial procedentes de otros Estados miembros que quieren abrir grandes centros comerciales en los territorios de Cataluña, Navarra y Asturias.

5. LAS POSIBLES EXCEPCIONES A LA PROHIBICIÓN DE AYUDAS DE ESTADO Y LOS IGEC

A pesar de que la afectación de parte de la recaudación obtenida con los IGEC al pequeño comercio urbano catalán, navarro y asturiano constituya una ayuda de Estado prohibida por el artículo 87.1 del Tratado CE, es posible que existan razones que las justifiquen y hagan razonables, y que esas ayudas puedan ser declaradas compatibles con el mercado común y sean autorizadas por las instituciones comunitarias si se enmarcan en alguno de los supuestos previstos en el artículo 87.3 del Tratado CE.

Esto tiene especial importancia tanto para el Estado como para las CCAA y otras unidades territoriales en Estados descentralizados que verán en estas excepciones una posible vía para desarrollar sus políticas económicas.

El ámbito de discrecionalidad concedido a las instituciones comunitarias en la aplicación de esas excepciones es considerable, lo que les otorga un notable margen de apreciación que, naturalmente no está exento de límites³⁴. En general, la evaluación y enjuiciamiento de que las ayudas se encuadren en alguno de los supuestos del artículo 87.3 del Tratado CE debe hacerse en el contexto comunitario. Ello limita considerablemente la facultad de los Estados miembros de utilizar las ayudas como instrumento para la promoción de objetivos nacionales o regionales³⁵.

La jurisprudencia del TJCE en materia de excepciones a las ayudas de Estado sostiene una interpretación restrictiva de las mismas, que deben ser necesarias, idóneas y proporcionales para alcanzar los objetivos propuestos, perturbando lo menos posible la competencia y los intercambios en el mercado interior³⁶.

En cualquier caso, es difícil evaluar en abstracto en qué medida las ayudas autonómicas al pequeño y mediano comercio urbano podrían considerarse compatibles con el mercado común. Faltan detalles sobre la forma en que se lleve a cabo la transferencia de los recursos de las CCAA a esas empresas que serán claves para llegar a una conclusión cierta y rigurosa sobre el particular.

Aparte de la posibilidad de que las ayudas en cuestión sean consideradas poco relevantes y no superen los umbrales mínimos establecidos por la Comisión (infra

³⁴ Véase ARPIO SANTACRUZ, *Las Ayudas Públicas ante el Derecho Europeo de la Competencia*, 192.

³⁵ Véase ARPIO SANTACRUZ, *Las Ayudas Públicas ante el Derecho Europeo de la Competencia*, 210-212.

³⁶ Véase FERNÁNDEZ FARRERES, *El régimen de las ayudas estatales en la Comunidad Europea*, 76. Ampliamente, ARPIO SANTACRUZ, *Las Ayudas Públicas ante el Derecho Europeo de la Competencia*, 213-218.

§4.1), el único apartado del artículo 87.3 en el que las ayudas que analizamos podrían encuadrarse es el relativo a la promoción de ciertas actividades o sectores (infra §4.2), en concreto las empresas medianas y pequeñas de distribución comercial.

5.1. AYUDAS DE IMPORTANCIA MENOR (*DE MINIMIS*)

Se plantea, en primer lugar, la posibilidad de evitar la aplicación de la prohibición del artículo 87.1 a las ayudas de Estado porque éstas tengan una importancia menor, sean poco significativas o tengan efectos muy limitados en la competencia y en el comercio entre los Estados miembros. En el fondo se trazaría un paralelismo con la interpretación y aplicación del artículo 81 del Tratado CE en la que, como es sabido, está prevista su inaplicación a aquellas prácticas o conductas restrictivas de la competencia de importancia menor³⁷. A pesar de que existen razones de peso para sostener que la distorsión de la competencia que provocan las ayudas de Estado es de mayor calado y, por ello, la prohibición no debería dejarse de aplicar por el hecho de que se tratara de ayudas poco significativas, es fácil comprender que ello podría suponer una utilización ineficiente de los escasos recursos de la Comisión, con lo que estaría justificado que ésta se concentrara en el control de aquellas ayudas que fueran mínimamente relevantes³⁸.

Desde 1996 la Comisión estableció el umbral de 100.000 euros por empresa en un período de 3 años como límite por debajo del cual las ayudas eran consideradas de importancia menor y, por tanto, no eran incompatibles con el mercado común; sin que fuera preciso notificárselas a la Comisión³⁹. Los posibles problemas derivados de la inadecuación del procedimiento empleado por la Comisión para adoptar esta norma se han resuelto mediante la adopción de un reglamento⁴⁰.

Actualmente se discute la introducción de un régimen jurídico específico para las *Ayudas de Estado de Poca Cuantía* (AEPC)⁴¹, que serían más elevadas que las ayudas *de minimis*, pudiendo alcanzar el importe de 1 millón de euros por empresa en un período de tres años sin que pueda exceder del 30% de los gastos incurridos en el proyecto subvencionado, que habría de consistir en un proyecto que buscase

³⁷ La última comunicación de la Comisión sobre ese particular es de 2001 [Comunicación de la Comisión relativa a los acuerdos de menor importancia que no restringen la competencia de forma sensible en el sentido del apartado 1 del artículo 81 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea (de minimis) (DOCE n° C338, de 22.12.01, 13)].

³⁸ Véase EVANS, *EC Law of State Aid*, 99-105.

³⁹ Comunicación de la Comisión sobre la cláusula de minimis en el ámbito de las ayudas de Estado (DOCE C68, de 06.03.96, 9).

⁴⁰ Reglamento (CE) n° 69/2001 de la Comisión, de 12 de enero de 2001, relativo a la aplicación de los artículos 87 y 88 del Tratado CE a las ayudas de minimis (DOCE n° L 10, de 13.01.01, 30).

⁴¹ Proyecto de Comunicación de la Comisión "Un nuevo Marco para la evaluación de las ayudas estatales de poca cuantía", 2003.

la consecución de objetivos comunitarios. Según la Comisión se trata de ayudas que *"pueden considerarse demasiado pequeñas para constituir una amenaza significativa para la competencia a nivel comunitario y para el comercio entre Estados miembros, siempre que la ayuda se conceda de tal manera que facilite la consecución de objetivos comunitarios horizontales de interés común"*⁴². Junto a los límites y condiciones particulares para cada AEPC, que serían controlados por la Comisión una vez que son notificadas⁴³, la nueva regulación prevé el establecimiento de límites máximos en los fondos que los Estados miembros podrían dedicar a estas ayudas⁴⁴.

5.2. AYUDAS A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

El artículo 87.3 contempla la posibilidad de que determinadas ayudas de los Estados a ciertos sectores o actividades sean consideradas compatibles con el mercado común, si no alteran las condiciones de intercambio de forma contraria al interés común. El carácter restrictivo de esta excepción se subraya por esta última exigencia, que reduce enormemente su operatividad en la práctica.

En nuestro caso se trataría de una excepción de carácter horizontal a la prohibición general de ayudas de Estado, que afectaría a una categoría de empresas en el ámbito de la distribución comercial: las pequeñas y medianas empresas (PYMES).

La Comisión ha adoptado un Reglamento específico sobre esta categoría de ayudas que las considera permitidas si cumplen ciertos requisitos, eximiéndolas de la obligación de notificación prevista en el artículo 88⁴⁵. La excepción se fundamenta en la importancia de las pequeñas y medianas empresas para la creación de empleo y la estabilidad y crecimiento económico. Se pretende eximir automáticamente ciertas ayudas que coadyuven a la viabilidad y al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas frente a los fallos e imperfecciones del mercado, que dificultan su supervivencia⁴⁶.

⁴² §17 del Proyecto de Comunicación de la Comisión "Un nuevo Marco para la evaluación de las ayudas estatales de poca cuantía", 2003.

⁴³ §42 del Proyecto de Comunicación de la Comisión "Un nuevo Marco para la evaluación de las ayudas estatales de poca cuantía", 2003.

⁴⁴ El límite sería el 0,025% del resultado de multiplicar el PIB comunitario per capita por la población del Estado miembro en cuestión (con redondeo a la centena de millar más próxima). Véase §35 del Proyecto de Comunicación de la Comisión "Un nuevo Marco para la evaluación de las ayudas estatales de poca cuantía", 2003.

⁴⁵ Véase artículo 1 Reglamento (CE) n° 994/98 del Consejo, de 7 de mayo de 1998, sobre la aplicación de los artículos 92 y 93 del Tratado CE a determinadas categorías de ayudas de Estado horizontales (DOCE n° L 142, de 14.05.98, 1).

⁴⁶ Véanse Considerando 5 el Reglamento (CE) n° 994/98 del Consejo; §1.2 de las Directrices comunitarias sobre ayudas estatales a las pequeñas y medianas empresas (DOCE n° C 213, de 23.07.96, 4) y EVANS, *EC Law of State Aid*, 347-353.

En principio, cabría dudar de que estas ayudas estuvieran cubiertas por la excepción, ya que el régimen de la excepción limita su ámbito de aplicación “a las ayudas concedidas a las pequeñas y medianas empresas de todos los sectores” (artículo 1.1 *in fine* del Reglamento 994/98). Es discutible en qué medida la alusión a todos los sectores excluiría de la excepción a aquellas ayudas de Estado que se circunscriben a un único sector (la distribución comercial), pero el carácter horizontal parece exigir la generalidad de la ayuda para que esta quede cubierta por la excepción.

En cualquier caso, si se aplica el Reglamento para que las ayudas autonómicas a las pequeñas y medianas empresas de distribución comercial fueran lícitas deberían ser necesarias, justificándose en que éstas desempeñan, por ejemplo, un papel importante para el desarrollo del tejido urbano y el mantenimiento del empleo. Las ayudas podrían adoptar las modalidades de ayudas de inversión, de consultoría y otros servicios o subvenciones individuales, en las condiciones y con los límites que el Reglamento establece.

Al margen del régimen de excepción automática previsto en el Reglamento, es posible que fueran autorizadas y declaradas compatibles por la Comisión tras su notificación conforme a lo previsto en el artículo 88 y de acuerdo con los criterios establecidos en las Directrices sobre ayudas estatales a las pequeñas y medianas empresas⁴⁷, que resumen la praxis de la Comisión sobre el particular.

6. CONCLUSIONES

El análisis realizado en las páginas precedentes arroja innumerables sombras acerca de la compatibilidad de los IGEC con la prohibición de ayudas de Estado del artículo 87 del Tratado CE.

En efecto, se trata de impuestos selectivos que indudablemente ayudan al pequeño y mediano comercio urbano catalán, navarro y asturiano, pero esta suerte de “subvención normativa” no está prohibida por el Tratado CE. En principio, el carácter general de esta medida de efecto equivalente a una ayuda pública la haría compatible con las disposiciones del Tratado CE en materia de ayudas públicas, aunque sus efectos negativos en la competencia y en el mercado interior pudieran dar lugar a una intervención de la Comisión basada en el artículo 96 del Tratado CE.

De otra parte, las mayores dificultades se suscitan respecto de la afectación de parte de la recaudación obtenida con los impuestos autonómicos sobre grandes

⁴⁷ Véanse Directrices comunitarias de 20 de mayo de 1992 sobre ayudas estatales a las pequeñas y medianas empresas (DOCE n° C 213, de 19.08.92, 2) y, ahora, Directrices comunitarias sobre ayudas estatales a las pequeñas y medianas empresas (DOCE n° C 213, de 23.07.96, 4). Y ello, Independientemente del valor que otorguemos a las Directrices, sea este meramente orientativo o normativo (ARPIO SANTACRUZ, *Las Ayudas Públicas ante el Derecho Europeo de la Competencia*, 250-251); el Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea les reconoce valor jurídico, aunque la propia Comisión en ocasiones se haya separado de lo que en ellas se establece (*id. últ.*, 251).

establecimientos comerciales para ayudar al comercio urbano catalán, navarro y asturiano. A falta de una mayor concreción del contenido de esas ayudas, parece claro que sí se incurriría en la prohibición del artículo 87 del Tratado CE.

En tal caso habría de examinarse en cada caso en qué medida las ayudas podrían ser compatibles con el Tratado CE al considerarse ayudas de escasa relevancia (*de minimis*) o por tratarse de ayudas horizontales a pequeñas y medianas empresas cubiertas por una de las excepciones del artículo 87.3 del Tratado CE.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Luis Manuel ALONSO GONZÁLEZ, Impuestos selectivos sobre las grandes superficies, Pasquines del IDELCO (nº 6), Enero 2003, IDELCO, Madrid 2003.
- Juan L. ARPIO SANTACRUZ, Las Ayudas Públicas ante el Derecho Europeo de la Competencia, Aranzadi, Elcano 2000.
- Andrew EVANS, *EC Law of State Aid*, Clarendon Press, Oxford 1997.
- German FERNÁNDEZ FARRERES, *El régimen de las ayudas estatales en la Comunidad Europea*, Civitas-fundación universidad empresa, Madrid 1993.
- E. García de Enterría, J.D. González Campos y S. Muñoz Machado (ed.), "El Control de las Ayudas Financieras Nacionales", en *Tratado de Derecho Comunitario Europeo*, Civitas, Madrid, 1986, tomo II, 619-647.
- José Juan FERREIRO LAPATZA, *Derecho Tributario. Parte General*, 23ª ed., Marcial Pons, Madrid-Barcelona 2004.
- Inmaculada GUTIÉRREZ y Patricia LORENZO, "El impuesto sobre las grandes superficies: análisis económico de su justificación e implicaciones", Documentos de Trabajo NERA, Regulación y Competencia, nº 1, Marzo 2003.
- Alejandro VALLE GÁLVEZ, "Las Ayudas de Estado en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas" en *Derecho Comunitario Europeo y su aplicación judicial* (dir. Gil C. Rodríguez Iglesias y Diego J. Liñán Hogueras) Civitas, Madrid 1993, 995-934.
- Juan MARTÍN QUERALT, Carmelo LOZANO SERRANO, Gabriel CASADO OLLERO y José Mª TEJERIZO LÓPEZ, *Curso de Derecho Financiero y Tributario*, 14ª ed., Tecnos, Madrid 2003.
- Alfonso MATTERA, *El mercado único europeo. Sus reglas, su funcionamiento*, trad. Cora Zapico Landrove, Civitas, Madrid 1991.
- Fernando SÁENZ DE BUJANDA, *Lecciones de Derecho Financiero*, 10ª ed., Servicio de Publicaciones de la Facultad de Derecho, Universidad Complutense, Madrid 1993.



BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

Deseo recibir gratuitamente los dos próximos Documentos de Trabajo de la serie Política de la Competencia del Instituto de Estudios Europeos de la Universidad San Pablo-CEU.

Nombre y Apellidos.....

Dirección.....

Población..... C.P.

País..... Teléfono.....

Correo electrónico.....

INSTITUTO DE ESTUDIOS EUROPEOS

Universidad San Pablo-CEU

Julián Romea, 22 - 28003 Madrid

E-mail: idee@ceu.es

Tfno: 91 514 04 22

Fax: 91 514 04 28

www.ceu.es/idee



PETICIÓN DE NÚMEROS ATRASADOS

Nombre y Apellidos.....

Dirección.....

Población..... C.P.

País..... Teléfono.....

Correo electrónico.....

Deseo recibir los siguientes Documentos de Trabajo de la serie Política de la Competencia del Instituto de Estudios Europeos de la Universidad San Pablo-CEU:

Nº

Títulos

.....

.....

.....

INSTITUTO DE ESTUDIOS EUROPEOS
Universidad San Pablo-CEU
Julián Romea, 22 - 28003 Madrid
E-mail: idee@ceu.es
Tfno: 91 514 04 22
Fax: 91 514 04 28
www.ceu.es/idee

NÚMEROS PUBLICADOS

- Nº 1 2001** "El control de concentraciones en España: un nuevo marco legislativo para las empresas"
José María Beneyto
- Nº 2 2001** "Análisis de los efectos económicos y sobre la competencia de la concentración Endesa - Iberdrola"
Luis A tienza, Javier de Quinto y Richard Watt
- Nº 3 2001** "Empresas en Participación concentrativas y artículo 81 del Tratado CE: Dos años de aplicación del artículo 2(4) del Reglamento CE de control de las operaciones de concentración"
Jerónimo Maíllo González-Orús
- Nº 1 2002** "Cinco años de aplicación de la Comunicación de 1996 relativa a la no imposición de multas o a la reducción de su importe en los asuntos relacionados con los acuerdos entre empresas"
Miguel Ángel Peña Castellet
- Nº 2 2002** "Leniency: la política de exoneración del pago de multas en derecho de la competencia"
Santiago Illundaín Fontoya
- Nº 3 2002** "Dominancia vs. disminución sustancial de la competencia ¿cuál es el criterio más apropiado?: aspectos jurídicos"
Mercedes García Pérez
- Nº 4 2002** "Test de dominancia vs. test de reducción de la competencia: aspectos económicos"
Juan Briones Alonso
- Nº 5 2002** "Telecomunicaciones en España: situación actual y perspectivas"
Bernardo Pérez de León Ponce
- Nº 6 2002** "El nuevo marco regulatorio europeo de las telecomunicaciones"
Jerónimo González González y Beatriz Sanz Fernández-Vega
- Nº 1 2003** "Some Simple Graphical Interpretations of the Herfindahl-Hirshman Index and their Implications"
Richard Watt y Javier De Quinto
- Nº 2 2003** "La acción de oro o el problema de las privatizaciones en un mercado único"
Emilia Gargallo, Jesús Lavalle y Pablo Siegrist

Nº 3 2003 “El control comunitario de concentraciones de empresas y la invocación de intereses nacionales. Crítica del artículo 21.3 del Reglamento 4064/89”

Pablo Berenguer O´Shea y Vanessa Pérez Lamas

Nº 1 2004 “Los puntos de conexión en la Ley 1/2002 de 21 de febrero de coordinación de las competencias del Estado y las Comunidades Autónomas en materia de defensa de la competencia”

Lucana Estévez Mendoza

COMITÉ CONSULTIVO
CENTRO DE POLÍTICA DE LA COMPETENCIA

RICARDO ALONSO SOTO
MANUEL AZPILICUETA FERRER
LUIS BERENGUER FUSTER
MIGUEL ÁNGEL CORTÉS MARTÍN
EMILIO CUATRECASAS
JOSÉ MARÍA CUEVAS
MILES CURLEY
CLAUS-DIETER EHLERMANN
ANTONIO GARRIGUES WALKER
ENRIQUE GONZÁLEZ-DÍAZ
LUIS DE GUINDOS
INMACULADA GUTIÉRREZ CARRIZO
RAFAEL ILLESCAS
JUAN IRANZO
VICENTE LÓPEZ –IBOR MAYOR
CECILIO MADERO VILLAREJO
SANTIAGO MARTÍNEZ-LAGE
LUIS ORTIZ BLANCO
ENRIQUE MOYA FRANCÉS
JULIO PASCUAL Y VICENTE
MERCEDES PEDRAZ
AMADEO PETITBÓ JUAN
FERNANDO POMBO
JAVIER DE QUINTO ROMERO
RAFAEL RIPOLL NAVARRO
JUAN ANTONIO RIVIÈRE MARTÍN
ALEXANDER SCHAUB
GONZALO SOLANA
RODRIGO URÍA MERUÉNDANO

INSTITUTO DE ESTUDIOS EUROPEOS
CENTRO DE POLÍTICA DE LA COMPETENCIA

PRESIDENTE
MARCELINO OREJA AGUIRRE

DIRECTOR
JOSÉ MARÍA BENEYTO PÉREZ

SUBDIRECTORA
BELÉN BECERRIL ATIENZA

SECRETARIA
PATRICIA ARGEREY VILAR

COORDINADOR
JERÓNIMO MAÍLLO GONZÁLEZ-ORÚS