

# UMBRALES DE NOTIFICACIÓN: ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA Y LOS RETOS DE LA ERA DIGITAL

*Notification thresholds: comparative analysis between Spain and the European Union and challenges in the digital era*

Isabela DELGADO RUIZ-GALLARDÓN

*Técnico Comercial y Economista del Estado. Inspector de competencia en la Subdirección de Industria y Energía de la CNMC*

## RESUMEN

La era digital y los nuevos modelos de negocio plantean grandes retos para la política de la competencia. En este trabajo nos hemos centrado en un aspecto en concreto: los umbrales de notificación de las operaciones de concentración, que son la clave para garantizar que las concentraciones entre empresas no limitan la competencia efectiva en los mercados, ya que de éstos depende que las operaciones puedan ser supervisadas por la autoridad de competencia. Diseñar umbrales de notificación adecuados ha resultado ser una tarea complicada y, a nivel europeo, la mayoría de autoridades han optado por umbrales de carácter objetivo basados en el volumen de negocios de las partes, aunque en el caso de España existe un umbral adicional basado en la cuota de mercado de las partes. La transformación tecnológica ha puesto en evidencia que todas las alternativas existentes hasta la fecha presentan ventajas y desventajas.

## ABSTRACT

The digital era and the new business models have introduced great challenges for competition policy. In this paper we focus on one specific aspect: notification thresholds for merger control, which are a key element to ensure that mergers between companies do not limit effective competition in the relevant markets, since they determine whether an operation can be supervised by the competition authority. Designing adequate notification thresholds has proved to be a complicated task and, at a European level, the majority of authorities have established objective thresholds based on the turnover of the parties, although in the case of Spain there exists an additional threshold based on the market share of the parties. Technological transformation shows that all existing alternatives to date have both advantages and disadvantages.

**Palabras clave:** Concentraciones, umbrales de notificación, volumen de negocios, cuota de mercado, plataformas digitales, recomendaciones internacionales.

**Keywords:** Mergers, notification thresholds, turnover, market share, digital platforms, international recommendations.

## **I. RECOMENDACIONES INTERNACIONALES EN MATERIA DE UMBRALES DE NOTIFICACIÓN**

### **I.1. Introducción**

El control de concentraciones se ha establecido a escala global con el objetivo de prevenir los posibles efectos anti-competitivos que pueden conllevar determinadas operaciones de concentración. Una mayor concentración entre empresas implica un mayor poder de mercado, lo cual podría dar lugar a una pérdida de bienestar social si se materializa en subidas de precios para los consumidores, reducciones en la calidad de los productos y servicios ofrecidos, menores incentivos para invertir en innovación o en la creación de barreras de entrada para competidores potenciales. No obstante, las operaciones de concentración también conllevan una serie de beneficios, como es el mayor aprovechamiento de las economías de escala, que permiten una disminución de los costes medios a largo plazo a medida que incrementa el volumen de producción de la empresa, un mayor poder de negociación, un mayor acceso al mercado de capitales o la posibilidad de llevar a cabo proyectos más atractivos que antes no estaban al alcance de las partes.

Con la intención de maximizar estos beneficios y minimizar el impacto sobre la libre competencia, se han ido introduciendo leyes que ejercen un control *ex-ante* sobre las operaciones de concentración. Inicialmente fueron varias las reticencias al control de concentraciones, dando lugar a que países como Reino Unido o Australia decidiesen establecer un sistema voluntario de notificación de concentraciones. No obstante, con el tiempo se ha comprobado la eficacia y la necesidad de un sistema de control de operaciones de concentración, basado en la idea de que la libre competencia genera un marco adecuado para la innovación y el progreso tecnológico, lo cual redundaría en beneficios para los consumidores al obtener bienes y servicios en mejores condiciones.

Los sistemas de control de concentraciones no prevén la posibilidad de someter a revisión todas las operaciones de concentración, sino simplemente aquellas que, por su tamaño y características, puedan amenazar la libre competencia. Por ello, se establecen una serie de umbrales de notificación, a partir de los cuales, cualquier operación de concentración deberá ser notificada a la autoridad correspondiente. Uno de los principales retos a los que se enfrentan las autoridades de competencia a la hora de diseñar los regímenes de control de concentraciones, es precisamente el de establecer los umbrales a partir de los cuales una transacción debe notificarse o no. En efecto, unos umbrales de notificación adecuados son la clave para que las autoridades de competencia puedan garantizar que las operaciones de concentración no reducen los niveles de competencia existentes en los distintos mercados, ya que éstos determinarán si la autoridad tiene la posibilidad de someter dicha transacción a revisión o no.

Los umbrales de notificación deben permitir que se notifiquen todas aquellas operaciones de concentración que puedan, al menos potencialmente, dar lugar a efectos anti-competitivos. No obstante, si se fijan unos umbrales excesivamente laxos, éstos pueden dar lugar a que se deban notificar una serie de operaciones que, por sus características o tamaño, no tienen la capacidad de generar ningún tipo de efecto anti-competitivo, lo cual supone un empleo ineficiente de los recursos disponibles por parte de la autoridad de competencia, que debe llevar a cabo un análisis completo de la operación, y para las partes, que deben emplear tiempo y dinero en obtener la autorización de la autoridad antes de poder implementar la transacción. De manera que, a la hora de fijar los umbrales de notificación, las autoridades de competencia se enfrentan a un *trade-off* entre eficacia y eficiencia.

## I.2. Recomendaciones internacionales de la ICN y la OCDE

Para tratar de resolver este *trade-off*, son varias las recomendaciones internacionales que se han expuesto sobre la materia. Las *Recomendaciones del Consejo de la OCDE sobre el Control de Concentraciones*, establecen que el sistema de control de concentraciones debe ser efectivo, eficiente y llevarse a cabo en un periodo de tiempo razonable. Para ello, los umbrales de notificación deben garantizar que las autoridades de competencia sean capaces de recolectar información suficiente para poder analizar los efectos que una operación de concentración tiene sobre la competencia, sin que ello lleve a incurrir en costes innecesarios, tanto para las partes como para la autoridad.

Por ello, las recomendaciones de la OCDE<sup>1</sup> establecen que los sistemas de control de concentraciones deben (i) analizar una operación de concentración sólo en aquellas jurisdicciones que tengan un nexo significativo con la misma; (ii) emplear criterios claros y objetivos a la hora de determinar si una concentración debe ser notificada o no; y (iii) ofrecer a las partes, sin comprometer la eficacia y la duración en el tiempo, un grado de flexibilidad razonable para determinar cuándo pueden notificar una operación de concentración. Además, la OCDE hace hincapié en la importancia de que las normas, prácticas y procedimientos relacionados con la revisión de las operaciones de concentración sean transparentes y públicas.

Por otro lado, las prácticas recomendadas por la Red Internacional de Competencia (ICN, por sus siglas en inglés) para el control y análisis de concentraciones económicas, establecen que a la hora de fijar umbrales de notificación de operaciones de concentración, éstos deberían (i) garantizar la existencia de un nexo material entre la operación y la jurisdicción que lleva a cabo su análisis; (ii) basarse en criterios claros y objetivamente cuantificables, como son las ventas y/o los activos; y (iii) permitir que la notificación de una operación se pueda llevar a cabo en un periodo de tiempo limitado<sup>2</sup>.

De acuerdo con las recomendaciones internacionales, tanto de la ICN como de la OCDE, los umbrales de notificación deben ser:

- (i) **Efectivos y eficientes.** Deben ser capaces de captar todas aquellas concentraciones que puedan plantear un riesgo potencial para la competencia, pero sólo esas transacciones y no transacciones que no vayan a suponer ningún tipo de riesgo potencial.
- (ii) **Claros y objetivos.** Deben ser fácilmente entendibles y obtenibles por las partes.
- (iii) **Garantizar la existencia de un nexo material** entre los efectos producidos por la operación y la jurisdicción que lo revisa. Por lo que deberían ser capaces de captar las actividades domésticas de las partes y no simplemente sus actividades mundiales.

---

<sup>1</sup> Las recomendaciones de la OCDE establecen que el proceso de revisión de concentraciones debe ser efectivo, eficiente y limitado en el tiempo: (1) los países miembros deben asegurarse de que el proceso de revisión de concentraciones permite a las autoridades obtener información suficiente para valorar los efectos que una concentración pueda tener sobre la competencia; (2) los países miembros deberían, sin comprometer la efectividad del proceso de revisión, garantizar que sus leyes de competencia eviten costes innecesarios para las partes de la concentración y para terceros; y (3) el proceso de revisión de concentraciones debería llevarse a cabo, y las decisiones se deberían tomar, en un periodo de tiempo razonable y predeterminado.

<sup>2</sup> Son trece las prácticas recomendadas por el ICN en el proceso de notificación y posterior revisión de operaciones de concentración son las siguientes: (1) existencia de un nexo entre los efectos de la concentración y la jurisdicción encargada de su análisis; (2) establecimiento de umbrales claros y objetivos de notificación; (3) duración limitada del proceso de notificación; (4) periodos específicos del proceso de revisión; (5) requisitos para la notificación inicial; (6) realización de investigaciones sobre las concentraciones; (7) equidad en el proceso; (8) transparencia; (9) confidencialidad; (10) coordinación interinstitucional; (11) revisión de las disposiciones de control de fusiones; (12) remedios; y (13) poderes de la agencia de competencia.

A la hora de establecer umbrales de notificación, las jurisdicciones pueden optar por umbrales "objetivos" (como los basados en el volumen de negocios y/o los activos de las partes) o umbrales "subjetivos" (como los basados en la cuota de mercado de las partes). En términos generales, se considera que los umbrales basados en la cuota de mercado son más efectivos a la hora de predecir si una concentración es susceptible de generar efectos anti-competitivos o no, que los umbrales basados en el volumen de negocios y/o activos. No obstante, los umbrales basados en la cuota de mercado suelen ser menos eficientes que los umbrales basados en el volumen de negocios y/o activos, ya que la definición de un mercado de producto o servicio relevante puede ser una tarea compleja, dando lugar a costes innecesarios y a un uso improductivos de los recursos.

Respecto al criterio de simplicidad y objetividad, los umbrales basados en el volumen de negocios y/o de activos de las partes cumplen en mayor medida con este criterio respecto al umbral basado en la cuota de mercado de las partes. Efectivamente, a través del primer tipo de umbral las partes deberán notificar una operación de concentración si su volumen de negocios y/o activos supera una cantidad exacta y preestablecida, que es fácilmente identificable por las partes. Sin embargo, los umbrales basados en cuota de mercado son menos objetivos y más complejos de calcular. Estos requieren que, en primer lugar, se deba definir un mercado de producto o servicio, lo cual no es una ciencia exacta y está sujeto a cierto grado de subjetividad y, en segundo lugar, se deban realizar estimaciones de la cuota de mercado de las partes en dicho mercado, lo cual puede también no ser del todo objetivo. De manera que los umbrales de notificación basados en la cuota de mercado de las partes carecen de la objetividad y simplicidad de los umbrales de notificación basados en el volumen de negocios, transmitiendo una menor certidumbre y seguridad jurídica a los agentes económicos.

Finalmente, respecto a la existencia de un **nexo local** entre los efectos anti-competitivos que pueda generar una concentración y la jurisdicción encargada de supervisar dicha concentración, existe cierto consenso sobre cómo medir dicho nexo. El criterio más útil para determinar la existencia o no de un nexo local es la actividad local de la empresa, que suele medirse a través de las ventas y/o los activos de éstas en una jurisdicción determinada. De manera que los umbrales basados en el volumen de negocios y/o activos que las partes han obtenido en un territorio determinado suelen ser más inmediatos para medir dicho nexo. No obstante, no basta con que exista un nexo local, sino que dicho nexo debe ser lo suficientemente material, es decir, el impacto de una operación sobre esa jurisdicción en concreto debe ser lo suficientemente relevante. Para garantizar que el impacto de una operación sobre una jurisdicción es lo suficientemente relevante, se debe establecer un volumen de negocios mínimo que permita asegurar en cierta medida esa materialidad. Las recomendaciones internacionales no analizan en detalle la relación que debe darse entre nexo local y materialidad, ni establecen cual es el umbral mínimo de volumen de negocios que garantiza dicha materialidad, dejando margen a las jurisdicciones para que éstas decidan cual debe ser ese umbral mínimo.

Por estos motivos, tanto las recomendaciones de la ICN como de la OCDE, abogan por umbrales de notificación objetivos basados en el volumen de negocios y/o activos de las partes frente a umbrales basados en la cuota de mercado, por los mayores costes e incertidumbre que generan éstos últimos. De manera que, según las recomendaciones internacionales en la materia, el principal reto de las autoridades no debería ser tanto qué tipo de umbral establecer, sino qué cuantía debería exigir este umbral. Efectivamente, un umbral excesivamente laxo puede dar lugar a que se tengan que revisar un exceso de operaciones que no son susceptibles de generar efectos anti-competitivos, dando lugar a un uso improductivo de los recursos de la autoridad y de las partes, mientras que un umbral excesivamente estricto puede provocar que operaciones que sí son susceptibles de generar efectos anti-competitivos, no sean revisadas por la autoridad.

### **I.3. Aplicación en la práctica de las recomendaciones internacionales**

Las prácticas recomendadas no son vinculantes, sino que son los gobiernos y las autoridades de la competencia las que deben implementarlas a través de reformas o adaptaciones de su ordenamiento jurídico. Por ello, el grupo de trabajo de concentraciones de la ICN (MWG, por sus siglas en inglés) inició en el año 2016 una encuesta en la que participaron ochenta jurisdicciones con el fin de analizar qué miembros de la ICN habían llevado a la práctica las recomendaciones sobre los umbrales de notificación y procesos de revisión de concentraciones y cómo las habían aplicado.

Los resultados de esta encuesta muestran que desde 2006 son varias las jurisdicciones que han revisado sus umbrales de notificación y que, a pesar de ser concedoras de los beneficios potenciales de los umbrales basados en la cuota de mercado, han decidido no continuar aplicándolos por los costes e incertidumbres que pueden generar para las partes. Además, para garantizar la existencia de un nexo local, muchas jurisdicciones han decidido incluir umbrales basados en el volumen de negocios y/o activos de las partes obtenidos a nivel nacional y no solamente a nivel global. Centrándonos únicamente en la parte de la encuesta que hace referencia a los umbrales de notificación, los resultados muestran que:

- (i) El 72% de las jurisdicciones cuenta únicamente con umbrales de notificación basados en criterios objetivamente cuantificables (como el volumen de negocios y/o activos) y no en criterios subjetivos (como la cuota de mercado, el poder de mercado, etc.), mientras que el 28% restante dispone de ambos umbrales.
- (ii) A la hora de calcular las ventas o activos del negocio adquirido, el 74% de las jurisdicciones contabilizan únicamente las ventas y/o activos de la parte de la entidad que se adquiere, mientras que el resto de jurisdicciones incluyen también otras ventas y/o activos de la entidad vendedora, más allá del negocio que se adquiere.
- (iii) El 92% de las jurisdicciones respondieron que sus umbrales de notificación requieren un nexo sustancial a su jurisdicción, y solo seis jurisdicciones respondieron que sus umbrales no garantizan la existencia de un nexo local sustancial a su jurisdicción.
- (iv) En el 62% de las jurisdicciones el alcance geográfico de los umbrales de notificación está limitado al territorio geográfico de la autoridad. En 11 jurisdicciones el alcance geográfico es superior al territorio de la autoridad y 19 jurisdicciones combinan umbrales de tipo nacional y mundial.
- (v) El 88% de las jurisdicciones ofrecen una guía sobre cómo saber si los umbrales de notificación se han alcanzado o no y el 86% indican que se pueden realizar consultas durante la fase de pre-notificación para saber si la operación debe notificarse o no y el alcance de la información que se requiere para la notificación.
- (vi) Menos del 20% de las jurisdicciones ajustan sus umbrales de notificación de forma periódica.

### **I.4. Conclusiones**

Todas las recomendaciones internacionales sobre umbrales de notificación de operaciones de concentración siguen una misma línea a favor de los umbrales de notificación objetivos, como son los basados en el volumen de negocios y/o activos de las partes. Los umbrales de notificación basados en la cuota de mercado de las partes introducen cierta subjetividad en el análisis, ya que requieren que se defina un mercado relevante y que se determine la cuota de mercado de las partes en dicho mercado, lo cual puede llegar a ser una tarea complicada. No obstante, cómo veremos más adelante, estas

recomendaciones no tienen en cuenta los cambios que se han producido en el mercado en los últimos años con la transformación digital, que han puesto en evidencia los problemas a los que se enfrentan los umbrales de notificación objetivos, basados en el volumen de negocios de las partes, a la hora de captar concentraciones de gran calado entre empresas del sector digital.

## **II. ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE LOS UMBRALES DE NOTIFICACIÓN EXISTENTES EN LA UE Y EN ESPAÑA**

### **II.1. Origen y evolución de los umbrales de notificación**

Los umbrales de notificación de operaciones de concentración, tanto de la propia Unión Europea como de los distintos Estados Miembros, siguen muy de cerca las recomendaciones internacionales mencionadas anteriormente. Efectivamente, todas las jurisdicciones europeas<sup>3</sup> cuentan con un umbral de notificación objetivo basado en el volumen de negocio de las partes, y únicamente Portugal y España (y antes del Brexit también Reino Unido) disponen de un umbral adicional basado en la cuota de mercado de las partes. Adicionalmente, todas las jurisdicciones europeas han introducido mecanismos para garantizar la existencia de un nexo local entre los efectos que pueda producir una concentración y la jurisdicción encargada de llevar a cabo su análisis exigiendo que el volumen de negocios, individual o conjunto, se haya obtenido a escala nacional.

Antes de entrar a analizar y comparar los distintos umbrales de notificación actuales a nivel europeo, conviene hacer una breve revisión histórica de la evolución del control de concentraciones en Europa y España, a través de la cual podemos observar cómo desde los inicios del control de concentraciones en Europa, se implantó un umbral de notificación de carácter objetivo, basado en el volumen de negocios de las partes.

El control de concentraciones es una práctica relativamente reciente, si bien es cierto que las preocupaciones por la libre competencia ya estaban presentes desde el origen de la creación de la Unión Europea, no fue hasta 1989 cuando se introdujo un mecanismo de control directo de concentraciones a nivel europeo. El Tratado de Roma tenía entre sus objetivos fundacionales la creación de un mercado común, lo cual exigía garantizar la libre competencia en el interior del mismo. No obstante, las aportaciones en materia de competencia del Tratado de Roma fueron las prácticas colusorias, prohibiéndose todas aquellas prácticas concertadas que tuviesen por objeto o como efecto restringir o limitar la competencia (artículo 85 –actualmente, 101 TFUE–); y las prácticas abusivas de posiciones dominantes (artículo 86 –actualmente, 102 TFUE–), sin hacer referencia explícita al control de concentraciones.

Durante esta etapa inicial se llevó a cabo un control indirecto de las operaciones de concentración a través del TFUE, lo cual podía hacerse dado que la tasa de concentraciones a nivel europeo era bastante reducida. No obstante, a medida que el número de concentraciones y las críticas relativas al uso del TFUE como mecanismo de control de concentraciones aumentaron, se hizo latente la necesidad de una norma expresa en materia de control de concentraciones que pusiese fin al vacío legal existente. Por ello, el 21 de diciembre de 1989 se aprueba el *Reglamento 4064/89 sobre control de las operaciones de concentración de empresas* (en adelante, Reglamento 4064/89)<sup>4</sup>. Este Reglamento fue la primera normativa que establecía un control directo de las operaciones

<sup>3</sup> Excepto Luxemburgo que no dispone de un sistema de notificación de concentraciones.

<sup>4</sup> Council Reg. (EEC) 4064/89 (OJ 1989 L395/1, 30.12.1989), as amended by Council Reg. (EC) 1310/97 (OJ 1997 L180/1, 9.7.1997; corrigendum OJ 1998 L40/17, 13.2.2004).

de concentración entre empresas de la Unión Europea, y que introducía por primera vez unos umbrales a partir de los cuales debían notificarse las operaciones de concentración.

Este Reglamento fue revisado y reemplazado por la versión actual, el *Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas* («Reglamento comunitario de concentraciones»), que entró en vigor el 1 de mayo de 2004. El Reglamento comunitario de control de concentraciones se aplica únicamente a aquellas concentraciones que tienen “*dimensión comunitaria*”. Para determinar si una transacción tiene dimensión comunitaria y, por lo tanto, si debe ser notificada a la autoridad de competencia europea, tanto el Reglamento de 4064/89 como el Reglamento 139/2004 introdujeron un umbral de notificación basado en el volumen de negocios de las partes. Todas las operaciones que superen dicho umbral deberán ser notificadas con independencia de la nacionalidad de las partes, del país en el que se lleva a cabo la transacción o la ley aplicable a la transacción. De manera que ya desde los orígenes del control de concentraciones a nivel comunitario, el único umbral de referencia para las operaciones de concentración en Europa se basaba en el volumen de negocios de las partes. El umbral de volumen de negocios comunitarios se exige tanto a escala mundial como a nivel europeo, por lo que garantiza la existencia de un nexo local entre los efectos de la operación y la autoridad de competencia europea. Además, el sistema de notificación de concentraciones europeo incluye dos conjuntos de umbrales, un conjunto de umbrales de volumen de negocios “principales” y, en caso de no ser alcanzados, otro conjunto de umbrales de volumen de negocios “alternativos” más reducidos<sup>5</sup>. Según estos umbrales, una operación de concentración tendrá dimensión comunitaria y deberá ser notificada a la autoridad de competencia europea si:

---

<sup>5</sup> Tanto los umbrales de notificación “principales” como “alternativos” se introdujeron en 1989 y siguen vigentes a día de hoy, aunque los umbrales actuales de notificación alternativos presentan una serie de novedades respecto a los umbrales alternativos de 1989, ya que buscan impulsar el principio de “ventanilla única” en concentraciones que de lo contrario tendrían que ser revisadas por tres o más autoridades de competencia en la UE

**Tabla 1***Umbral de notificación de concentraciones a nivel comunitario*

Umbrales de notificación europeos		
Tipo de umbral	Umbral "principal"	Umbral "secundario"
<b>Volumen de negocios</b>	<p>a) el volumen de negocios total a escala mundial realizado por el conjunto de las empresas afectadas supere los 5 000 millones de euros, y</p> <p>b) el volumen de negocios total a escala comunitaria realizado individualmente por al menos dos de las empresas afectadas por la concentración supere los 250 millones de euros,</p> <p>salvo que cada una de las empresas afectadas realice más de dos tercios de su volumen de negocios total comunitario en un mismo Estado miembro.</p>	<p>a) el volumen de negocios total a escala mundial realizado por el conjunto de las empresas afectadas supere los 2 500 millones de euros;</p> <p>b) en al menos tres Estados miembros, el volumen de negocios total realizado por el conjunto de las empresas afectadas supere los 100 millones de euros en cada uno de dichos Estados miembros;</p> <p>c) en al menos tres Estados miembros contemplados a efectos de la letra b), el volumen de negocios total realizado individualmente por al menos dos de las empresas afectadas supere los 25 millones de euros en cada uno de dichos Estados miembros, y</p> <p>d) el volumen de negocios total a escala comunitaria realizado individualmente por al menos dos de las empresas afectadas supere los 100 millones de euros, salvo que cada una de las empresas afectadas realice más de dos tercios de su volumen de negocios total en la Comunidad en un mismo Estado miembro.</p>

Fuente: elaboración propia en base al Reglamento comunitario de control de concentraciones

En base a las normas comunitarias de la política de competencia, se aprueba a nivel nacional la *Ley 16/1989, del 17 de julio, de Defensa de la Competencia*, que se fundamentó sobre la base de los artículos 38 y 51 de la Constitución española<sup>6</sup>. A través de esta Ley, se introduce en España el control directo de operaciones de concentración y, en concreto, de aquellas que sin tener dimensión comunitaria superan los umbrales nacionales. El 1 de septiembre de 2007 entró en vigor la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia ("LDC") que derogaba la Ley anterior y que contribuyó al desarrollo del sistema de control de concentraciones, adaptando el sistema español al nuevo modelo comunitario establecido en el Reglamento comunitario de concentraciones de 2004 y que sigue vigente a día de hoy.

En el caso de España, existe un doble umbral de notificación de operaciones de concentración ya que, además del umbral de volumen de negocios, existe también un umbral adicional basado en la cuota de mercado de las partes y respecto al umbral de volumen de negocios, este último sólo se exige a escala nacional. De manera que una operación de concentración será notificable en España si:

<sup>6</sup> El artículo 38 la libertad de empresa en el marco de la economía de mercado y establece que los poderes públicos deben garantizar y proteger su ejercicio y defender la productividad. El artículo 51 establece que los poderes públicos deben garantizar la defensa de los consumidores y usuarios, protegiendo, mediante procedimientos eficaces, los intereses económicos legítimos de los mismos.



**Tabla 2***Umbrales de notificación de concentraciones a nivel nacional*

<b>Umbrales de notificación en España</b>	
<b>Tipo de umbral</b>	<b>Umbral</b>
<b>Cuota de mercado</b>	Como consecuencia de la concentración se adquiere o se incrementa una cuota igual o superior al 30 por ciento del mercado relevante de producto o servicio en el ámbito nacional o en un mercado geográfico definido dentro del mismo <sup>7</sup> .
<b>Volumen de negocios</b>	El volumen de negocios global en España del conjunto de los partícipes supera en el último ejercicio contable la cantidad de 240 millones de euros, siempre que al menos dos de los partícipes realicen individualmente en España un volumen de negocios superior a 60 millones de euros.

Fuente: elaboración propia en base a la Ley de Defensa de la Competencia

Por lo tanto, como principal conclusión, podemos destacar que mientras que a nivel comunitario existe un único umbral de carácter objetivo basado en el volumen de negocios de las partes, a nivel nacional existe un doble umbral, uno de carácter objetivo basado en el volumen de negocios y otro de carácter subjetivo basado en la cuota de mercado alcanzada por las partes.

## **II.2. Análisis comparativo de los umbrales de notificación en Europa**

Tras introducir unas líneas generales sobre los umbrales de notificación de concentraciones existentes a nivel europeo y nacional, pasamos a analizar éstos en mayor detalle, llevando a cabo un análisis comparativo entre los umbrales de notificación de los distintos Estados miembros. Dentro de la Unión Europea los países comunitarios cuentan con tres tipos de umbrales de notificación de concentraciones, (i) un umbral basado en el volumen de negocios, que ha sido introducido por todos los Estados Miembros a excepción de Luxemburgo (donde no existe un sistema de notificación de concentraciones); (ii) un umbral basado en la cuota de mercado, que únicamente está presente en España y Portugal (y Reino Unido antes del Brexit); y (iii) un umbral basado en el valor de la transacción, que ha sido introducido recientemente por Austria y Alemania para hacer frente a los retos de la economía digital.

<sup>7</sup> Quedan exentas del procedimiento de control todas aquéllas concentraciones económicas en las que, aun cumpliendo lo establecido en ésta letra a), el volumen de negocios global en España de la sociedad adquirida o de los activos adquiridos en el último ejercicio contable no supere la cantidad de 10 millones de euros, siempre y cuando las partícipes no tengan una cuota individual o conjunta igual o superior al 50 por ciento en cualquiera de los mercados afectados, en el ámbito nacional o en un mercado geográfico definido dentro del mismo.

a. Umbral basado en el volumen de negocios

Los regímenes de control de concentraciones de los distintos Estados miembros son muy similares al sistema impuesto a nivel europeo. Todos los países comunitarios con un sistema de control de concentraciones cuentan con un umbral de notificación basado en el volumen de negocios y, además, en veintidós jurisdicciones este es el único umbral de notificación existente. En términos generales existen tres tipos de umbrales de volumen de negocios que se pueden distinguir en la práctica dentro de la Unión Europea:

1. Volumen de negocios, obtenido conjuntamente por las partes, a escala mundial.
2. Volumen de negocios, obtenido conjuntamente por las partes, a escala nacional.
3. Volumen de negocios, obtenido individualmente por cada una de las partes, a escala nacional.

Respecto al umbral basado en el volumen de negocios obtenido individualmente por cada una de las partes a escala nacional, en la mayoría de las ocasiones requiere que al menos dos de las empresas partícipes alcancen dicho volumen de negocios en el país de referencia, mientras que en otros países se requiere que sea únicamente la empresa "target" la que haya obtenido dicho volumen de negocios, como ocurre en Bulgaria, República Checa, Eslovenia y Reino Unido. Por lo general, el umbral basado en el volumen de negocios conjunto de las partes, tanto a escala mundial como a escala nacional, tiene por objetivo asegurar que únicamente se notifican operaciones relevantes y con un impacto potencial sobre el territorio de referencia, mientras que el umbral basado en el volumen de negocios obtenido individualmente por las partes a escala nacional, tiene como objetivo asegurar que no se notifican operaciones en las que grandes empresas nacionales compran empresas extranjeras con una actividad muy limitada en el territorio de referencia.

Analizando las distintas jurisdicciones, podemos obtener los siguientes datos en relación a los umbrales de notificación de los países de la Unión Europea:

- (i) El 32% de los Estados miembros cuenta con un umbral basado en el volumen de negocios conjunto obtenido a escala mundial (Alemania, Austria, Croacia, Finlandia, Grecia, Lituania, Países Bajos, Polonia, Rumanía). No obstante, en cuatro jurisdicciones (Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, República Checa) existe un umbral basado en el volumen de negocios obtenido a escala mundial pero individualmente por las partes. De manera que en total son trece las jurisdicciones que incluyen algún tipo de umbral basado en el volumen de negocios obtenido a escala mundial, ya sea conjuntamente por las partes o de manera individual.
- (ii) El 64% de los Estados miembros cuenta con umbral basado en el volumen de negocios conjunto obtenido a escala nacional (Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, España, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Malta, República Checa, Polonia, Portugal, Suecia).
- (iii) El 93% de los Estados miembros cuenta con un umbral basado en el volumen de negocios individual obtenido a escala nacional (Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Malta, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumanía, Suecia), siendo los únicos dos países que no cuentan con dicho umbral Polonia y Luxemburgo.

Otra cuestión importante a la hora de diseñar un umbral basado en el volumen de negocios es determinar la cantidad exacta de volumen de negocios exigida. Cuanto mayor sea dicha cantidad, más "laxo" será el sistema y cuanto menor sea, más "estricto" será

el sistema de notificación de concentraciones del país en cuestión. Ambos modelos presentan una serie de desventajas; un sistema de notificación más estricto, con umbrales de volumen de negocio reducidos, puede dar lugar a que se deban notificar concentraciones que no suponen ningún riesgo potencial para el funcionamiento del mercado, incurriendo en un gasto innecesario de recursos, mientras que un sistema de notificación laxo, con umbrales de volumen de negocios elevados, puede dar lugar a que escapen del control de la autoridad concentraciones que pueden ser potencialmente perjudiciales para la competencia.

En la Tabla 3 se muestran las cantidades exactas de volumen de negocios exigidas por cada jurisdicción, donde se diferencia entre el volumen de negocios conjunto a escala mundial (*VN<sub>CM</sub>*), el volumen de negocios conjunto a escala nacional (*VN<sub>CM</sub>*) y el volumen de negocios individual a escala nacional (*VN<sub>IN</sub>*). Adicionalmente, incluye una columna que refleja el umbral de volumen de negocios obtenido individualmente por cada una de las partes pero a escala mundial (*VN<sub>IM</sub>*), que estaba presente en cuatro jurisdicciones (Chipre, Dinamarca, Eslovaquia y la República Checa). Para determinar qué países tienen un sistema de notificación de concentraciones más permisivo, podemos empezar haciendo un análisis en función del tipo de umbral:

- (i) Respecto al umbral de volumen de negocios conjunto obtenido a escala mundial, Polonia cuenta con el umbral más elevado de todos (1.000 millones de euros), muy por encima de Alemania (500 millones de euros) que es el siguiente país con el umbral más elevado.
- (ii) Respecto al umbral de volumen de negocios conjunto obtenido a escala nacional, Italia cuenta con el umbral más permisivo (492 millones de euros) seguido de España (240 millones de euros), ambos con umbrales muy superiores a los de los siguientes países que serían Dinamarca (121 millones de euros), Suecia (103,8 millones de euros), Bélgica (100 millones de euros) y Portugal (100 millones de euros).
- (iii) Respecto al umbral de volumen de negocios individual obtenido a escala nacional, Reino Unido cuenta con el umbral más laxo (79,9 millones de euros) seguido de España (60 millones de euros), Francia (50 millones de euros), Bélgica (40 millones de euros), Italia y Países Bajos (ambos de 30 millones de euros) y Alemania (25 millones de euros).

Teniendo en cuenta los distintos umbrales, los países más permisivos, con un umbral de volumen de negocios exigido conjuntamente a escala mundial o nacional superior a los 100 millones y un umbral de volumen de negocios exigido individualmente a escala nacional superior a los 20 millones de euros, son España, Italia, Reino Unido, Bélgica, Alemania, Finlandia, Francia, Países Bajos y Suecia. Los países con un sistema de notificación de operaciones de concentración más estrictos, en los que el umbral de volumen de negocios exigido conjuntamente a escala mundial o nacional no supera los 50 millones y el umbral de volumen de negocios exigido individualmente a escala nacional no supera los 5 millones de euros, son Chipre, Estonia, Bulgaria, Rumania, Lituania, Letonia, Eslovenia, Hungría e Irlanda<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Además de determinar si los sistemas de notificación de concentraciones de los distintos países europeos son más estrictos o más laxos, cabe destacar una serie de características adicionales de algunos de ellos:

- En Italia el umbral de volumen de negocios se revisa anualmente, ajustándolo a la inflación.
- Francia y Grecia tienen unos umbrales de notificación especiales para el sector del comercio minorista y el sector de las telecomunicaciones respectivamente.
- En Hungría y Suecia, la autoridad de competencia tiene discrecionalidad para revisar operaciones con notables riesgos para la competencia, aunque éstas no alcancen los umbrales de notificación.

En la segunda columna de la Tabla 3 se refleja el PIB per cápita de los distintos Estados miembros, lo cual nos permite determinar si existe alguna relación entre el PIB per cápita de un país y el umbral de volumen de negocios exigido por el mismo. Las principales conclusiones son las siguientes:

- La mayoría de los países con sistemas de notificación de concentraciones más estrictos están entre los países con menor PIB per cápita. Efectivamente, los ocho países con umbrales de notificación más reducidos (Bulgaria, Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania y Rumania) tienen un PIB per cápita por debajo de la media europea (32.016 €). La única excepción es Irlanda, que es uno de los países con un sistema de notificación de concentraciones más exigente, pero con un PIB per cápita de los más elevados a nivel europeo.
- La mayoría de los países con sistemas de notificación de concentraciones más laxos están entre los países con mayor PIB per cápita: el país con mayor PIB per cápita es Luxemburgo (102.200 €), donde directamente no existe un sistema de notificación de concentraciones. El resto de países comunitarios con umbrales de notificación más elevados (Alemania, Bélgica, Finlandia, Francia, Países Bajos y Suecia) están entre los países con mayor PIB per cápita, por encima de la media europea. No obstante, existen dos excepciones destacables, Italia y España, ambos con un PIB per cápita inferior a la media europea, pero con unos umbrales de volumen de negocio muy superiores al del resto de países europeos.

**Tabla 3**

*Umbral de volumen de negocios, en millones de euros, y PIB per cápita de los países europeos*

Volumen de negocios (en millones de euros)					
Pais	PIB p.c.	VNCM	VNIM	VNCN	VNIN
<b>Alemania</b>	41.350 €	500	-	-	25
<b>Austria</b>	44.900 €	300	-	30	5
<b>Bélgica</b>	41.240 €	-	-	100	40
<b>Bulgaria</b>	8.680 €	-	-	12,8	1,5
<b>Chipre</b>	24.920 €		3,5	3,5	3,5
<b>Croacia</b>	13.330 €	134	-	-	13,4
<b>Dinamarca</b>	53.370 €	-	510.7	121	13,4
<b>Eslovaquia</b>	17.270 €	-	46	46	14
<b>Eslovenia</b>	22.980 €	-	-	35	1
<b>España</b>	26.440 €	-	-	240	60
<b>Estonia</b>	21.160 €	-	-	6	2
<b>Finlandia</b>	43.630 €	350	-	-	20
<b>Francia</b>	36.060 €	150	-	-	50
<b>Grecia</b>	17.500 €	150	-	-	15
<b>Hungría</b>	14.720 €	-	-	48	3,2
<b>Irlanda</b>	70.470 €	-	-	50	3
<b>Italia</b>	29.610 €	-	-	504	31
<b>Letonia</b>	15.930 €	-	-	30	1,5
<b>Lituania</b>	17.310 €	20	-	-	2
<b>Luxemburgo</b>	102.200 €	-	-	-	-
<b>Malta</b>	26.350 €	-	-	2.3	10% del volumen conjunto de las partes
<b>Países Bajos</b>	46.820 €	150	-	-	30
<b>Polonia</b>	13.730 €	1.000	-	50	-
<b>Portugal</b>	20.660 €	-	-	100	5
<b>Reino Unido</b>	37.760 €	-	-	-	79,9
<b>Rumania</b>	20.610 €	10	-	-	4
<b>República Checa</b>	11.500 €		57	57	9,5
<b>Suecia</b>	46.180 €	-	-	103,8	20,8

Fuente: elaboración propia en base a los datos publicados en las páginas web de las respectivas autoridades de competencia.

### b. Umbral de cuota de mercado

A nivel europeo, solo dos países cuentan con un umbral de notificación de concentraciones basado en la cuota de mercado de las partes, España y Portugal, aunque antes del Brexit eran tres los países comunitarios que disponían de este umbral. En estos tres países, una concentración es notificable si como consecuencia de la misma se adquiere o incrementa la cuota en un 25% en el caso de Reino Unido, un 30% en el caso de España o un 50% en el caso de Portugal.

**Tabla 4**

*Umbral de cuota de mercado en España, Portugal y Reino Unido*

Cuotas de mercado		
País	Umbral principal	Umbral secundario
<b>España</b>	<i>Como consecuencia de la concentración se adquiriera o se incremente una cuota igual o superior al 30% del mercado relevante de producto o servicio en el ámbito nacional o en un mercado geográfico definido dentro del mismo.</i>	<i>En el caso de que el volumen de negocios global en España de la sociedad adquirida o de los activos adquiridos en el último ejercicio contable no supere la cantidad de 10 millones de euros, dicha cuota deberá de ser del 50%.</i>
<b>Portugal</b>	<i>Como consecuencia de la operación se adquiriera o se incremente una cuota igual o superior al 50% del mercado nacional.</i>	<i>En el caso de que al menos dos partes tengan un volumen de negocios en Portugal de 5 millones de euros, dicha cuota deberá estar entre el 30% y el 50%.</i>
<b>Reino Unido</b>	<i>Como consecuencia de la concentración se adquiriera o se incremente una cuota igual o superior al 25% del mercado relevante de producto o servicio en el ámbito nacional o en un mercado geográfico definido dentro del mismo.</i>	

Fuente: elaboración propia en base a los datos publicados por las respectivas autoridades de competencia.

### c. Umbral del valor de la transacción

Los cambios producidos en el mercado en los últimos años fruto de la transformación tecnológica, han puesto en cuestión la idoneidad de los umbrales de notificación basados en el volumen de negocios para revisar concentraciones entre empresas del sector digital. En efecto, la irrupción de las plataformas digitales y, en general, de las empresas cuyo modelo de negocio se basa en el valor de los datos, han dado lugar a que operaciones de gran calado no alcanzasen los umbrales de notificación europeos. Por este motivo, Alemania y Austria han decidido introducir un umbral de notificación adicional basado en el valor de la transacción, según el cual una operación de concentración será notificable si el valor total de la misma supera los 400 millones de euros en Alemania o los 200

millones de euros en Austria, y la empresa adquirida está "significativamente activa"<sup>9</sup> en estos países.

### Tabla 5

#### Umbral de volumen del valor de la transacción en Alemania y Austria

Valor de la transacción	
País	Umbral
Alemania	<i>El valor de la transacción supera los 400 millones de euros; y target está "significativamente activa" en Alemania</i>
Austria	<i>El valor de la transacción supera los 200 millones de euros; y la target está "significativamente activa" en Austria</i>

Fuente: elaboración propia en base a los datos publicados en las páginas web de las respectivas autoridades de competencia.

### II.3. Valoración de los umbrales de notificación de concentraciones en España

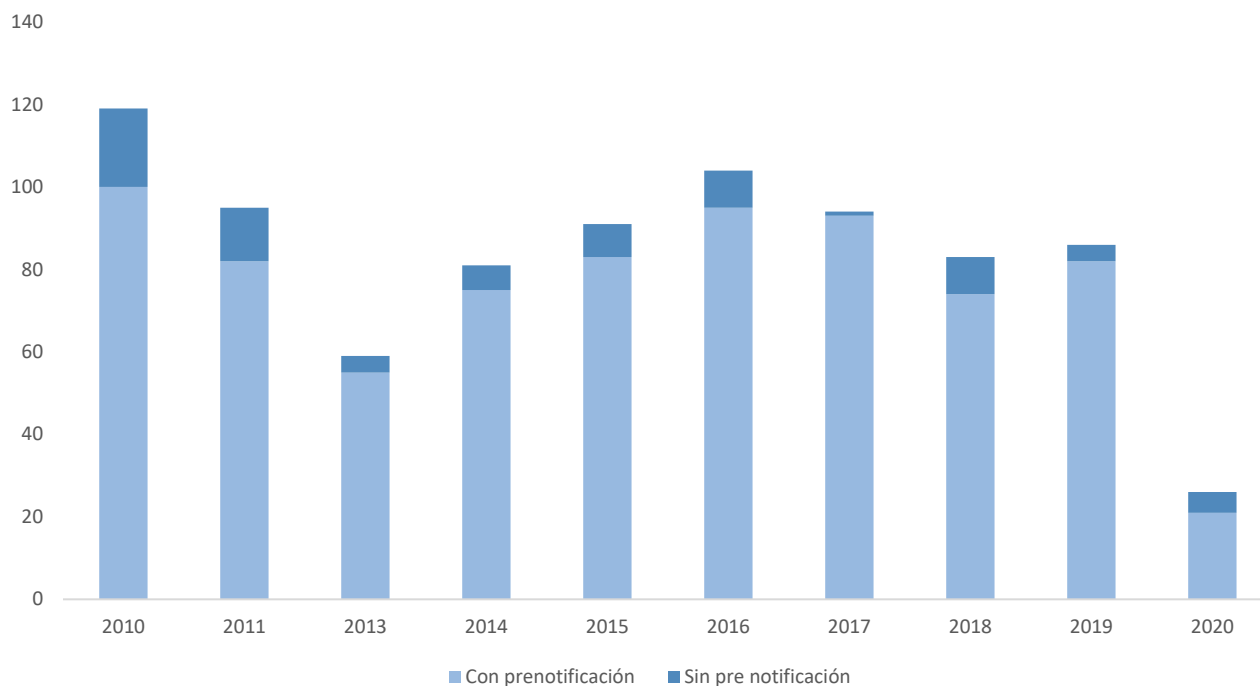
Del análisis anterior podemos sacar dos conclusiones contradictorias respecto al sistema de notificación de concentraciones en España. Por un lado, España es uno de los países europeos con umbrales de volumen de negocio más elevados, lo cual hace que su sistema de notificación de concentraciones sea más "laxo" respecto al del resto de Estados miembros. Por otro lado, España es uno de los pocos países que cuenta con un umbral adicional de cuota de mercado, lo cual hace que su sistema de notificación de concentraciones sea más "rígido" que el del resto de Estados miembros. El fin último de los umbrales de notificación debería ser aumentar el bienestar social y, por lo tanto, éstos deberían permitir captar todas aquellas operaciones con riesgos potenciales para la competencia, pero, a su vez, evitar que se notifiquen operaciones que no supongan ningún riesgo para la competencia, evitando así el uso ineficiente de los recursos públicos y privados. Para ver si el doble umbral de notificación de concentraciones en España es el adecuado para impulsar el bienestar social, es necesario analizar una serie de cuestiones adicionales.

Entre 2010 y 2020 se han notificado un total de 909 operaciones de concentración en España. El número de concentraciones notificadas anualmente no sigue ningún tipo de tendencia, ni ascendente ni descendente, durante ese periodo de tiempo y fluctúa entre las 26 concentraciones notificadas hasta la fecha actual de 2020 y las 119 notificadas en 2010. De las 909 concentraciones notificadas entre 2010 y 2020, el 90% fueron pre-notificadas, mientras que sólo un 10% no se pre-notificaron. En este caso, sí que observamos una tendencia ascendente en las pre-notificaciones, pasando el porcentaje total de operaciones no pre-notificadas del 20% en 2010 al 10% en la actualidad.

<sup>9</sup> El umbral basado en el valor de la transacción, introducido por Alemania y Austria, requiere que la empresa "target" esté "significativamente presente" en el país con el objetivo de garantizar la existencia de un nexo local. Para medir si la "target" está significativamente presente o no en el país, la autoridad alemana analiza distintas variables como pueden ser los usuarios alemanes activos de la plataforma, los accesos a la web desde Alemania, etc.

**Gráfico 1**

*Número de concentraciones notificadas entre 2010 y 2020 en España*



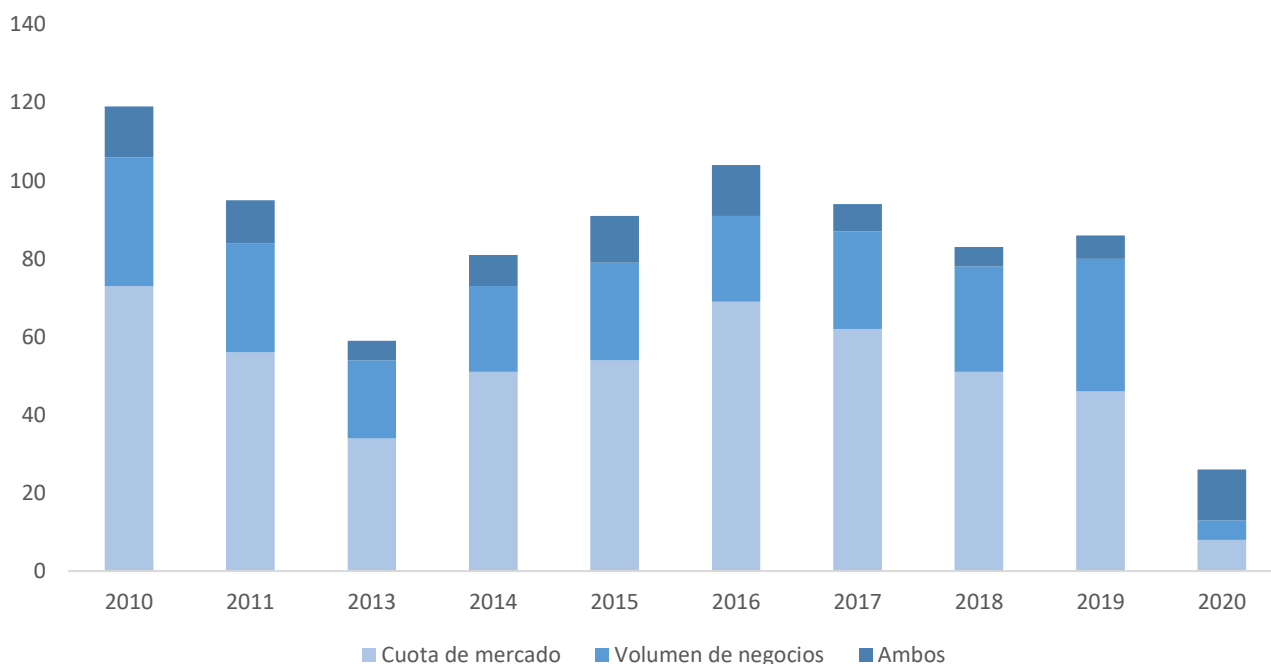
Fuente: elaboración propia en base a los datos internos de la CNMC

El 60% de las concentraciones notificadas entre 2010 y 2020, han sido notificadas por superar el umbral de cuota de mercado, el 29% por superar el umbral de volumen de negocios y el 11% restante por superar ambos umbrales. Estas cifras ponen en evidencia que más de la mitad de las concentraciones que se han notificado en España en los últimos diez años, no alcanzaban el volumen de negocios exigido y se han notificado exclusivamente al adquirir las partes una cuota de mercado relevante en el mercado de referencia. Esto puede tener como justificación el hecho de que el umbral de volumen de negocios en España es más elevado que el del resto de países europeos, dando lugar a que muchas de las concentraciones no alcancen el umbral de volumen de negocios establecido. Sin embargo, el umbral de cuota de mercado hace que el sistema de notificación español sea más exigente, y, por ello, muchas de las concentraciones se captan a través de este umbral.



**Gráfico 2**

*Umbral de notificación de las concentraciones notificadas entre 2010 y 2020 en España*



Fuente: elaboración propia en base a los datos internos de la CNMC

La cuestión clave es que el 60% de las operaciones de concentración notificadas en los últimos diez años en España no alcanzaban el umbral de volumen de negocios y, por lo tanto, debemos preguntarnos si el umbral de cuota de mercado, que está captando todas estas operaciones, está contribuyendo de manera positiva al control de concentraciones en España, permitiendo que no escapen de notificar concentraciones con riesgos potenciales para la competencia, o, de manera negativa, dando lugar a que se deban notificar un exceso de concentraciones que no suponen ningún riesgo potencial para la competencia.

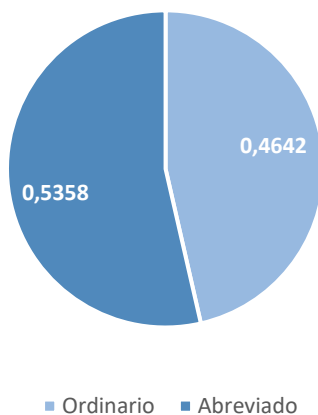
Del total de las operaciones notificadas entre 2010 y 2020, prácticamente la mitad siguieron un procedimiento ordinario (46%) y la otra mitad un procedimiento abreviado (54%). La notificación mediante un formulario abreviado se lleva a cabo en aquellas operaciones de concentración que cumplen los umbrales de notificación pero que, a priori, no afectan significativamente a la competencia efectiva (por la falta de solapamiento entre las partes, reducidas cuotas de mercado de la entidad resultante, etc.). De manera que podemos afirmar que más de la mitad de las operaciones notificadas en España no suponen, a priori, una amenaza para la competencia efectiva.

No obstante, la mayoría de las operaciones que han seguido un procedimiento ordinario, han sido notificadas por superar el umbral de cuota de mercado. Adicionalmente, la mayoría de concentraciones (en torno al 90%) aprobadas en primera fase con compromisos o en segunda fase, fueron notificadas por el umbral de cuota de mercado, lo que evidencia que este umbral permite captar operaciones con riesgos potenciales para la competencia en los mercados relevantes.

**Gráfico 3**

*Procedimiento empleado en las concentraciones notificadas (2010-2020)*

Tipo de procedimiento



Fuente: elaboración propia en base a los datos internos de la CNMC

La evidencia empírica nos permite comprobar cómo, de no haber sido por el umbral de cuota de mercado, el 60% de las concentraciones notificadas en los últimos años habría escapado del control de la CNMC y, entre ellas, concentraciones que planteaban riesgos potenciales para la competencia. No obstante, como mencionábamos anteriormente, el umbral de volumen de negocios en España es muy superior al umbral de volumen de negocios de otros países europeos y, tal vez, sea este el motivo por el cual la mayoría de las concentraciones notificadas no alcancen dicho umbral.

Para analizar este hecho resulta interesante hacer un análisis comparativo de las operaciones notificadas en otros países europeos que disponen únicamente de un umbral de notificación basado en el volumen de negocios. En este caso vamos a emplear para el análisis las operaciones notificadas en Alemania, Italia y Francia. En estos tres países existe un umbral de volumen de negocios individual exigido a escala nacional y un umbral de volumen de negocios conjunto exigido a escala nacional en Italia, al igual que en España, y a escala mundial en Alemania y Francia:

- El umbral de volumen de negocios individual a escala nacional de Alemania (25 millones de euros) es más bajo que el de España (60 millones de euros), lo cual podría explicar porque en Alemania se han captado muchas más operaciones de concentración a través de este umbral que en España. No obstante, la diferencia entre las concentraciones notificadas en Alemania (entre 987 y 1.383 notificaciones anuales entre 2010 y 2018) y las notificadas en España (entre 59 y 119 notificaciones anuales entre 2010 y 2019) es excesiva, lo cual puede venir justificado por el hecho de que el PIB de Alemania es casi tres veces superior al PIB de España.
- El umbral de volumen de negocios individual a escala nacional de Francia (50 millones de euros) es también más bajo que el umbral español y el PIB de Francia duplica al PIB español, lo que podría justificar por qué el número de concentraciones

notificadas en Francia (entre 177 y 285 notificaciones anuales entre 2010 y 2019) es superior al número de concentraciones notificadas en España<sup>10</sup>.

- El umbral de volumen de negocios individual a escala nacional de Italia (31 millones de euros) es más bajo que el umbral español. No obstante, el umbral de volumen de negocios conjunto a escala nacional de Italia (504 millones de euros) es muy superior al umbral español (240 millones de euros). En este caso, el número de operaciones notificadas anualmente en Italia a partir de 2013<sup>11</sup> (entre 46 y 84 notificaciones anuales entre 2013 y 2019) es muy similar al número de operaciones notificadas en España, lo cual puede deberse a que ambos países tienen un PIB similar. No obstante, el número de operaciones notificadas en España es ligeramente superior al de Italia, lo que puede estar justificado por el hecho de que en España existe un umbral adicional de cuota de mercado.

## Tabla 6

*Número de concentraciones notificadas entre 2010 y 2020*

País	PIB <sup>12</sup>	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Alemania	3.435.990	987	1108	1127	1091	1188	1211	1229	1303	1383	N/A	N/A
Francia	2.418.997	187	226	212	188	202	177	237	217	255	285	74
Italia	1.787.664	509	542	466	84	46	53	55	64	73	63	15
<b>España</b>	<b>1.244.757</b>	<b>119</b>	<b>95</b>	<b>71</b>	<b>59</b>	<b>81</b>	<b>91</b>	<b>104</b>	<b>94</b>	<b>83</b>	<b>86</b>	<b>26</b>

Fuente: elaboración propia en base a los datos publicados en las páginas web de las respectivas autoridades de competencia.

A modo de resumen podemos destacar que, a pesar de ser muchos los factores que pueden explicar por qué en un país se notifican más concentraciones que en otro (como pueden ser factores de tipo cultural), existen una serie de correlaciones:

- Existe una relación positiva entre el PIB de un país y el número de concentraciones notificadas en dicho país: cuanto mayor es el PIB de un país, más operaciones de concentración se notifican.
- Existe una relación inversa entre la cuantía exigida por los umbrales de notificación y el número de concentraciones notificadas: cuanto más reducidos son los umbrales de notificación, más operaciones de concentración cumplen con ellos y se notifican.
- El umbral de volumen de negocios conjunto obtenido a escala nacional, presente en Italia y España, introduce mayor rigidez en el sistema que el umbral de volumen de negocios conjunto obtenido a escala mundial, presente en Alemania y Francia: hay más posibilidades de que las partes obtengan una cuantía determinada de volumen de negocios a escala mundial a que la obtengan dentro de un territorio concreto y esto explicaría porque en Alemania y Francia se notifican muchas más operaciones que en España y Francia.

<sup>10</sup> La diferencia entre el número de concentraciones notificadas en España en comparación con Francia es mucho menor que la diferencia con Alemania. Esto podría deberse a que el umbral francés de volumen de negocios individual a escala nacional es más laxo que el alemán y a que el PIB de Francia es inferior al PIB de Alemania.

<sup>11</sup> En 2013 se llevó a cabo una reforma legislativa de los umbrales de notificación, lo cual explica porque a partir de ese año el número de operaciones notificadas en Italia cae drásticamente.

<sup>12</sup> En millones de euros.

## II.4. Conclusiones

España es uno de los pocos países comunitarios (junto con Portugal y Reino Unido<sup>13</sup>) que cuenta con un umbral basado en la cuota de mercado de las partes. El 60% de las concentraciones notificadas en España se han notificado por cumplir con el umbral de cuota de mercado, sin llegar éstas a alcanzar el umbral de volumen de negocios. De manera que una supresión de este umbral del sistema de control de concentraciones, provocaría una caída drástica del número de concentraciones notificadas, quedando fuera del control de la CNMC operaciones que pueden plantear riesgos potenciales para la competencia.

Una posible solución para evitar la caída drástica del número de notificaciones, vendría por reducir los niveles de volumen de negocio exigidos ya que, como hemos podido comprobar, el umbral de volumen de negocios en España está entre los más bajos de Europa. En efecto, en países como Alemania y Francia, que no disponen del umbral de cuota de mercado, el número de concentraciones notificadas es muy superior al número de concentraciones notificadas en España. Además del hecho de que el PIB de ambos países sea superior al PIB español, existen dos cuestiones adicionales a tener en cuenta: (i) el umbral de volumen de negocios individual a escala nacional de Alemania y Francia es inferior al umbral español; y (ii) Alemania y Francia cuentan con un umbral de volumen de negocios conjunto exigido a escala mundial, y no a escala nacional como es el caso de España. No obstante, disponer únicamente de un umbral de notificación de concentraciones basado en el volumen de negocios de las partes, podría dificultar enfrentarse a los retos que plantea la era digital para la política de competencia.

## III. RETOS ACTUALES PARA LOS UMBRALES DE NOTIFICACIÓN

### III.1. La aparición de las plataformas digitales

El análisis anterior y las recomendaciones internacionales en materia de umbrales de notificación de concentraciones, no tienen en cuenta las transformaciones producidas en el mercado con los avances tecnológicos. La era digital ha supuesto una intensa transformación del tipo de productos y servicios ofrecidos a los consumidores, dando lugar a la aparición de nuevos modelos de negocios en los que los datos han pasado a ser el input principal. En el epicentro de estos nuevos modelos de negocio están las plataformas digitales que, según la Comisión Europea<sup>14</sup>, presentan una serie de características peculiares:

- 1. Importancia de los datos.** Los datos han pasado a ocupar un papel principal en los nuevos modelos de negocio. La mayoría de las plataformas digitales ofrecen servicios de carácter gratuito a cambio de la recopilación de los datos de sus usuarios. Estos datos son utilizados por las plataformas digitales para ofrecer bienes y servicios acordes a los gustos de los consumidores y maximizar la logística de sus procesos de producción. Además, las plataformas digitales pueden monetizar estos datos a través de su venta a anunciantes al permitirles orientar mejor su publicidad. De manera que la recolección y el procesamiento de datos pueden dar lugar a barreras de entrada significativas y ser una fuente de poder de mercado.

<sup>13</sup> Hasta su salida de la Unión Europea el 31 de enero de 2020.

<sup>14</sup> La Comisión Europea, en su informe "*Competition Policy for the digital era*", ha analizado cómo la política de competencia debería evolucionar para continuar promocionando la innovación en la era digital: <https://ec.europa.eu/competition/publications/reports/kd0419345enn.pdf>

2. Economías de escala llevadas al extremo. Los costes de producción de las plataformas digitales aumentan en menor proporción que el número de clientes. Las economías de escala no son una novedad, pero en el sector digital se llevan al extremo y pueden suponer una ventaja competitiva significativa para las empresas instaladas.
3. Efectos de red. El valor para los usuarios de utilizar una plataforma digital aumenta cuanto mayor es el número de usuarios que la utilizan. De manera que no es suficiente para un nuevo competidor con ofrecer un servicio de mayor calidad y/o menor precio, sino que también tiene que convencer a los usuarios de la empresa instalada de pasarse a su plataforma.

Los efectos de red junto con las economías de escala y el papel de los datos impulsan la concentración en los mercados digitales y explican las elevadas barreras de entrada existentes en los mercados digitales al otorgar a las empresas ya instaladas una fuerte ventaja competitiva. Desde el punto de vista de la política de competencia, estas características plantean grandes retos ya que empresas digitales dominantes pueden tener fuertes incentivos en llevar a cabo comportamientos anti-competitivos, adquiriendo empresas que se encuentran en un momento inicial de su andadura pero con un gran potencial futuro, eliminando así a futuros competidores y dando lugar a un riesgo potencial de cierre anti-competitivo del mercado que podría resultar en perjuicio para los consumidores.

### **III.2. Impacto de las plataformas digitales sobre los umbrales de notificación europeos**

Desde el inicio de la aplicación de la política de competencia en la Unión Europea, las leyes de competencia europeas han aportado una base sólida para proteger la competencia y han evolucionado para adaptarse y afrontar los retos y cambios del mercado. A día de hoy, el marco general de la política de competencia europea es el adecuado para afrontar los retos planteados por la transformación digital. No obstante, es necesario un ajuste de los instrumentos concretos empleados y, en concreto, es necesario un replanteamiento de los umbrales de notificación de concentraciones. La comisaria europea de la competencia, Margrethe Vestager, ha puesto sobre la mesa la necesidad de explorar cómo las leyes de competencia deben evolucionar para asegurar que la era digital continúa beneficiando a los consumidores. Según la comisaría, la verdadera garantía de un futuro innovador viene de mantener los mercados abiertos para que cualquiera, grande o pequeño, pueda competir para producir las mejores ideas.

Los umbrales de notificación europeos se basan únicamente en el volumen de negocios de las partes, siguiendo muy de cerca las recomendaciones internacionales en la materia. No obstante, concentraciones recientes entre empresas digitales han puesto en evidencia las imperfecciones de este tipo de umbrales al no haber sido capaces de captar concentraciones de gran calado. La mayoría de las plataformas digitales ofrecen servicios de carácter gratuito a cambio de la recopilación de los datos de sus usuarios, dando prioridad a un mayor número de usuarios sobre la obtención de beneficios a corto plazo. De manera que muchas de éstas plataformas obtienen unos beneficios muy reducidos o incluso pérdidas en su fase inicial de vida. Se produce, por lo tanto, una desconexión entre el volumen de negocios de las partes y la importancia potencial de ésta, dando lugar a que operaciones de concentración en las que la empresa adquirida es una empresa digital incipiente, no deban notificarse a la autoridad al no alcanzar éstas el umbral de volumen de negocios exigido.

Si analizamos las operaciones de concentración más relevantes en los mercados digitales de los últimos diez años, podemos observar como la mayoría no alcanzaban los umbrales de notificación europeos, a pesar de su importancia. En efecto, de los casos Facebook/Instagram, Google/Waze, Facebook/Whatsapp, Microsoft/LinkedIn y Apple/Shazam, únicamente la operación de Microsoft /LinkedIn alcanzaba el umbral de volumen de negocios europeo y pudo ser notificada a la Comisión Europea, pese a los elevados precios que se pagaron en todas estas operaciones.

**Tabla 8**

*Concentraciones relevantes entre empresas tecnológicas en los últimos años*

<b>Año</b>	<b>Empresas</b>	<b>Umbral de volumen de negocios</b>	<b>Valor de la operación</b>
<b>2012</b>	Facebook	NO	\$ 1.000.000.000
	Instagram		
<b>2013</b>	Google	NO	\$ 966.000.000
	Waze		
<b>2014</b>	Facebook	NO	\$ 22.000.000.000
	Whatsapp		
<b>2016</b>	Microsoft	SI	\$ 26.200.000.000
	LinkedIn		
<b>2018</b>	Apple	NO	\$ 343.000.000
	Shazam		

Fuente: elaboración propia en base a los datos publicados en la Dirección General de Competencia de la Comisión Europea (<https://ec.europa.eu/competition/elojade/iseef/>)

Estos casos ponen en evidencia la incapacidad de los umbrales de notificación basados en el volumen de negocios de las partes para captar concentraciones de gran importancia entre empresas del sector digital.

### **III.3. Sistema de reenvíos y el umbral de cuota de mercado**

Gracias a los umbrales de notificación alternativos de algunos Estados miembros y al sistema de reenvíos existente en la UE, muchas de estas concentraciones pudieron ser captadas y reenviadas a la Comisión Europea para su análisis. El sistema de reenvíos de concentraciones a la UE se articula a través del Artículo 4.5 y del Artículo 22.1 del Reglamento de control de concentraciones. A través del Artículo 4.5<sup>15</sup> las partes de una transacción pueden solicitar el reenvío de la misma a la Comisión Europea y a través del

<sup>15</sup> Según el Artículo 4.5 del Reglamento comunitario de concentraciones, "Por lo que se refiere a las concentraciones definidas en el artículo 3 que no tienen dimensión comunitaria en el sentido del artículo 1, y que son susceptibles de ser analizadas en virtud de la normativa nacional en materia de competencia de al menos tres Estados miembros, las personas o empresas a las que se hace referencia en el apartado 2 podrán, con anterioridad a cualquier notificación a las autoridades competentes, informar a la Comisión por medio de un escrito motivado de que la concentración debería ser examinada por la Comisión. La Comisión transmitirá este escrito sin demora a todos los Estados miembros. Todo Estado miembro competente para examinar la concentración en virtud de su normativa nacional en materia de competencia podrá, en un plazo de 15 días laborables desde la recepción del escrito motivado, manifestar su desacuerdo con respecto a la solicitud de remitir el asunto...".

Artículo 22.1<sup>16</sup> son los propios Estados miembros los que pueden solicitar la remisión de la operación a la Comisión Europea.

Volviendo a los ejemplos anteriores, observamos como todas estas concentraciones fueron capturadas por las autoridades de países en los que existe un umbral de cuota de mercado. Las concentraciones de Facebook/Whastapp y Apple/Shazam fueron capturadas por el umbral de cuota de mercado de España, al adquirir las partes tras la operación una cuota de mercado superior al 30% en el mercado definido dentro de España. El caso de Facebook/Whatsapp fue remitido a la Comisión por solicitud de las partes, a través del Artículo 4.5 del Reglamento, mientras que el caso de Apple/Shazam fue remitido a la Comisión por solicitud de los Estados miembros en los que se notificó la operación, a través del Artículo 22.1 del Reglamento<sup>17</sup>.

Los casos de Facebook/Instagram y Google/Waze fueron capturados por la autoridad de competencia de Reino Unido (OFT)<sup>18</sup>, al alcanzar el "share of supply test" según el cual una concentración es notificable si tras la operación las partes adquieren una cuota de suministro del 25% o más de esos bienes o servicios dentro de Reino Unido. No obstante, estas operaciones no pudieron ser remitidas a la Comisión ya que fueron notificadas en un único Estado miembro.

## Tabla 9

*Reenvío a la Comisión de las concentraciones relevantes entre empresas tecnológicas en los últimos años*

Año	Empresas	Lugar de notificación	Artículo de reenvío
2012	Facebook	Reino Unido	N/A
	Instagram		
2013	Google	Reino Unido	N/A
	Waze		
2014	Facebook	Chipre, España y Reino Unido	Art. 4.5
	Whatsapp		
2016	Microsoft	Comisión Europea	N/A
	Linkedin		
2018	Apple	Austria, España, Francia, Islandia, Noruega y Suecia	Art. 22.1
	Shazam		

Fuente: elaboración propia en base a los datos publicados en la Dirección General de Competencia de la Comisión Europea (<https://ec.europa.eu/competition/elojade/isef/>)

<sup>16</sup> Según el Artículo 22.1 del Reglamento comunitario de concentraciones, "Uno o varios Estados miembros podrán solicitar a la Comisión que examine cualquier concentración que se ajuste a la definición del artículo 3 y que no tenga dimensión comunitaria en el sentido del artículo 1, pero que afecte al comercio entre Estados miembros y amenace con afectar de forma significativa a la competencia en el territorio del Estado miembro o de los Estados miembros que presentan la solicitud. Esta solicitud deberá presentarse en un plazo máximo de 15 días laborables a partir de la fecha de notificación de la concentración o, si no se exige notificación, a partir de la fecha de su comunicación al Estado miembro en cuestión."

<sup>17</sup> Las decisiones de la Comisión respecto a ambos casos son: Decisión Facebook/WhatsApp, Caso no COMP/M.7217, de 3 de octubre de 2014; Decisión Microsoft/LinkedIn, Caso no COMP/M.8124, de 6 de diciembre de 2016.

<sup>18</sup> La decisión de la OFT respecto al caso de Facebook/Instagram (M/5525/12) se puede ver en el siguiente enlace <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/555de2e5ed915d7ae200003b/facebook.pdf>, y el caso de Google/Waze (ME/6167/13) en el siguiente enlace [https://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402225142/http://www.offt.gov.uk/shared\\_offt/mergers\\_ea02/2013/motorola.pdf](https://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402225142/http://www.offt.gov.uk/shared_offt/mergers_ea02/2013/motorola.pdf)

A través de estos ejemplos observamos cómo, frente a las críticas que han recibido los umbrales de notificación basados en la cuota de mercado, éstos han resultado ser una de las pocas alternativas capaces de capturar operaciones de concentración entre empresas del sector digital.

Surge la pregunta de si la forma de adaptar el sistema de control de concentraciones europeo a la nueva realidad económica vendría por introducir un umbral adicional basado en la cuota de mercado. No obstante, esta solución no está libre de críticas. En primer lugar, porque las críticas de la ICN y la OCDE respecto a los umbrales de notificación subjetivos basados en la cuota de mercado de las partes siguen estando vigentes, la definición de un mercado de producto o servicio relevante sigue siendo una tarea difícil y ambigua que introduce incertidumbre en el proceso. En segundo lugar, porque con la transformación digital, aparecen nuevos retos a la hora de tener que definir un mercado relevante por varios motivos:

- Los mercados digitales suelen ser **mercados dinámicos**, es decir, mercados que cambian con facilidad, por lo que la definición que reciba hoy un mercado concreto deberá ser revisada a lo largo del tiempo.
- Los mercados digitales pueden ser **mercados multifacéticos**, es decir, existen varios "lados" dentro de un mismo mercado que están interrelacionados entre sí, por lo que aumentan los problemas al tener que definir un único mercado.

#### III.4. Soluciones alternativas

Ante la incapacidad de los umbrales de notificación basados en el volumen de negocios para captar las adquisiciones de empresas incipientes y las críticas que reciben los umbrales basados en la cuota de mercado, países como Alemania y Austria han optado por introducir un umbral de notificación alternativo basado en el valor de la transacción. En Alemania una operación de concentración es notificable si el valor de la transacción supera los 400 millones de euros y en Austria si supera los 200 millones de euros. Además, en ambas jurisdicciones el nuevo umbral de notificación requiere que la empresa *target* esté "suficientemente activa" dentro del propio país, lo cual permite garantizar la existencia de un cierto nexo local entre los efectos de una operación y la autoridad a cargo de su supervisión.

Este umbral de notificación permite reflejar la importancia que las partes otorgan a la propia operación y captar concentraciones entre empresas con bajos ingresos monetarios, pero con una importancia potencial, como es el caso de Apple/Shazam, que fue notificado a la autoridad de competencia austriaca a través de este umbral. Se trata de un umbral de carácter objetivo, por lo que evita todos los problemas relativos a una mayor incertidumbre que introducen los umbrales de cuota de mercado. No obstante, presenta una serie de problemas:

- El valor de la transacción es fijado por las partes de la operación y éstas, con el fin de evitar el control de la operación, pueden implementar estructuras complejas de pago que den lugar a un valor actual de la operación menor al que realmente tiene.
- El valor de la transacción no garantiza la existencia de un nexo local entre los efectos de una operación y la autoridad competente para su revisión, por ello es necesario incluir mecanismos adicionales como han hecho Alemania y Austria exigiendo que la empresa esté "significativamente presente" en el país.
- Determinar un valor exacto puede ser tarea difícil, ya que un umbral demasiado bajo puede dar lugar a que se notifiquen un exceso de operaciones que no plantean problemas en términos de competencia, mientras que un umbral demasiado alto



puede dejar fuera del control de la autoridad concentraciones con riesgos potenciales para la competencia.

- El valor de la transacción fijado por las partes puede variar durante la investigación al verse afectado por diferentes aspectos como es el tipo de cambio. De manera que una operación notificable en un momento determinado puede dejar de serlo a lo largo de la investigación si cómo consecuencia de una variación en el tipo de cambio, el valor de la transacción en la moneda local de la jurisdicción disminuye por debajo del umbral.
- El precio que se paga en la operación no siempre tiene por qué reflejar la importancia potencial de la empresa adquirida.

### III.5. Conclusiones

No existe una solución única y perfecta a la hora de adaptar los instrumentos del derecho de la competencia a los retos que plantea la transformación digital. Los umbrales de notificación basados en el volumen de negocios de las partes se han mostrado insuficientes a la hora de captar operaciones de concentración de gran notoriedad en los mercados digitales. Esto se debe a las características propias de los modelos de negocio actuales, que en ocasiones operan con unos ingresos monetarios muy reducidos o incluso nulos durante las fases iniciales de su vida, no alcanzando los umbrales de notificación europeos. Es por ello que, frente a las críticas que han recibido los umbrales de notificación subjetivos basados en la cuota de mercado, éstos han resultado ser uno de los pocos mecanismos capaces de captar transacciones entre empresas del sector digital. No obstante, las críticas relativas a la definición de un mercado relevante siguen estando vigentes e incluso resulta más difícil dar con una definición de mercado adecuada dentro del sector digital, al enfrentarnos a mercados dinámicos y multifacéticos en los que no existe una única definición de mercado y, aunque la hubiese, puede variar en el tiempo. Por ello algunos países están optando por soluciones alternativas, en Alemania y Austria se ha introducido un umbral basado en el valor de la transacción y en Noruega se ha introducido la posibilidad de que la autoridad someta a revisión operaciones que no alcanzan los umbrales de notificación pero en las que existen motivos suficientes para pensar que pueden suponer riesgos importantes para la competencia.

Ninguna de estas soluciones está exenta de críticas y, por ello, en el informe europeo "*Competition policy for the digital era*", se llega a la conclusión de que todavía es demasiado pronto para introducir umbrales de notificación no basados en el volumen de negocios a nivel comunitario. Por el momento, los instrumentos europeos son lo suficientemente flexibles para hacer frente a las transacciones de la era digital y sólo en caso de que aumente sustancialmente la desconexión entre el volumen de negocios de las partes y la importancia potencial de las operaciones en términos de competencia, será necesaria una actualización de los mismos. Hasta entonces la Comisión va a seguir muy de cerca la aplicación en la práctica del umbral del valor de la transacción introducido por Alemania y Austria y garantizar el buen funcionamiento del sistema de reenvíos, lo cual pone en evidencia la importancia de la cooperación entre las autoridades de competencia.

La clave a la hora de diseñar los umbrales de notificación de la era digital, es que éstos sean capaces de captar las operaciones que planteen riesgos potenciales para la competencia. Es importante tener en cuenta que no todas las adquisiciones de empresas incipientes son problemáticas. En muchos casos la adquisición de una empresa incipiente por parte de una plataforma dominante es categorizada como *killer acquisition*, en la que la plataforma dominante tiene por objetivo eliminar a un competidor potencial, pero no siempre tiene por qué ser así ya que en muchos otros casos la empresa compradora tiene

como objetivo integrar a la adquirida dentro de su modelo de negocio y, por lo tanto, permitir el desarrollo de la empresa incipiente. Además, aunque nos encontremos ante casos de *killer acquisitions*, la adquisición de empresas incipientes también puede dar lugar a una serie de eficiencias:

- Permite el desarrollo de la empresa *target*, que de otro modo no lo lograría.
- Permite la introducción de las innovaciones de la empresa *target* en el mercado, beneficiando así a los consumidores.
- Generan incentivos a la innovación, ya que para muchos innovadores la única vía para ganar dinero es a través de la venta de la empresa creada.

La era digital no plantea solo problemas para los umbrales de notificación, sino también para los instrumentos de los que disponen las autoridades para evaluar las concentraciones en los mercados digitales. En efecto, los instrumentos del futuro deberán tener en cuenta este *trade-off* entre las eficiencias y los problemas para la competencia derivados de las concentraciones entre empresas del sector digital. Algunas jurisdicciones se están empezando a plantear cómo determinar si la compra de una empresa incipiente puede ser problemática o no. En Israel se está desarrollando un método en el que se analizan dos cuestiones para poder determinar si una concentración es problemática o no:

- **Las características del producto o servicio ofrecido:** los productos o servicios ofrecidos pueden operar de manera independiente en el mercado o no. Cuanta mayor capacidad tengan los productos o servicios de la empresa adquirida para operar de manera independiente, más preocupante es la concentración en términos de competencia.
- **La motivación de la transacción:** la compra de empresas incipientes suele venir motivada por tres factores, por querer hacerse con capital humano con habilidades tecnológicas, por querer adquirir una determinada tecnología o por querer tener acceso a los datos relativos a la información sobre usuarios, consumidores, etc. Las concentraciones en las que la empresa compradora tiene como objetivo único el tener acceso a los datos de la empresa adquirida son las que más problemas plantean en términos de competencia.

No obstante, esta cuestión final que planteamos es lo suficientemente compleja como para ser abordada como tema principal en una futura investigación.

#### IV. BIBLIOGRAFÍA

- Agcm.it. n.d. Comunicazione Concentrazioni 5 Agosto 2013: <https://www.agcm.it/competenze/tutela-della-concorrenza/operazioni-di-concentrazione/dettaglio?id=7b7c7130-94b7-4085-9b6f-8439db465ada&parent=Soglie%20di%20fatturato&parentUrl=/competenze/tutela-della-concorrenza/operazioni-di-concentrazione/soglie-di-fatturato>.
- Autorité de la Concurrence. 2020. Liste Des Décisions De Contrôle Des Concentrations | Autorité De La Concurrence: [https://www.autoritedelaco concurrence.fr/fr/liste-de-contrôle-des-concentrations?search\\_api\\_fulltext=&sort\\_by=created&created%5Bmin%5D=2010-01-01&created%5Bmax%5D=2020-12-31&field\\_operation\\_type%5B91%5D=91&field\\_operation\\_type%5B52%5D=52&field\\_operation\\_type%5B51%5D=51&field\\_provisions%5B61%5D=61](https://www.autoritedelaco concurrence.fr/fr/liste-de-contrôle-des-concentrations?search_api_fulltext=&sort_by=created&created%5Bmin%5D=2010-01-01&created%5Bmax%5D=2020-12-31&field_operation_type%5B91%5D=91&field_operation_type%5B52%5D=52&field_operation_type%5B51%5D=51&field_provisions%5B61%5D=61).

- Autorité de la Concurrence; Bundeskartellamt, 2016. *Competition Law And Data*.
- Autoritat Catalana de la Competència, 2016. *La Economía De Los Datos. Retos Para La Competencia*.
- Bundeskartellamt.de. n.d. Bundeskartellamt - Fusionskontrolle: [https://www.bundeskartellamt.de/DE/Fusionskontrolle/fusionskontrolle\\_node.html;jsessionid=C02D50CBEC966C06643AAD353DB7A5DB.2\\_cid362](https://www.bundeskartellamt.de/DE/Fusionskontrolle/fusionskontrolle_node.html;jsessionid=C02D50CBEC966C06643AAD353DB7A5DB.2_cid362).
- Claici, A., 2018. *Big Data Y Política De La Competencia*. Análisis económico de la revolución digital. Papeles de economía española, nº157.
- Comisión Europea, 2019. *Competition Policy For The Digital Era*. [online] Available at: <<https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/21dc175c-7b76-11e9-9f05-01aa75ed71a1/language-en>>.
- Comisión Europea Dirección General de Competencia, 2019. Retirada Del Reino Unido Y Derecho De La UE En Materia De Competencia.
- Comisión Europea, 2018. *CASE M.8788 - APPLE/SHAZAM*.
- Comisión Europea, 2016. *Case M.8124 - Microsoft/Linkedin*.
- Comisión Europea, 2014. *CASE M.7217 - Facebook/Whastapp*.
- Comisión Europea, 2014. Libro Blanco. Hacia un control más eficaz de las concentraciones de empresas en la UE.
- Competition and Markets Authority (CMA), 2012. *OFT Decision M/5525/12 - Facebook/Instagram*.
- De Blas, J. and Armengol, O., 2017. Procedimiento Administrativo ante las autoridades nacionales de la Competencia. El procedimiento de control de concentraciones empresariales.
- *International Competition Network*, 2008. Setting Notification Thresholds for Merger Review. Report to the ICN Annual Conference. Kyoto, Japan.
- International Competition Network, 2017. ICN Recommended Practices Self-Assessment 2016. Report on 2016 Survey Results.
- Karagök, Y. y Ruiz, S., 2012. Towards Optimal Merger Notification Regimes. Evidence from Switzerland.
- Markets and Competition Authority (CMA), 2013. *OFT Decision M/6167/13 - Google/Waze*.
- Markets and Competition Authority (CMA), 2012. *OFT Decision M/5525/12 - Facebook/Instagram*.
- OECD, 2005. Recommendation of the OECD Council on Merger Review.
- Organization for Economic Co-operation and Development, 2016. Executive Summary of the Roundtable on Jurisdictional Nexus in Merger Control Regimes.
- Perez Molina, M. (2015). La evaluación antitrust de las concentraciones de empresas en la Unión Europea. Universidad de Córdoba.
- Sede.cnmc.gob.es. n.d. Notificación De Concentraciones | CNMC: <https://sede.cnmc.gob.es/tramites/competencia/notificacion-de-concentraciones>.
- Slaughter and May, 2018. The EU Merger Regulation. An overview of the European merger control rules.

