

Las concentraciones

I. CONSIDERACIONES GENERALES

1. El mercado común y las concentraciones

859. El establecimiento del mercado común normalmente debe incitar a las empresas a aumentar sus dimensiones para beneficiarse de la ampliación de los mercados mediante la realización de economías de escala. Este aumento no sólo se lleva a cabo a través de crecimiento interno, sino que, en muchos casos, es el resultado de fusiones, adquisiciones, tomas de participación y otros procesos de concentración.

Los primeros años después de la entrada en vigor del Tratado, por razones tanto psicológicas como jurídicas o fiscales, la mayor parte de las concentraciones involucraban a empresas de un mismo Estado miembro. Cuando se realizaban operaciones internacionales, generalmente se trataba de la compra de empresas europeas por parte de empresas de países terceros, principalmente los Estados Unidos de América. No obstante, a partir de finales de los años ochenta, el número de concentraciones que implican a empresas de diferentes Estados miembros ha aumentado considerablemente.

2. La política de la Comisión

860. Ante el riesgo de ver desaparecer las ventajas derivadas del establecimiento del mercado común, bien por la creación de monopolios nacionales, bien por el sometimiento de la industria europea a grupos extranjeros, la Comisión se preocupó, desde los primeros años, de elaborar una política dirigida a eliminar los obstáculos a las fusiones y concentraciones entre empresas de distintos Estados miembros, al tiempo que precisó los límites que los artículos 85 y 86 del Tratado imponían a

esas concentraciones. Esta política, de hecho, respondía en esencia a la preocupación de permitir a las empresas europeas afrontar la competencia de los grandes grupos internacionales, básicamente americanos y japoneses. En la medida en que el fortalecimiento de la posición competitiva de la industria europea suponía un crecimiento de la dimensión de las empresas del viejo continente, la Comisión consideraba que la disminución de la competencia que resultaría de ello se vería compensada por el aumento de la competencia a escala mundial.¹

En una fase ulterior, que empezó en los años setenta, la ausencia de disposiciones que permitieran el control de las concentraciones se manifestó como una laguna. En efecto, aunque las concentraciones presentaban a menudo aspectos positivos, no se puede negar que, en determinados casos, llevan a la creación o al refuerzo de posiciones dominantes susceptibles de obstaculizar la competencia y el comercio entre los Estados miembros.

La consecución del mercado interior previsto por el Acta Única Europea para el 1 de enero de 1993 hizo todavía más acuciente la necesidad de un control, dado el aumento del movimiento de concentración a que dio lugar. Habiendo demostrado los asuntos *Continental Can* y *Philip Morris* la insuficiencia de los artículos 85 y 86, se procedió a la adopción de un reglamento *ad hoc*.

3. Diferentes conceptos de concentración

861. El concepto de concentración posee un contenido económico. No es sorprendente que las definiciones jurídicas reenvíen en gran medida a los conceptos elaborados por la ciencia económica.²

Han surgido definiciones de concentración en tres ramas del Derecho (Derecho fiscal, Derecho societario y Derecho de la competencia). Si bien se refieren a un fenómeno económico único, se sitúan en planos diferentes. Nos parece útil describirlas, pero no sin antes advertir que toda definición tiene un carácter ampliamente convencional.

1. Vid. en este sentido el *Memorandum de la Comisión sobre la política industrial de la Comunidad*, Bruselas, 1970; sobre la necesidad de distinguir entre el mercado comunitario y el mercado mundial, vid. JACQUEMIN, A., «Politique de concurrence ou politique industrielle au sein de la Communauté économique européenne», *Études internationales*, vol. II, núm. 2, junio 1971, pp. 303 y ss.

2. Las ideas retomadas aquí se desarrollan con mayor profundidad en FRIGNANI, A., RICOLFI, M., título «Concentrazione industriale», en *Dizionario del diritto commerciale*, Milán, 1981, p. 217; vid. también HOVENKAMP, H., *Economics and Federal Antitrust Law*, S. Paul, Minessota, 1985, pp. 293 y ss.

En lo que respecta al Derecho fiscal, el concepto de concentración se halla ligado:

- a) desde un punto de vista subjetivo, a la existencia (antes de la operación) de dos empresas;
- b) desde un punto de vista objetivo, a la existencia de un contrato traslativo de propiedad de un fondo de comercio.

El carácter restrictivo de esta delimitación, la cual no recoge ciertos fenómenos considerados como «concentraciones» en Derecho societario o en Derecho de la competencia, se debe al hecho de que tiene como objetivo regular el régimen impositivo de operaciones (tasación de plusvalías, sujeción al derecho de registro) que se dan típicamente en caso de transferencia de un fondo de comercio.

Por lo que se refiere al Derecho societario, para que se pueda hablar de concentración será preciso:

- a) que existan inicialmente, al menos, dos empresas dotadas de autonomía jurídica (vaya o no acompañada de autonomía económica);
- b) que esa autonomía jurídica desaparezca en beneficio de uno de los sujetos contemplados en la letra a), o en beneficio de un sujeto nuevo esencialmente constituido a tal efecto.

Esta operación podrá llevarse a cabo gracias a la toma del control, noción ésta que, en Derecho societario, se aprecia a la luz de los elementos resultantes de las directivas comunitarias sobre los grupos de sociedades.

Desde la perspectiva del Derecho de la competencia, la existencia de una concentración supone:

- a) que existan inicialmente, al menos, dos sujetos de derecho distintos que ejercen actividades económicas de un modo autónomo;
- b) que esa autonomía jurídica y económica desaparezca en beneficio de uno de los sujetos a que se refiere la letra a), o de un sujeto nuevo esencialmente constituido a tal efecto;
- c) que se derive de ello una modificación en la estructura de la propiedad o de la gestión de, al menos, uno de los dos sujetos a que se refiere la letra a).

4. El concepto de concentración en Derecho comunitario de la competencia

862. Según el artículo 3 del Reglamento núm. 4064/89 sobre el control de las concentraciones, existirá una operación de concentración:

3. Sobre el concepto de empresa, vid. *supra*, núms. 31 y ss.

a) cuando dos o más empresas anteriormente independientes se fusionen; o

b) cuando:

- una o más personas que ya controlen al menos una empresa,
- o una o más empresas

mediante la toma de participaciones en el capital, o la compra de elementos del activo, mediante contrato o por cualquier otro medio, directa, indirecta o indirectamente, el control sobre la totalidad o parte de una o de otras varias empresas.

No todos los casos de pérdida de autonomía de decisión se engloban en el concepto de concentración. Una pérdida de autonomía de decisión puede producirse igualmente en el ámbito de los acuerdos de reparto de mercados, de fijación de precios, de cuotas de producción o en el marco de acuerdos de cooperación, tales como acuerdos de especialización, de investigación, de normalización o de producción en común. Sin embargo, estos acuerdos suponen a cargo de las partes meras obligaciones de hacer o de no hacer, sin implicar una modificación estructural ni un cambio en la gestión o en las relaciones de propiedad.

En el Derecho de la competencia, el concepto de concentración no supone necesariamente la desaparición de la independencia jurídica. Lo decisivo es la sumisión a un control único. En el ámbito del Derecho mercantil, la incorporación de una filial a su matriz se considerará una concentración (fusión por incorporación), mientras que para el Derecho de la competencia no merecerá tal consideración.

5. - Concentraciones y prácticas colusorias

863. Cualquiera que sea la forma en que se lleve a cabo, la concentración conlleva una modificación de la estructura de las empresas implicadas. Esa modificación podrá afectar bien a la propiedad de los activos, bien a la gestión y a la dirección, que se ensayan en beneficio de órganos externos a tales empresas o a una de ellas. Cuando el acuerdo no provoca una modificación real en la organización de la gestión o en las relaciones de propiedad, sino únicamente una coordinación del comportamiento en el mercado de empresas que se mantienen económicamente independientes, no nos hallaremos ante una concentración sino ante una práctica colusoria.

4. Vid. también MESTMÄCKER, E.-J., en IMMENGA, U., MESTMÄCKER, E.-J., *GWB Kommentar*, sub 23.

No siempre es fácil trazar la línea divisoria. Así, en los grupos de sociedades, suele ocurrir que para evitar los inconvenientes de una excesiva centralización, la «cabeza» cede a sus filiales cierta autonomía de gestión: si se trata únicamente de una modalidad de organización en todo momento revocable, tal cesión no excluye la existencia de un grupo integrado. No obstante, puede suceder que los miembros de un grupo gocen de una independencia real —especialmente debido a que sólo son controladas parcialmente por la matriz— de suerte que ésta no está en condiciones de imponerles su voluntad. En tal caso, el comportamiento coordinado de los miembros del grupo deberá considerarse el resultado de una práctica colusoria.

La distinción entre concentración y práctica colusoria también será a menudo difícil en caso de creación de una empresa en participación, al implicar ésta una concentración parcial de las actividades de las empresas fundadoras. En la medida en que la colaboración de las partes en el funcionamiento de la empresa en participación puede disminuir la intensidad de la competencia que pueden hacerse en otros ámbitos, cabe interrogarse si ese resultado deberá apreciarse a la luz de las normas que prohíben las prácticas colusorias o si, al tratarse de una consecuencia necesaria de la concentración parcial de actividades realizada en el seno de la empresa en participación, deberá someterse al mismo régimen que ésta.

La inexistencia durante casi treinta años de una normativa *ad hoc* en materia de concentraciones llevó a las Instituciones comunitarias a ampliar el alcance del artículo 85 con el fin de sancionar fenómenos que, de otro modo, hubieran escapado a su control. De ello se derivó una extensión del concepto de práctica colusoria en detrimento del de concentración. De este modo, la Comisión consideró que los primeros acuerdos de que se trataba en el asunto *Philip Morris* («acuerdos de 1981») eran constitutivos de prácticas colusorias, a pesar de que tenían por efecto colocar a Philip Morris en condiciones de controlar a Rothmans International conjuntamente con Rembrandt Group y que no existía ninguna relación de competencia entre Philip Morris y Rembrandt Group.

Esta situación se modificó tras la entrada en vigor del Reglamento núm. 4064. Al colocar a la Comisión en condiciones de controlar las concentraciones de dimensión comunitaria, el Reglamento puso fin a la tendencia de ésta a hacer una interpretación sistemáticamente restrictiva del concepto de concentración.

5. Sentencia de 17 de noviembre de 1987, *R.J. Reynolds y British American Tobacco Co. c. Comisión*, considerandos 3 a 6.

6. Vid. para más detalles a este respecto *infra*, núm. 889.

6. Los efectos de una concentración sobre la competencia

864. Los efectos de las concentraciones sobre la competencia difieren según se trate de concentraciones:

a) totales o parciales, es decir, que afecten a toda la actividad de los interesados o únicamente a una parte de esa actividad (por ejemplo, la cesión de una rama de actividad, la creación de una empresa en participación limitada a un sector);

b) temporales o permanentes, es decir, que se lleven a cabo en virtud de un contrato que establezca un plazo (por ejemplo, arrendamiento de industria o de instalaciones, creación de una empresa en participación por una duración limitada) o que no lo establezca (por ejemplo, fusión);

c) reversibles o irreversibles, este último carácter deriva no del acto jurídico que ha dado lugar a la concentración (todo acto jurídico puede deshacerse en cualquier momento por un acto contrario), sino de circunstancias económicas concretas (unificación de los órganos de gestión, de las redes de distribución, integración de las unidades de producción...);

d) horizontales, verticales o conglomerales, es decir entre sujetos que operan en el mismo estadio económico, en estadios económicos sucesivos (por ejemplo, producción y distribución) o en sectores económicos sin vínculos horizontales ni verticales entre sí. Generalmente se considera que las concentraciones verticales tienen menos efectos negativos que las concentraciones horizontales, y las concentraciones conglomerales actualmente, salvo en determinadas situaciones, ya no causan preocupación.⁷

7. POSNER, R., *Antitrust Law*, Chicago, 1976, p. 196. De conformidad con las *Merger Guidelines* de 1984 publicadas por el Departamento de Justicia de los Estados Unidos, sólo se prohibirá una concentración vertical si concurren las siguientes condiciones:

a) la concentración del mercado es tan elevada que un competidor potencial está obligado a entrar en dos niveles al mismo tiempo;

b) la entrada en los dos niveles es difícil;

c) la dimensión económica mínima eficaz es muy diferente en los dos niveles.

Estas *Guidelines* se publicaron en el *Journal of Reprints for Antitrust Law and Economics*, vol. XVI, núm. 1, 1986, p. 11.

8. *Vid.* a este respecto *infra*, núm. 866.

9. En los años sesenta era diferente. *Vid.* TURNER, D.F., «Conglomerate Mergers and Section 7 of the Clayton Act», *Harv. Law Rev.*, 1965, pp. 1313 y ss. *Vid.* también KUMPS, A.-M., CARDON de LICHTBAER, M., «La concentración conglomerale», *Problèmes économiques*, 11 novembre 1971, p. 9. Encontramos un eco de estas preocupaciones en el informe de Berkhouter, M., sobre las normas de competencia y la posición de las empresas europeas en el mercado común y en la economía mundial, Parlamento europeo, *Documentos de sesión*, 1970-1971, núm. 197, 2 de febrero de 1970, p. 58.

En Derecho comunitario, la distinción más importante es entre concentraciones totales y concentraciones parciales. Mientras que a las primeras sólo pueden aplicarse el artículo 86 o el Reglamento núm. 4064/89, las segundas entran en el ámbito de aplicación, según los casos, del artículo 85, del artículo 86 o del Reglamento.

7. Instrumentos mediante los que pueden efectuarse las concentraciones

865. Las concentraciones pueden ser el resultado de las más diversas técnicas jurídicas, tales como la fusión, absorción, toma de participación bien unilateral, bien recíproca, oferta pública de adquisición, cons titución de *holding*, intercambio de administradores (*interlocking directorates*), adquisición total o parcial del patrimonio de una empresa, arrendamiento de las instalaciones productivas o del fondo de comercio, creación de empresa en participación, grupo horizontal, etc. En ciertos casos (por ejemplo, las fusiones), la autonomía jurídica de las empresas interesadas desaparece, mientras que en otros subsiste.

Las fusiones y las absorciones, que conllevan la completa desaparición de la independencia tanto jurídica como económica de los participantes, se configuran como la forma más acabada de concentración. Desde la perspectiva del Derecho de la competencia, se puede asimilar a la fusión y a la absorción propiamente dichas, donde las aportaciones se remuneran con acciones de la sociedad resultante de la fusión o de la sociedad absorbente; la operación por la que los propietarios de una empresa transfieren todo el patrimonio activo y pasivo de la misma a cambio de dinero u otros valores. También se asimilará a la fusión y a la absorción la operación por la que una sociedad, tras haber adquirido la totalidad de las acciones de otra sociedad, declara la disolución de ésta y transfiere la totalidad del patrimonio de esta última al suyo propio.¹⁰

Pero la concentración también puede realizarse de un modo menos radical, sin que desaparezca la personalidad jurídica de las sociedades integradas, mediante la formación de un grupo de sociedades (en alemán: *Konzern*) unidas entre ellas por vínculos de participación financiera y sometidas a una dirección económica y a un control únicos. Si bien jurídicamente independientes, las sociedades del grupo forman parte de

10. VAN OMMESELAGHE, P., «L'application des articles 85 et 86 du traité de Rome aux fusions, aux groupes de sociétés et aux entreprises communes», *RTDE*, 1967, pp. 457-460.

una organización unitaria y se dirigen no en consideración a sus propios intereses sino a los del grupo en su conjunto.

La concentración puede llevarse a cabo, asimismo, mediante la creación, por dos o más empresas, de una empresa sometida a su control común (*Gemeinschaftsunternehmen* o *joint venture*), permaneciendo los fundadores independientes tanto jurídica como económicamente.¹¹ Puede alcanzarse el mismo resultado si dos empresas adquieren una participación que les confiere conjuntamente el control de una sociedad existente, o si una sociedad que controla a otra cede una parte de su participación de control a un tercero.

También existe concentración si dos empresas adquieren conjuntamente el control de una o de varias y se reparten entre sí esas empresas o sus activos (antes que dejarlas subsistir como empresas en participación).¹²

Por último, puede resultar una concentración del establecimiento de un «grupo horizontal», en el que cada parte adquiere una participación importante en el capital de la otra y se establecen órganos comunes de gestión.¹³

La constitución de una Agrupación de Interés Económico (AIE) normalmente no será susceptible de conllevar una concentración entre

11. Tal fue el método elegido para realizar las concentraciones entre Agfa y Gevaert, entre Dunlop y Pirelli: *vid.* 4.º Inf. Comp. núm. 40. *Vid.* también la decisión *Meidinger* de 26 de junio de 1990. Para un análisis más profundo, *vid.* FRIGMAN, A., RICOLFI, M., *op. cit.*, *supra*, nota 2, pp. 220 y ss.

12. *Vid.* el considerando 24 del Reglamento núm. 4064/89. *Vid.* también los asuntos *Irish Distillers*, 18.º Inf. Comp. núm. 80; *Siemens c. GEC-Plessey*, DOCE, núm. C 239, de 25 de septiembre de 1990, p. 2.

13. Es el «*Gleichordnungskonzern*» del Derecho alemán. La Comisión consideró esta noción en el asunto *Zip Fasteners*: las sociedades IRI del Reino Unido y Hellmann de Alemania, ambas importantes productoras de cremalleras, habían intercambiado sus acciones de forma que cada una obtenía el 49 % del capital de las sociedades anteriormente controladas por la otra, llevando, de este modo a un igual reparto de beneficios y pérdidas entre los dos grupos. Además, habían constituido una sociedad en participación para coordinar la gestión de las sociedades filiales en materia de finanzas, inversiones, gastos mayores en capital y celebración de acuerdos con terceros sobre los derechos de propiedad industrial que tenían. Asimismo, se comprometían a concederse recíprocamente licencias sobre sus patentes presentes y futuras. En el curso de los últimos años, habían racionalizado progresivamente sus producciones, de forma que las hicieron mutuamente interdependientes. Por último, habían aceptado responder de las obligaciones de la otra hasta el valor total de los patrimonios de todas las sociedades, creando así una solidaridad completa e inequívoca entre ellas respecto a las obligaciones de todas las sociedades. Sobre la noción de grupo horizontal, véase 7.º Inf. Comp. núm. 29 y ss., así como DERVAQUE, L., «Réflexions sur le groupe horizontal de sociétés et son traitement en droit de la concurrence», *Cah. Dr. eur.*, 1981, p. 437. Otro caso de grupo horizontal se presentó en el asunto *Toril-Seima*, DOCE, núm. C 254, de 28 de septiembre de 1991, p. 3.

las empresas que participan en la misma. En efecto, la AIE sólo puede desempeñar funciones auxiliares respecto a las de sus miembros y, por tanto, más parece constituir un medio que permite institucionalizar una cooperación que de realizar una concentración.¹⁴

8. Necesidad de un control de las concentraciones

866. Las concentraciones pueden ser susceptibles de implicar importantes repercusiones para la libre competencia. Esto es evidente cuando se trata de concentraciones horizontales. En efecto, éstas conllevan una disminución del número de competidores en el mercado, lo cual no sólo aumenta la potencia de las empresas que se concentran, sino que, además, puede reducir la intensidad de la competencia en la totalidad del mercado mediante el refuerzo del carácter oligopolístico del mismo y de la interdependencia que se deriva de ello.¹⁵ Sin embargo, en ciertos casos, la concentración puede tener efectos positivos para la competencia. Es el caso cuando coloca a empresas de dimensión media en condiciones de competir de un modo más eficaz con una empresa dominante o con un número limitado de empresas en situación de estrecho oligopolio.

Las concentraciones verticales pueden provocar, a su vez, efectos restrictivos en la medida en que crean vínculos preferentes entre las empresas integradas, con la consiguiente exclusión de los terceros de una fuente de suministro o de un mercado.¹⁶

Incluso las concentraciones conglomeradas pueden, en ciertos casos, tener consecuencias perjudiciales. Tal es el caso cuando implican una disminución de la competencia potencial,¹⁷ o cuando permiten a la empresa concentrada imponerse a la vez como proveedor y como comprador en un mercado intermediario y utilizar el poder que tiene en un

14. *Vid.* artículo 3, apartado 1, subapartado 2, del Reglamento núm. 2137/85 relativo a la constitución de una Agrupación Europea de Interés Económico (AIEE), DOCE, núm. L 199, de 31 de julio de 1985. Subrayemos no obstante que, en el asunto *Aérospatiale-Alenia/De Havilland* de 2 de octubre de 1991, núm. 5, la Comisión consideró que las actividades de Aérospatiale y de Alenia en el campo de los aviones de transporte regional a turbopropulsores estaban concentradas en la AIEE ATR desde 1982. No se aportó ninguna explicación en apoyo de esta afirmación. Sobre la Agrupación Europea de Interés Económico, *vid. infra*, núms. 959 a 969.

15. Es el fenómeno que se conoce en los Estados Unidos con la denominación de «*vertical collusion*». Sobre la interdependencia oligopolística, *vid. supra*, núm. 133.

17. *Vid.* por ejemplo el asunto *FTC v. Procter & Gamble*, resuelto por el Tribunal Supremo de los Estados Unidos, 386 U.S. 568 (1967).

lado (por ejemplo, como proveedor) para reforzar su posición en el otro (por ejemplo, como comprador).¹⁸

9. Criterios de admisibilidad de las concentraciones

867. Una normativa sobre competencia que no permitiera controlar las concentraciones sería incompleta. Pero un control sin parámetros que permitan determinar las finalidades de las mismas sería inútil. Por ello, el legislador debe comenzar por determinar los objetivos a la luz de los cuales juzgará si una concentración es admisible o no. A este respecto, se constata que numerosos derechos de la competencia permiten tener en cuenta no sólo consideraciones competitivas en sentido estricto, sino también consideraciones de política económica general tales como la necesidad de salvaguardar la competitividad de las empresas nacionales, de mejorar la balanza de pagos, de fomentar el desarrollo regional o sectorial, de luchar contra el paro, de favorecer la innovación tecnológica, etc. Incluso cuando tales objetivos no aparecen expresamente mencionados, la flexibilidad de los criterios utilizados permite a la autoridad de control utilizar la legislación sobre las concentraciones como un instrumento de política económica y modular su aplicación en función de la época y del sector de que se trate.

Tal y como veremos, el Derecho comunitario sólo deja un lugar limitado a las consideraciones extraconcurrentiales entre las causas justificativas de las concentraciones. A la hora de pronunciarse sobre la compatibilidad de una concentración con el mercado común, se tendrá en cuenta, ante todo, su efecto sobre la estructura de la competencia.¹⁹

10. Especificidad del control de las concentraciones

868. La gran variedad de efectos que pueden producir las concentraciones sobre la competencia exige que su control se realice en base a normas específicas que permitan tener en cuenta sus aspectos tanto positivos como negativos. Además, el hecho de que toda concentración conlleva una modificación estructural duradera hace deseable un régimen de control previo, ejercido de una vez por todas, más que un régimen de autorización limitado en el tiempo y sometido a condiciones, como el que conviene para la exención de las prácticas colusorias.

18. Es el «efecto de reciprocidad» muy conocido en Derecho americano: *vid. FTC v. Consolidated Foods*, 380 U.S. 592 (1965).

19. *Vid. infra*, núm. 913.

Tampoco parece oportuno aplicar a las concentraciones las mismas reglas de fondo que las que se aplican a las prácticas colusorias. Mientras que, para estas últimas, puede admitirse que el legislador adopte *a priori* una postura negativa y sólo prevea la posibilidad de exención a título excepcional, el tratamiento de las concentraciones exige una aproximación más positiva. En efecto, según se ha expuesto, un gran número de concentraciones carece de efectos anticompetitivos, y son incluso procompetitivas. A este respecto, J.K. Galbraith,²⁰ basándose en la experiencia americana, denunció uno de los peligros de una excesiva severidad en la apreciación de las concentraciones: al oponerse a las reagrupaciones destinadas a contrarrestar posiciones consolidadas, se corre el riesgo de desembocar en la cristalización de la estructura económica y de impedir a las empresas de dimensiones reducidas alcanzar el nivel, la dimensión o la capacidad económica que los demás competidores ya han alcanzado.

Además, es preciso recordar que las concentraciones son una de las manifestaciones del proceso de cambio sin el cual ninguna sociedad puede funcionar. El hecho de que una empresa esté dispuesta a adquirir otra muestra que tal empresa considera que el valor económico de esta última es mayor que el que le atribuyen sus propietarios actuales. Ello puede deberse, por ejemplo, al hecho de que el adquirente posee conocimientos tecnológicos, medios de distribución, capacidad de gestión o posibilidades de financiación que le permiten dirigir la empresa adquirida de manera más eficaz que sus propietarios actuales, o al hecho de que las dos empresas juntas están en condiciones de explotar economías de escala u otras ventajas que no les serían accesibles por separado.²¹

Sería, por tanto, antieconómico adoptar una actitud sistemáticamente hostil frente a las concentraciones. Máxime si consideramos que, en el estado actual de los conocimientos económicos, es extremadamente difícil predecir con seguridad qué concentraciones serán beneficiosas y cuáles serán perjudiciales para el interés general.

20. *Vid.* su célebre obra *The New Industrial State*, 1967.

21. *Vid.* en este sentido HALL, Margaret, «Merger Control - The Persistence of an Illusion», *ECLR*, 1982, pp. 1, 10-12.