

EL SECTOR PÚBLICO EMPRESARIAL DESDE LA PERSPECTIVA DE LA UNIÓN EUROPEA

POR ÁLVARO CANALES GIL

Concepto de empresa pública en el derecho comunitario.

La actuación de los poderes públicos es contemplada por el Derecho Comunitario desde dos perspectivas. Por un lado, la que se desarrolla en el ejercicio del poder político por medio de la Administración Pública, y, por otro, la que realiza a través del carácter de propietario respecto de determinados sectores económicos, hablándose entonces de Actividad Económica Pública. En esta segunda perspectiva es en la que se va a enmarcar el Sector Público Empresarial, por medio del cual los Estados realizan actividades empresariales tendentes a ofrecer bienes o servicios en el mercado.

Las normas reguladoras de esta Actividad Económica Pública se contienen, básicamente, en los artículos 37, 90 y siguientes y 222 del Tratado de la Comunidad que se ocupan de los monopolios, de las empresas públicas, de las ayudas y de la neutralidad de la Comunidad ante la propiedad de la empresa.

El Derecho Comunitario respecto a los dos tipos de actividad de los poderes públicos no es indiferente. Respecto a la actividad específica, que se desarrolla al amparo de los principios de soberanía y autoridad, y que se encuadra en el seno de la Administración Pública, no impone a los Estados ninguna exigencia organizativa. Por el contrario, en relación a la Actividad Económica Pública, la iniciativa comunitaria sí impone exigencias a

los Estados en cuanto a su regulación que, en algunos casos, desemboca en la exigencia de provocar cambios en la concepción de la organización del Sector Público Empresarial.

La Unión Europea persigue la consolidación del Mercado Común Europeo en el que el principio de libre competencia inspire obligatoriamente las actuaciones de los gobiernos nacionales de sus miembros.

Sin embargo, al igual que ocurre en el Ordenamiento Jurídico Español, (salvo el caso de la Comunidad Autónoma de Cataluña) en el Derecho Comunitario no existe un Estatuto de la Empresa Pública. La razón de tal laguna es aún más evidente que en el ordenamiento jurídico interno, toda vez que las formas jurídicas a través de las cuales los poderes públicos de los estados miembros ejercen sus actividades son muy heterogéneas motivadas por motivos históricos, políticos o de mera oportunidad o coyuntura en la gestión. Por tales circunstancias no es posible, ni tal vez sea conveniente, que exista en el Derecho Comunitario un concepto de Empresa Pública. Sea por lo que sea, los redactores del Tratado se abstuvieron de realizar este esfuerzo doctrinal. Sin embargo es preciso que, cuando las Instituciones Comunitarias pretenden intervenir en el control de las actividades económicas de los Estados, se tenga un contenido uniforme de lo que es el concepto de la Empresa Pública.

Descendiendo al terreno del derecho positivo, el artículo 90,3 del Tratado Comunitario se limita a mencionar el concepto de Empresa Pública, como ya se ha señalado, sin definirlo. No obstante, la Directiva 80/723/CEE, de 25 de junio, adoptada en virtud del artículo citado, sobre la transparencia de las relaciones financieras entre los Estados miembros y las empresas con participación pública, las delimita no sólo desde el punto de vista de la forma jurídica, pues otorgada o reconocida por cada Estado, conllevaría que estos pudieran desvirtuar las normas comunitarias al no dotar al concepto de uniformidad, sino que se centra en atender a los medios de control sobre la actividad de los poderes públicos. En este sentido el artículo 2 de la Directiva establece que se entenderá por Empresa Pública cualquier empresa en la que los poderes públicos puedan ejercer, directa o indirectamente, una influencia dominante en razón de la propiedad, de la participación financiera o de las normas que la rigen.

La Directiva, de acuerdo con la delimitación que recoge, entiende que existe «influencia dominante» cuando los poderes públicos se encuentran en alguna de estas circunstancias:

1. Cuando posea la mayoría del capital suscrito.
2. Cuando disponga de la mayoría de los votos inherentes a las acciones emitidas por la empresa.
3. Cuando puedan designar a más de la mitad de los miembros del órgano de administración, dirección o vigilancia de la empresa.

En este sentido, el Tribunal de Justicia de la Comunidad ha interpretado que las circunstancias recogidas en la Directiva mencionada no constituyen una enumeración exhaustiva, sino que son presunciones de cuándo se produce esa influencia.

En idéntica línea se ha venido manifestando el mismo Tribunal cuando, a través de una doctrina legal que tiene por máximos exponentes a las sentencias de 30 de abril de 1974 y de 12 de julio de 1984, define a la Empresa Pública en los siguientes términos:

«El concepto de empresa en el contexto del derecho de la competencia debe entenderse como el que designa a una unidad económica desde el punto de vista del objeto del acuerdo en cuestión, aunque, desde el punto de vista jurídico, esta unidad económica esté constituida por varias personas físicas o jurídicas».

Por tanto, cuando hay una actividad económica, industrial o comercial, que sea desarrollada por los poderes públicos (fabricación de bienes o prestación de servicios), con independencia de cual sea la personificación jurídica que adopte, y los poderes públicos tengan una influencia dominante, se entiende que existe una Empresa Pública. De acuerdo con ello la norma adopta un enfoque más económico que estrictamente jurídico.

Los principios del ordenamiento jurídico y el sector público empresarial

El Ordenamiento Jurídico Comunitario sin embargo no hace más tratos preferenciales para las empresas públicas que los que estrictamente se contemplan en el Tratado. En el tráfico empresarial la titularidad de las empresas no es significativo, todas se someten a las mismas reglas. Los artículos 90, 92 y 222 del Tratado consagran los principios de neutralidad e igualdad de trato entre empresas tanto públicas como privadas. Sin embargo respecto al régimen de propiedad los principios en cuanto tales no poseen vida propia, sino que encuentran su razón de ser en evitar que se vulneren las normas comunitarias sobre competencia (artículos 85 y 86 del Tratado) que, en definitiva, engloba una serie de enunciados (principio

de libre circulación de mercancías, no discriminación por razón de nacionalidad ...), que se orientan a la constitución del Mercado Común Europeo.

Existe un orden de prelación dentro de los principios ya señalados. El Derecho Comunitario otorga prevalencia al principio de igualdad sobre el de neutralidad. El Tratado no contiene dicha enunciación. El artículo 222 se limita a imponer a las empresas públicas y privadas sus prescripciones bajo el criterio de paridad de trato, salvo que se trate de empresas encargadas de gestionar un servicio público o que tienen el carácter de monopolio fiscal a las que se refiere el artículo 90,2 del Tratado. No obstante, tanto la Comisión como la Doctrina e incluso el Tribunal de Justicia Comunitario, han recordado que las relaciones que persiguen objetivos de lucro han de estar presididas por el principio de igualdad so pena de violar las libertades comunitarias y en definitiva el propio espíritu del Tratado, aunque reconocen la situación de las empresas públicas que se ven influenciadas por factores y condicionamientos de índole muy distinta a los criterios de rentabilidad que rigen en la empresa privada.

Se trata, en definitiva, de respetar las normas sobre competencia poniendo en manos de las Instituciones Comunitarias los resortes de control capaces de verificar las relaciones entre los Estados y las empresas con participación pública, para, como fin primordial, preservar la Economía de Mercado.

La única excepción prevista en el Tratado se refiere a las empresas encargadas de la gestión de servicios de interés general o que tengan el carácter de monopolio fiscal, que por el sometimiento a las normas del Tratado, en especial a las reglas sobre la libre competencia, se vean impedidas, de hecho o de derecho, para el cumplimiento de su misión específica que les ha sido conferida en el momento de su creación o constitución. Dentro de la excepción se recogen dos clases de empresas:

- 1) Empresas que gestionan servicios catalogados como de interés general; dentro de este apartado es posible englobar tanto a empresas públicas como privadas. Lo fundamental y determinante es que se realice el tipo concreto de actividad excepcionada, es decir, que los poderes públicos configuren un servicio como de interés público y que se lo atribuyan en gestión a una determinada empresa.

Pudiera pensarse que si son los poderes públicos nacionales los que determinan las tareas que se considerarán como de interés público, sería muy sencillo bordear las prescripciones comunitarias a través de

extender dicha calificación a funciones que en principio no reunirían dicho requisito.

Sin embargo, con el fin de evitar esa instrumentación del proceso, las Instituciones Comunitarias sí están legitimadas para valorar, desde un punto de vista objetivo, la importancia que en cada país tiene el sector económico en cuestión.

- 2) Empresas que tengan el carácter de monopolio fiscal; este tipo de empresas se caracterizan por ejercer sus actividades, industriales o comerciales, en régimen de exclusividad con el objeto de procurar al Tesoro recursos financieros. Su diferenciación no resulta fácil cuando su actuación reviste los caracteres de los monopolios de carácter comercial, a los que el artículo 37 del Tratado les aplica las normas del Tratado, en especial las relativas a competencia.

El control comunitario de las ayudas a empresas públicas.

Como ya quedó apuntado no son los Estados miembros ni, por supuesto, las empresas implicadas, los que se aplican la dispensa prevista en el artículo 90,2 del Tratado, sino que el artículo 90,3 confiere a la Comisión la competencia para que vele por la aplicación del artículo 90, pudiendo adoptar para ello las Directivas y Decisiones vinculantes en derecho que tenga por conveniente.

De todas formas, el artículo 90,2 debe de ser objeto de interpretación restrictiva pues los casos en los que se permite a los Estados servirse de determinadas empresas, generalmente de propiedad pública, como instrumentos de política económica o fiscal, han de considerarse en todo caso excepcionales.

Siguiendo en el análisis del artículo 90 del Tratado, su ámbito se refiere a las medidas que pueden adoptar los Estados miembros en favor de sus empresas públicas que conlleven la contravención de las reglas sobre competencia. La manera más habitual de vulnerar dicho precepto es la concesión de ayudas a dichas empresas mediante las que los poderes públicos interfieren en el desarrollo de su actividad.

El artículo 92,1 del Tratado establece que, salvo que en el Tratado se disponga otra cosa, serán incompatibles con el mercado común, en la medida en que afecten a los intercambios comerciales entre Estados miembros, las ayudas otorgadas por los Estados o mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o amenacen falsear la competencia, favore-

ciendo a determinadas empresas o producciones. De acuerdo con su tenor no son incompatibles con el Tratado todas las ayudas, sino sólo aquellas que cumplen sus requisitos, dejando en los apartados 2 y 3 del mismo artículo un conjunto de ellas que no están prohibidas según el Tratado.

El Ordenamiento Jurídico Comunitario no tiene, como sucede con el concepto de Empresa Pública, una definición de ayuda pública. A tenor del artículo 92.1 del Tratado resulta evidente que se impone una acepción amplia en cuanto que, con abstracción de cual sea el modo de materializarlas, son las consecuencias y efectos de las ayudas suponen lo que verdaderamente importa. De este modo se considera que existe ayuda cuando un Estado facilita fondos a una empresa en condiciones que no serán equivalentes a las que se producen en condiciones normales de mercado. Es decir, se conceden ventajas patrimoniales sin obligación de devolución, no sujetas a la realización de ninguna contrapartida por quien las recibe, y con discriminación respecto al resto de empresas.

En cuanto a las empresas beneficiarias de las ayudas, estas pueden ser tanto empresas públicas como privadas con la única reserva derivada del artículo 90.2 del Tratado (empresas encargadas de la gestión de servicios catalogados de interés general o que tengan el carácter de monopolio fiscal siempre que de someterse a las reglas del Tratado, especialmente de la competencia, les impida el cumplimiento de su misión específica). Sin embargo, la determinación de cuándo una ayuda es incompatible con los objetivos del Tratado, es una cuestión compleja porque, entre otros aspectos, ha de contar con conocer expresa y pormenorizadamente cuáles son las relaciones entre las empresas y los poderes públicos que impulsan a estos a determinar su orientación económica.

Con el objeto de aclarar esta situación la Comisión adoptó la Directiva 80/723/CEE de modo que los Estados deban poner en su conocimiento la puesta de fondos públicos a disposición de las empresas, así como la utilización concreta que de los mismos se haga. La Exposición de Motivos de la Directiva señala que el objetivo que persigue es que la Comisión cuente con los medios suficientes para poder efectuar la labor de vigilancia en el ámbito de las relaciones financieras entre las empresas y el Estado y, de este modo, determinar la compatibilidad con lo regulado en el Tratado.

Para poder distinguir cuándo existe una ayuda prohibida por el Tratado, el Consejo ha ido acuñando «el principio del inversor en una economía de mercado». Parte de la afirmación de que, ante situaciones semejantes, la empresa pública y la privada fundamentan sus inversiones en la rentabili-

dad. De acuerdo con la anterior premisa, la depuración de la «licitud o de la prohibición de la ayuda», según proceda, sólo se puede hacer efectiva procediendo a comparar entre ayuda pública cuestionada y el comportamiento que adoptaría razonablemente un propietario privado en una situación semejante. De este modo, si la situación financiera de la empresa, y particularmente el volumen de sus deudas, es tal que no cabe esperar que obtenga ayudas dentro de un período razonable de tiempo, porque no es predecible que se obtenga un rendimiento normal al capital invertido a medio o largo plazo, existirá una ayuda incompatible con los términos del Tratado.

Por su parte, los artículos 92 y 93 del Tratado se ocupan de declarar incompatibles con el mismo aquellas ayudas que inciden en los intercambios comerciales existentes entre los Estados Comunitarios, porque con ellas se refuerce la posición de una empresa respecto de otras competidoras en el mercado intracomunitario.

Por último el artículo 92 en sus apartados 2 y 3 establecen las ayudas que son compatibles con el Tratado. Aunque no requieren autorización especial para su concesión, sin embargo ello no quiere decir que por la mera declaración de los Estados deban sustraerse al control de la Comisión.

Referencia al caso español.

El modelo económico de la Comunidad se mueve entre los principios básicos de la economía liberal, que inspiran sus fundamentos y los de sus políticas estructurales, y los aspectos de contenido social introducidos en el contexto comunitario en virtud del Acta Unica Europea y recogidos en su mayor parte en el Tratado Constitutivo de la Unión Europea, relativos a política social y cohesión económica y social. Por ello el modelo responde más bien al modelo de Economía Social de Mercado. Ello se hace especialmente presente cuando el artículo 92,2 del Tratado, como ya se ha analizado, prevé la concesión de ayudas compatibles con el Mercado Común.

El Derecho Comunitario no impone ningún proceso de privatización. El principio de neutralidad respecto a la titularidad pública o privada de las empresas, así como en relación a la personificación jurídica que adopten, hacen que la privatización no sea ninguna obsesión. Le es indiferente. Lo que realmente importa es que los principios y libertades que en el texto comunitario se contemplan, se respeten de una forma real y efectiva. Por tanto ni se prohíbe ni se exige la privatización de empresas públicas.

Lo que sí es cierto es que el esquema de libertades de la Comunidad impone un clima de liberalización de la economía y, en este contexto, y en algún sector económico concreto, puede ser que, en determinados supuestos, haya que proceder a privatizar, es decir, a transferir al sector privado la titularidad y la gestión de bienes, funciones o servicios que previamente eran de titularidad pública. La justificación de este proceso encuentra dos argumentos diferentes: Por un lado el proceso privatizador adquirirá sentido cuando, en el marco del Estado Social de Derecho, los bienes, las funciones o los servicios han de ser prestados en unas condiciones cada vez más eficientes, es decir, conjugando el mejor nivel de aptitud de la prestación con el coste más económico posible. En dicho contexto, puede ser posible e incluso conveniente, que el sector privado pueda gestionar alguna parcela de la acción administrativa si la eficiencia sale beneficiada y los intereses generales son garantizados. El segundo argumento justificativo de la privatización, sin duda más fácilmente perceptible en nuestra sociedad, se centra, desde el punto de vista pragmático, en analizar su procedencia como una mejora en la gestión capaz de reducir el déficit público en relación con determinadas necesidades y sectores concretos.

No conviene ignorar sin embargo que, en determinados casos, la decisión de privatizar una empresa pública puede pasar por proceder a su saneamiento financiero, con objeto de ponerla en condiciones de competir en el mercado de modo que pueda presentar condiciones atractivas ante los posibles inversores. Dicho objetivo ha tratado de conseguirse por los Estados Comunitarios, a través de la concesión de ayudas públicas a supuestos en los que no concurría ningún interés público de los contemplados en el artículo 92 del Tratado, por lo que la compatibilidad con el Mercado Común debe ser objeto de permanente control por parte de la Comisión.

En los últimos años, España se ha visto implicada en la concesión de ayudas a algunas empresas con participación pública, que han sido objeto de decisiones por parte de la Comisión. Así, en 1989, se produjo una aportación del Instituto Nacional de Industria a la empresa MTM/Ateinsa de 25.000 millones de pesetas (13.000 para un fondo de pensiones privado que pudiera compensar las jubilaciones anticipadas, y el resto para cubrir pérdidas y ampliar el Capital Social) de la que tuvo conocimiento la Comisión, y que dio lugar a la Decisión de 16 de mayo de 1989, en la que se declaró compatible la referida ayuda con el Mercado Común al amparo del artículo 92,3,c) del Tratado, por entender que se destinaron a facilitar el desarrollo regional.

Sin embargo no tuvo tanta fortuna el régimen de ayudas que concedió el Gobierno a las empresas Intelhorce, Imepiel e Hitasa, ya que la Comisión, por medio de Decisión de 22 de enero de 1992, las consideró incompatibles con el Tratado.

En idénticos términos se acordó por la Comisión, en Decisión de 30 de abril de 1997, declarar ilegal parte de la ayuda concedida por el Estado a la empresa Construcciones Aeronáuticas, Sociedad Anónima (CASA) para desarrollar el Proyecto de investigación del modelo Casa-3000, que sería un avión turbo alimentado de 70 a 80 plazas de capacidad. De los 7.210 millones de ayuda se declaran incompatibles con el mercado común europeo 1.914 millones (aproximadamente el 21 por ciento del presupuesto total del proyecto), por superar el grado máximo de intensidad de acuerdo con las normas I+D de la Comisión fijado en este caso en el 59 por ciento del coste total.

Recientemente, el Tribunal de Justicia de Luxemburgo ha rechazado el recurso presentado por España contra la Decisión tomada en su día por la Comisión, en el sentido de declarar ilegal el programa de inversiones concedido a la Fundación de Acero Piezas y Rodajes (Pyrsa) por un montante de 2.788 millones de pesetas.

En este contexto el plan de convergencia diseñado por el Gobierno, con objeto de establecer una política económica para el período 1997-2000, capaz de colocar a nuestro país en socio fundador del euro, a partir del 1 de enero de 1999, y de beneficiarse de sus efectos positivos, principalmente moderación de precios y bajadas de los tipos de interés, contempla no sólo un crecimiento medio anual del 3,2 por ciento y una disminución paralela del volumen de deuda pública en torno al 65,3 por ciento, sino una reducción progresiva del déficit público del 3 por ciento al 1,6 por ciento del PIB para el 2000.

Dentro de esta estrategia de estabilidad y crecimiento a medio plazo, se plantearon algunas observaciones tendentes a remarcar estas medidas con otras iniciativas orientadas a diseñar un calendario de reformas estructurales en lo que afecte a la liberalización de algunos sectores de mercados, bienes y servicios.

Piénsese que, por ejemplo, las ayudas a empresas públicas han sido y son un problema estructural en la economía española, que ha puesto de manifiesto la incapacidad de los sucesivos gobiernos para frenar unas subvenciones que distorsionaban el mercado. La importancia cuantitativa de las

mismas arroja un importe aproximado de 8 billones de pesetas en el período 1989-1996.

El Gobierno está decidido a incorporarse al primer grupo de países comunitarios que cumplirán los cuatro objetivos de Maastrich para la Unión Económica y Monetaria (contención de la inflación y del déficit público, descenso de los tipos de interés, y estabilidad del mercado de divisas). En este marco no sólo no ha dudado en articular un marco de privatizaciones, (Telefónica, Repsol, Endesa, Retevisión, Inespal, principalmente), sino que ha vislumbrado la estrategia empresarial de volver a la estructura del Sector Público Empresarial similar a la existente antes del Real Decreto Ley 5/95, de 16 de junio, por el que se crearon como entes independientes la Agencia Industrial del Estado (en la que se integraron las empresas deficitarias del Instituto Nacional de Industria más la Corporación Siderúrgica Integral con el grupo latente Altos Hornos de Vizcaya-Ensidesa Capital), y la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (compuesta por las empresas que formaban el Grupo Teneo desde 1992 y que se caracterizaban por operar con criterios empresariales en condiciones del mercado).

El referido esquema anterior estructuraba el Sector Público Industrial en el Instituto Nacional de Industria con empresas participadas directamente por éste (p.e. Bazán, Hunosa, Santa Bárbara ...), y con un subholding dentro del Instituto que era el Grupo Teneo S.A. (p.e. incluía a Endesa, Elcano, Inespal, Indra ...). Pues bien en el proyecto del Gobierno se pretende que la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales contribuya a sufragar las pérdidas de la Agencia Industrial del Estado, pero sin distinguirlas como dos entes públicos con personalidad jurídica propia para no incurrir en ilegalidad con el Ordenamiento Comunitario, que ni permite ayudas que distorsionen el mercado, ni por supuesto admite subvenciones a fondo perdido, pues cuando se privatice totalmente la Corporación Siderúrgica Integral (hoy transformada en Aceralia, Corporación Siderúrgica, después de haber incorporado al Grupo Luxemburgués Arbed en aliado estratégico), la Agencia Industrial del Estado se verá privada de los necesarios recursos para reembolsar a la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales las importantes ayudas que le presta en la actualidad.

Por fin, dicho proyecto, que se venía gestando en el Ministerio de Industria y Energía, ha visto la luz a través de la publicación del Real Decreto Ley 15/1997, de 5 de septiembre, en el que la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales asume todas las participaciones accionariales, bienes,

derechos y obligaciones de la Agencia Industrial del Estado que con su entrada en vigor queda suprimida. La Exposición de Motivos es especialmente clarificadora de cuanto aquí se dice, en cuanto que la proximidad de la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria se constituye en causa última para la creación de un grupo económico autosuficiente, la citada Sociedad Estatal, que actuará como un inversor a largo plazo con el objeto de consolidar empresarialmente sus carteras de participaciones menos rentables.

Conclusiones

1. En el Derecho Comunitario no existe una definición del concepto de Empresa Pública. Sin embargo, para poder controlar la Actividad Económica Pública de los estados miembros, se formulan unas presunciones no exhaustivas de cuándo se entiende que existe una empresa pública por la influencia dominante que sobre su dirección, gestión y administración ejercen los poderes públicos.
2. A la Comisión, en defensa del principio de libre competencia, le es indiferente la personificación jurídica que adopten los poderes públicos para ejercer la actividad económica de que se trate.
3. En el tráfico empresarial el principio de igualdad goza de preferencia respecto del de neutralidad, en cuanto que todas las empresas, tanto públicas como privadas, se ven sometidas a las mismas normas sobre competencia, sin más excepción que la derivada de la gestión de servicios públicos de interés general o de la gestión de monopolios fiscales.
4. La principal tentación que los estados miembros tienen respecto a las empresas en las que ejercen influencia dominante es otorgarles ayudas económicas. En general, todas ellas son incompatibles con el Tratado en cuando puedan falsear la competencia, salvo aquellas que se contemplan en el mismo como expresamente compatibles. No obstante, ninguno de los dos supuestos se libra del control de la Comisión.
5. El Sector Público Empresarial Español trata de mantener las ayudas a sectores tradicionalmente deficitarios (p.e. Minería del Carbón), contando para ello con la autorización de la Comisión. Junto a este aspecto, existen un proceso de privatización en marcha que, como ya se ha analizado, no es una imposición del Derecho Comunitario, y un período de reflexión en la estructuración de dicho sector, debido a los problemas que plantea el sistema de financiación entre la Agencia

Industrial del Estado y la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, que por fin ha dado lugar al Real Decreto Ley 15/1997, de 5 de septiembre, en que ésta asume las participaciones accionariales, bienes, derechos y obligaciones de la ahora suprimida Agencia Industrial del Estado, con el objeto de constituir un grupo económico autosuficiente capaz de actuar como un inversor a largo plazo tratanto de reinvertir sus beneficios en consolidar en el mercado a las empresas menos competitivas, sin contar para ello con el apoyo presupuestario. Sin duda el Derecho Comunitario y, en particular, el proceso de instauración de la Unión Económica y Monetaria constituyen la razón última de esta reestructuración en el Sector Público Industrial Español.

Bibliografía

- CUERVO GARCIA, A., y PÉREZ NÚÑEZ, W., «*Hacia una teoría de la empresa pública*», Revista de Hacienda Pública Española nº 63, 1980.
- ESCARMELLE PATRICK MELIS, J.F., «*Essai de definition du concept d'entreprise publique*», Revista Internacional de Ciencias Administrativas nº 4, 1981.
- GARCÍA DE ENTERRÍA, E., GONZÁLEZ CAMPOS, J., y MUÑOZ MACHADO, S., (dirs), *Tratado de Derecho Comunitario Europeo. Estudio Sistemático desde el Derecho Español*, Madrid, 1986.
- LAGUNA DE PAZ, J.C., *Las empresas públicas de promoción regional. La empresa pública como instrumento de gestión de ayudas*, Madrid, 1991.
- MARTÍNEZ LÓPEZ MUÑIZ, J.L., «*La ampliación del ámbito de aplicación de la Directiva sobre transparencia de las relaciones financieras de las empresas públicas*», Noticias de la C.E.E., nº 33, 1987.
- MARTÍNEZ LÓPEZ MUÑIZ, J.L., «*Indiferencia de la forma jurídica para el concepto de empresa pública*», Noticias de la C.E.E., nº 42, 1988.
- PIÑAR MAÑAS, J.L., «*Privatización de empresas públicas y Derecho Comunitario*», Revista de Administración Pública nº 133, 1994.
- RODRÍGUEZ CURIEL, J.W., *Ayudas de Estado a Empresas Públicas*, Madrid, 1990.
- Ruiz Cañete, O., «*Nuevas perspectivas para la empresa pública: El marco comunitario y el desafío del Mercado Unico*», Revista de Hacienda Pública Española nº 126-3, 1993.
- VALLEJO SANTA MARÍA, J., «*La Normativa Comunitaria en materia de empresas públicas*», Noticias de la C.E.E., nº 95, 1992.
- VELARDE FUERTES, J., «*El momento económico de la Constitución Española de 1978 y el inherente a la Unión Europea*», Noticias de la U.E., nº 143, 1996.