



Respuestas OCDE de política de competencia ante la crisis de COVID-19

27 de abril de 2020

Esta nota analiza cómo la Política de Competencia puede proporcionar un insumo valioso para hacer frente a las consecuencias económicas de la pandemia de COVID-19 y puede ayudar a garantizar que los mercados y la economía continúen funcionando y que se dé el crecimiento económico a mediano y largo plazo. Describe los principios de competencia que los gobiernos pueden seguir al diseñar medidas de apoyo a la economía, incluidas las estrategias de salida. La nota también describe las acciones que las autoridades de competencia pueden tomar para abordar los desafíos prácticos, teóricos y probatorios de la crisis actual.

La pandemia de coronavirus está generando una gran crisis económica, con perturbaciones temporales muy significativas en la oferta y la demanda. El alcance del impacto de COVID-19 dependerá de la duración y la gravedad del brote, así como de cuándo se reinicie la actividad económica y de cuánto se recupere, lo que dependerá en gran medida de las intervenciones gubernamentales.

De hecho, las consecuencias económicas de la pandemia de COVID-19 requieren acciones gubernamentales rápidas y contundentes para mantener el funcionamiento de los mercados y la economía. La intervención del gobierno en los mercados afectados por la crisis es necesaria y legítima para superar la crisis y, por lo tanto, se necesitan medidas a corto plazo para apuntalar la economía y estimular la recuperación económica de manera que se garantice una economía más resiliente, inclusiva y amigable con el medioambiente. Esto puede requerir la revisión de algunos de los marcos analíticos tradicionales de la política de competencia, incluida una mayor consideración de las eficiencias dinámicas. Los encargados de la formulación de políticas pueden tener que considerar el equilibrio entre eficiencia y resiliencia para que las economías estén mejor preparadas para enfrentar diferentes tipos de crisis, abordar los desafíos de la cadena de suministro, promover la cohesión social y resultados ambientales. Para lograr estos objetivos políticos legítimos, los responsables políticos deben evaluar las diferentes alternativas políticas disponibles, realizar un análisis de costo-beneficio y seleccionar la opción política que minimice las restricciones y distorsiones de la competencia.



Una reflexión amplia sobre una política industrial inteligente que pueda ayudar a reasignar recursos a ciertos sectores clave de la economía (por ejemplo, salud) y que al mismo tiempo no distorsione la competencia entre empresas también puede ayudar a sentar las bases para una economía resiliente y sostenible a largo plazo. Restaurar la competencia efectiva a mediano y largo plazo es muy importante para asegurar que la recuperación también sea rápida y consistente, asegurando una actividad económica dinámica en el futuro.

Para que los mercados funcionen bien a largo plazo, las autoridades de competencia pueden desde ya desempeñar un papel de asesoría a los gobiernos sobre el diseño e implementación de estas políticas para garantizar que, siempre que sea posible y apropiado, estas respuestas políticas sigan los principios de competencia. Esto limitará las distorsiones que pueden no ser necesarias para lograr los objetivos legítimos de abordar las fallas del mercado que surjan de esta crisis, y evitará la implementación de políticas que retrasarían la recuperación económica.

Esta nota se ha preparado con base en el trabajo del Comité de Competencia de la OCDE, que formula y promueve las mejores prácticas en el área del derecho y la política de competencia y está organizada de la siguiente manera: Sección A sobre intervenciones estatales y el papel de la política de competencia, Sección B sobre acciones de aplicación del derecho de la competencia, en el corto y mediano plazo.

A. Intervenciones estatales y el papel de la política de Competencia

El alcance del impacto de COVID-19 dependerá de la duración y la gravedad del brote, así como de cuándo se reinicie la actividad económica y de cuánto se recupere, lo que dependerá en gran medida de las intervenciones gubernamentales. De hecho, en tiempos de perturbaciones extraordinarias y temporales de la demanda y la oferta, los gobiernos pueden ayudar a los consumidores, trabajadores y empresas a capear el temporal y garantizar la disposición de los mismos para reanudar la actividad económica una vez que pase la crisis. Al igual que durante crisis anteriores, esto puede significar intervenciones significativas e inmediatas en varios mercados, desde los más directamente afectados por la crisis (por ejemplo, aerolíneas, turismo o salud) hasta otros mercados que pueden verse afectados más adelante.

El papel de reglas claras y transparentes de neutralidad competitiva

Es posible que los países necesiten garantizar que las empresas dispongan de suficiente liquidez y evitar que las dobles perturbaciones de la demanda y la oferta resulten en la salida de empresas eficientes, preservando así la continuidad de la actividad económica durante y después del brote de COVID-19. Esto puede ser en forma de subvenciones, subsidios, garantías bancarias y otro tipo de apoyo estatal. No obstante, existe el peligro de que, si no se diseña cuidadosamente, el apoyo estatal genere distorsiones de la competencia y desestabilice el terreno de juego entre las empresas que reciben ayuda y las que no lo hacen.

Cuando ciertas compañías se encuentran en desventaja indebida, los bienes y servicios ya no son producidos por aquellos que pueden hacerlo de manera más eficiente. Esto lleva a precios más altos como resultado del uso ineficiente de recursos a veces escasos, utilizando métodos de producción ineficientes o la no adopción de nuevas y mejores tecnologías. Los principios de neutralidad competitiva mejoran la eficiencia en toda la economía.

La ayuda generalizada basada en criterios objetivos, reglas claras y aplicable a todas las empresas en una industria (por ejemplo, aplazando el pago de impuestos o subsidiando el trabajo a corto plazo en todos los sectores), no debe plantear ningún problema desde la perspectiva de neutralidad competitiva. El apoyo a empresas específicas puede resultar más problemático desde el punto de vista de la competencia y puede requerir reglas más claras para garantizar que no afecte a la igualdad de condiciones entre aquellos que reciben apoyo público y aquellos que no lo hacen.



La política de competencia puede aportar al desarrollo de estrategias de salida que permitirán restablecer el funcionamiento del mercado después de la crisis, evitando al mismo tiempo el daño al mercado que podría ocasionar una salida no planificada. Las medidas de apoyo deberían limitarse en el tiempo de manera razonable, transparente y previsible, y los gobiernos deberían dejar de brindar apoyo tan pronto como las condiciones lo permitan. El momento de la retirada es crítico. Por un lado, retirarse demasiado pronto puede provocar el fracaso de las empresas que reciben ayuda y dejar la competencia aún más debilitada. Por otro lado, retiradas tardías podrían hacer que algunas empresas se vuelvan dependientes del apoyo público y, por lo tanto, reduzcan sus incentivos para competir e innovar.

Las estrategias de salida pueden incluir la introducción de incentivos para dejar de recibir el apoyo estatal tan pronto como las circunstancias del mercado lo permitan (por ejemplo, una alta remuneración por la recapitalización del gobierno o que requiera una política estricta de remuneración de dividendos) y para facilitar que los mercados vuelvan a la normalidad de una manera que promueva la competencia. Los gobiernos deben contar con el asesoramiento de las autoridades de competencia al diseñar estrategias de salida. Esto puede ser complejo y requiere una cuidadosa consideración, particularmente para encontrar un equilibrio entre flexibilidad y seguridad jurídica.

Ejemplo de líneas directrices para garantizar la neutralidad competitiva en las intervenciones estatales

Un ejemplo muy reciente de líneas directrices sobre criterios para garantizar la neutralidad competitiva adaptada a la emergencia actual es el [Marco temporal para apoyar a la economía en el contexto del brote de coronavirus](#) establecido por la Comisión Europea el 19 de marzo de 2020. Este marco permite a los Estados miembros utilizar las normas sobre ayudas estatales para apoyar la economía en el contexto del brote de COVID-19, para garantizar que haya suficiente liquidez disponible para las empresas de todo tipo y para preservar la continuidad de la actividad económica durante y después de la crisis. Proporciona cinco tipos de ayuda, incluidos esquemas para otorgar hasta € 800,000 a una empresa para atender sus necesidades urgentes de liquidez, garantías estatales para préstamos tomados de bancos y préstamos públicos subsidiados a empresas. Vincula los préstamos o garantías subsidiados a las empresas con la escala de su actividad económica, por referencia a su factura salarial o facturación, por ejemplo.

La política industrial no debe conducir a medidas proteccionistas

A medida que los gobiernos cambien su enfoque de medidas urgentes a corto plazo a esfuerzos a más largo plazo para alentar la recuperación económica, deberán garantizar la competencia en los mercados. En términos más generales, en los últimos años en lo que respecta a la política industrial, se ha hecho hincapié en las herramientas de política selectiva centradas en políticas tales como la agrupación de esfuerzos (“clustering” en inglés), basadas en el lugar y orientadas a la misión de innovación. Estas políticas, que se centran en abordar las fallas específicas del mercado, deberían continuar siendo privilegiados por encima de políticas selectivas más tradicionales, como un control de concentraciones más indulgente, por ejemplo. Proteger a las empresas de la competencia puede reducir su eficiencia y contribuir a la recuperación económica. Los mercados deben mantenerse abiertos y respetar los principios de neutralidad competitiva.



Recomendaciones

Los gobiernos deberían:

- Solicitar y ser receptivos al asesoramiento de la agencia de competencia cuando planifiquen intervenciones de mercado para determinar si la ayuda es necesaria y proporcionada para abordar una falla de mercado identificada en un mercado en particular como resultado de la crisis. Deben asegurarse de que cualquier medida de ayuda adoptada sea transparente y temporal y que los efectos positivos de las medidas estatales no sean superados por los negativos derivados de la distorsión de la competencia.
- Diseñar cuidadosamente cualquier medida dirigida a compañías específicas durante este período crítico, adaptar las medidas de ayuda para resolver el problema identificado y hacerlo de forma temporal y con seguimiento. Evitar ayudas selectivas a las empresas que estaban fallando o tenían problemas estructurales importantes antes de la crisis.
- Retirar las inversiones tan pronto como las condiciones lo permitan y de una manera que promueva la competencia y confiar en el asesoramiento de las autoridades de competencia al diseñar tales estrategias de salida en la fase de planificación de las medidas a tomar.
- Reembolsar de manera adecuada y transparente a aquellas empresas que como consecuencia de la crisis se vean impuestas nuevas obligaciones de servicio público.

Las autoridades de competencia deberían:

- Ayudar a los gobiernos a implementar las medidas de ayudas de estado proporcionando insumos y asesoramiento, o cuando tengan poderes para aprobar tales medidas priorizar tales casos.
- Emitir opiniones/directrices para los gobiernos sobre cómo asegurar un marco de igualdad y evitar distorsiones en el mercado, estableciendo normas claras, generales y objetivas aplicables a todas las empresas en la economía, el sector o la región.
- Aumentar las actividades de promoción destinadas al gobierno para explicar los principios de la libre competencia que deben ser respetados para asegurar que los mercados continúen siendo competitivos después de la crisis. Esto será crucial para la recuperación económica. Deberían abogar por políticas industriales que se centren en alternativas pro-competitivas en lugar de intervenciones gubernamentales que pueden dañar los mercados en el largo plazo.
- Cooperar con otras jurisdicciones para asegurar que se alcanza a nivel internacional un cierto nivel de acuerdo respecto a la estrategia a adoptar para asegurar un marco de igualdad, también entre países, y continuar luchando contra medidas proteccionistas.

B. Aplicación de la normativa – Impacto de la pandemia en el comportamiento de las empresas a corto plazo

La aplicación de las normas de defensa de la competencia durante y después de la crisis será crucial para asegurar que los mercados funcionan correctamente en el corto plazo, a pesar de los desafíos prácticos, teóricos y probatorios que conllevan las circunstancias actuales, incluyendo la manera de afrontar los abusos en precios, los acuerdos de cooperación y los carteles de crisis, revisar las fusiones de rescate y priorizar investigaciones, así como otros temas procedimentales para asegurar una aplicación efectiva de las normas.

Las perturbaciones provocadas por la crisis del COVID-19 sobre la oferta y la demanda pueden afectar significativamente la manera en que las empresas se comportan en los mercados para la provisión de bienes y servicios esenciales. En particular, el COVID-19 ha llevado a un incremento significativo en la demanda de ciertos productos, resultando en dificultades en la producción y distribución de productos



esenciales, como consecuencia de las medidas de confinamiento aplicadas a muchos trabajadores, provocando casos de escasez. Aunque algunos cambios en el comportamiento comercial de las empresas pueden ser explicados por la adaptación de sus estrategias comerciales a las nuevas circunstancias del mercado, otros pueden requerir un escrutinio más detallado por parte de las autoridades de competencia. Dos comportamientos que pueden ser problemáticos son los precios excesivos y los acuerdos de cooperación entre competidores.

Prácticas sospechosas en relación con los precios

Durante la crisis, puede que haya un incremento significativo del precio de ciertos productos. Aunque los incrementos de precios pueden ser una consecuencia legítima de un cambio en las circunstancias del mercado debido a la crisis, tales como escasez de productos para los que existe una demanda elevada o perturbaciones en las cadenas de suministro internacionales, existe el riesgo de que las empresas exploten estratégicamente los consumidores en el contexto de una economía en dificultades. La explotación de los consumidores por medio de políticas de precios (p.ej. precios excesivos) puede implicar un aumento significativo y rápido del precio como respuesta a un choque en la demanda o la oferta (p.ej. como consecuencia de un terremoto o una pandemia).

En estas circunstancias, las empresas pueden aumentar los precios en relación con los costes o reducir la producción para maximizar las ganancias en relación con las existencias disponibles adquiridas a precios menores. En algunas jurisdicciones, los precios excesivos pueden ser considerados un abuso de posición dominante de explotación. Se trata de casos complejos, que requieren, en primer lugar, de la existencia de una posición dominante. Las autoridades con un mandato de protección al consumidor pueden igualmente afrontar este tipo de incrementos de precios por vía de la infracción. En ambos casos, el desafío de las autoridades y tribunales consiste en distinguir el comportamiento abusivo e injusto, respectivamente, de aquel que refleja una respuesta legítima a una escasez temporal resultante de la emergencia. Otra manera de afrontar el problema consiste en los controles de precios implementados por el gobierno. Aunque dichas políticas pueden proteger a los consumidores de precios excesivos en el corto plazo, también pueden distorsionar las señales de precios que, de otra manera, incentivaría una mayor producción y la rápida entrada en el mercado de otros operadores para afrontar la escasez.



Ejemplos de investigaciones en relación con la explotación de consumidores mediante políticas de precios

Competition and Markets Authority, Reino Unido

“La Competition and Markets Authority (CMA) quiere asegurarse de que los operadores no explotan la actual situación para aprovecharse de las personas. Analizará cualquier indicio indicando que las empresas han alterado la competencia o las normas de protección del consumidor, por ejemplo, aplicando precios excesivos o haciendo afirmaciones engañosas sobre la eficacia de equipamiento de protección (...)” ([COVID-19: sales and pricing practices during Coronavirus outbreak](#), de 5 de marzo de 2020, traducción realizada por la OCDE).

Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, Italia

“Hoy la Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato ha enviado un requerimiento de información a las principales plataformas de venta en línea y otros sitios de venta en relación con la distribución de desinfectantes para manos y máscaras desechables” ([ICA: Coronavirus, the Authority intervenes in the sale of sanitizing products and masks](#), de 27 de febrero de 2020, traducción realizada por la OCDE).

Acuerdos de cooperación entre competidores

La cooperación entre competidores es habitual durante las crisis, dado que las empresas colaboran en proyectos de I+D comunes (p.ej. investigación médica) o en la producción o distribución conjunta de bienes esenciales (p.ej. productos de alimentación o de primera necesidad). Estos acuerdos pueden ser necesarios durante las crisis para aumentar la producción de un producto o coordinar un servicio esencial. Puede incluso que sean incentivadas por los gobiernos. La cooperación entre competidores puede aumentar el bienestar de los consumidores asegurando la disponibilidad de productos, y muchas normas de competencia permiten la cooperación entre competidores cuando producen eficiencias y benefician a los consumidores. No obstante, las autoridades de competencia deberían asegurarse de que la cooperación no se extiende y produce restricciones graves de la competencia, tales como la fijación de precios (ver abajo “carteles de crisis”). Asimismo, las autoridades de competencia deberían asegurarse de que cualquier tipo de cooperación a corto plazo no se extienda más allá de lo necesario para afrontar la crisis.

Igualmente, las autoridades de competencia pueden aportar sus conocimientos a los gobiernos cuando estos consideren regulación relativa a la negociación colectiva, así como analizar si los acuerdos entre trabajadores (incluyendo trabajadores que afrontan monopsonios, como las plataformas digitales) son anticompetitivos.



Ejemplos de acuerdos cooperación entre competidores

Red Europea de Competencia (European Competition Network, ECN)

“La ECN entiende que esta situación extraordinaria puede conllevar la necesidad por parte de las compañías de cooperar para poder asegurar el suministro y una distribución justa de los productos en escasez a todos los consumidores. En las actuales circunstancias, la ECN no intervendrá activamente contra medidas necesarias y temporales adoptadas para evitar la escasez en la oferta. (...) es improbable que dichas medidas sean problemáticas” [Joint statement by the European Competition Network \(ECN\) on application of competition law during the Corona crisis](#), de 23 de marzo de 2020, traducción realizada por la OCDE).

Federal Trade Commission (FTC) y Department of Justice (DoJ), Estados Unidos

“Las Agencias están comprometidas a proporcionar rápidamente a las personas y a los negocios de cualquier sector de la economía que esté respondiendo a esta emergencia nacional líneas directrices sobre cómo asegurar que su esfuerzos cumplen con las normas de competencia (...). Los negocios interesados deben tener en cuenta las declaraciones anteriores de las Agencias sobre cómo analizan la cooperación y colaboración entre competidores (...)” ([Joint FTC-DOJ Antitrust Statement regarding COVID-19](#), de 24 de marzo 2020, traducción realizada por la OCDE). Asimismo, la Comisión Europea se ha comprometido a proporcionar líneas directrices de manera ágil e informal: [Antitrust rules and coronavirus](#), Marzo 2020).

Autoridad Noruega de Defensa de la Competencia

“Como consecuencia de la epidemia de coronavirus, el gobierno noruego ha otorgado, con efectos al día de hoy, una excepción temporal de tres meses al sector del transporte de la prohibición relativa a los acuerdos y prácticas anticompetitivas existente en la Ley de Defensa de la Competencia (...). La Autoridad debe ser notificada si la excepción es aplicada ([Transportation sector is granted temporary exception from the Competition Act](#), de 19 de marzo de 2020, traducción realizada por la OCDE).

Comisión Australiana de Competencia y Defensa del Consumidor

“La Comisión Australiana de Competencia y Defensa del Consumidor ha otorgado una autorización condicional temporal a Medicines Australia (MA), la Asociación de Medicamentos Genéricos y Biosimilares (AMGB) y a sus miembros para trabajar conjuntamente para permitir el suministro continuo de medicinas esenciales durante la pandemia de COVID-19 (...) identificando y mitigando cualquier escasez o problema en la cadena de suministro que pudiera afectar la disponibilidad de medicamentos en Australia. Ello puede conllevar coordinar y priorizar pedidos de compra y de suministro de medicamentos, trabajar conjuntamente en licitaciones y compartir información sobre stocks de medicamentos, canales de distribución y oportunidades para aumentar la producción de medicamentos en Australia ([Medicine manufacturers to coordinate on COVID-19 response](#), de 3 abril de 2020, traducción realizada por la OCDE).

“La Comisión Australiana de Competencia y Defensa del Consumidor ha otorgado una autorización temporal para los miembros del Australian Securitisation Forum (ASF), el Foro Australiano de Titulización, para trabajar conjuntamente y ayudar a los pequeños prestamistas a mantener la liquidez y emitir préstamos a consumidores y pequeños negocios durante el bache económico causado por la pandemia de COVID-19. Esto sigue la declaración del gobierno federal en relación con el Fondo de Apoyo Financiero Estructurado (FAFE) de \$15 mil millones que permitirá a las instituciones de depósitos autorizadas (IDA) más pequeñas y prestamistas no IDAs acceder a fondos a precios competitivos. El FAFE será administrado por la Oficina Australiana de Gestión Financiera. La autorización temporal permitirá a los miembros de ASF coordinarse para determinar cómo será administrado el plan. ([Co-operation on funding to aid smaller lenders during COVID-19](#), de 8 de abril de 2020, traducción realizada por la OCDE).

Las autoridades de competencia deben evaluar cuidadosamente los cárteles de crisis

Ante una crisis, algunas empresas pueden verse tentadas a reorganizar la estructura de la industria participando en los llamados cárteles de crisis, es decir acuerdos entre la mayoría o la totalidad de los competidores para restringir la producción y/o reducir capacidad con el objetivo de incrementar la



rentabilidad y evitar tener que abandonar el mercado en tiempos de crisis. Esto puede hacer más probable la aparición de cárteles durante la crisis así como sus repercusiones. En el pasado, se han permitido acuerdos similares o se han fomentado por los mismos gobiernos. Esto plantea la cuestión sobre si las autoridades de competencia deberían tomar un punto de vista más indulgente sobre las potenciales prácticas anticompetitivas en éstas circunstancias. La evidencia muestra que los acuerdos que tienen como fin la fijación de precios, restricciones de producción o reducción de la capacidad son extremadamente dañinas y deben ser activamente eliminados.

Recomendaciones

Las autoridades de competencia deberían:

- Supervisar detalladamente cualquier incremento de precio que sea significativo y que ocurra de una forma rápida. En el corto plazo, esto podría incluir acciones de aplicación de la normativa para identificar dónde y cuándo los precios han incrementado en la cadena de producción, así como el uso de medidas cautelares o cartas de aviso para detener rápidamente la conducta en cuestión cuando sea adecuado.
- Coordinar acciones con las agencias de protección del consumidor, o confiar en los poderes de protección del consumidor (si están disponibles) para proteger los consumidores de las prácticas de precios desleales.
- Usar los poderes de defensa y promoción de la competencia para resaltar los riesgos de las medidas de fijación de precios implementadas por los gobiernos, incluyendo aquellas relacionadas con la distorsión de señales de precios que podrían incentivar la producción y minar los incentivos para que nuevos participantes en el mercado aborden la escasez de suministro.
- Clarificar a las empresas la manera en la que se van a considerar las eficiencias de los acuerdos entre competidores (ej. abrir líneas rápidas para dar consejo sobre casos de cooperación específicos), en particular aquellas relacionadas con sectores prioritarios durante la crisis, como los productos médicos o las cadenas de producción alimentarias. Se debe asegurar que la cooperación entre competidores legítima sea necesaria y limitada en el tiempo. No deben incluir restricciones graves como los acuerdos sobre precios.
- Evaluar cautelosamente las justificaciones planteadas para respaldar los cárteles de crisis. Se debe conceder a cualquier cártel exento de las medidas una duración limitada y debe estar sujeto a una revisión siguiendo el criterio pre-especificado.

C. Aplicación de la normativa – Impacto de la pandemia en la estructura del mercado en el mediano plazo

Una de las consecuencias estructurales de la crisis económica provocada por la pandemia del COVID-19 será un **incremento del nivel de concentración** en los mercados, dándose el caso que algunas empresas saldrán del mercado como consecuencia de problemas financieros. Seguido a la salida del mercado, la concentración será favorecida por las actividades de adquisición y fusión llevadas a cabo por las empresas que buscan mejorar su condición fusionándose con competidores que presentan mejores condiciones. Como resultado, las autoridades de la competencia serán llamadas a hacer el escrutinio de un mayor número de fusiones urgentes y críticas, incluyendo las presuntas “**fusiones de rescate**”, ej. adquisiciones de empresas que pueden estar enfrentándose a un proceso de concurso de acreedores. Dado este contexto, el control de las fusiones tiene un rol clave en la prevención de transacciones que podrían resultar en daños duraderos para la estructura del mercado.



Las autoridades de competencia deben analizar cuidadosamente el argumento de la empresa en quiebra

Dificultades financieras y económicas forzarán algunas empresas a salir del mercado como consecuencia de la crisis. En consecuencia, las autoridades de competencia serán probablemente llamadas a estudiar un mayor número de fusiones urgentes y críticas y de asegurarse que las autorizaciones de fusiones anticompetitivas basadas en consideraciones de interés público sean limitadas.

La revisión de fusiones puede hacerse particularmente más difícil dadas las llamadas fusiones de rescate en las que las partes involucradas reclaman que la empresa objetivo saldría del mercado si no fuese por la fusión (la “defensa de la empresa en quiebra”) y solicitan autorización para transacciones que en otro contexto restringirían la competencia. Si un activo saldría del mercado en cualquier circunstancia, la fusión puede ser más pro-competitiva que dejar que la empresa quiebre, pese al incremento de poder de mercado de la entidad resultante. Las autoridades de la competencia necesitarán entonces seguir analizando detenidamente éste tipo de fusiones y asegurar que las partes involucradas cumplen con los estándares que demuestran que la defensa de la empresa en quiebra aplica apropiadamente. En caso contrario, las autoridades de competencia corren el riesgo de aprobar fusiones anticompetitivas con impactos negativos duraderos y estructurales en el mercado.

Las autoridades de competencia deben continuar velando cautelosamente por las consideraciones de interés público

Las autoridades de competencia estarán bajo presión para autorizar ciertas fusiones en beneficio de los objetivos de las políticas públicas, incluyendo la protección de campeones nacionales o para asegurar la producción de ciertos productos en su territorio. La crisis puede poner en cuestión algunos elementos del marco tradicional para el análisis de la política de competencia, poniendo más énfasis en la evaluación de las dinámicas de eficiencias y llevando a una reflexión sobre la necesidad de tener en cuenta también la cadena de producción, la cohesión social y las consideraciones medioambientales.

Ejemplo de defensa de la empresa en quiebra en la Unión Europea

En esta [Guía para la evaluación de fusiones horizontales](#), la Comisión Europea señala que una fusión que no sea problemática puede ser autorizada si una de las empresas está en quiebra. Para que esto pase, el umbral de evidencia es alto. Se tienen que dar tres condiciones cumulativas: i) en ausencia de la fusión, la empresa en quiebra saldría del mercado en el futuro próximo como resultado de las dificultades financieras; ii) no hay otra transacción o reorganización viable que es menos anticompetitiva que la fusión propuesta; iii) en ausencia de la fusión, los activos de la empresa en quiebra saldrían inevitablemente del mercado.

Recomendaciones

Las autoridades de competencia deberían:

- Revisar detalladamente las notificaciones de fusiones de rescate y aceptar solamente las defensas de empresa en quiebra siguiendo el escrutinio de las pruebas, para evitar crear beneficios en el corto plazo a costa de mayores costos en el largo plazo.

Las autoridades de competencia y los gobiernos deberían:

- deben autorizar fusiones anticompetitivas basándose solamente en otras consideraciones de política pública en circunstancias excepcionales y de manera transparente.



Trabajo de la OECD relacionado

[Neutralidad Competitiva \(Competitive Neutrality\)](#) (2015)

[Política de Competencia, Política Industrial y Campeones Nacionales \(Competition Policy, Industrial Policy and National Champions\)](#) (2009)

[Competencia, Ayudas de Estado y Subsidios \(Competition, State Aids and Subsidies\)](#) (2010)

[Estrategias de Salida \(Exit Strategies\)](#) (2010)

[Políticas Industriales y la Promoción de la Industria Doméstica \(Industrial Policy and the Promotion of Domestic Industry\)](#) (2018)

[Recomendación de la OECD sobre Cáteles Graves \(OECD Recommendation on Hard-Core Cartels\)](#) (2019)

[Herramientas para la Evaluación de la Competencia](#) (2019)

[Cáteles de Crisis \(Crisis Cartels\)](#) (2011)

[Precios Excesivos \(Excessive Prices\)](#) (2011)

[Precios Excesivos en los Mercados Farmacéuticos \(Excessive Prices in Pharmaceutical Markets\)](#) (2018)

[Intercambios de Información entre Competidores bajo la Ley de Competencia \(Information Exchanges between Competitors under Competition Law\)](#) (2010)

[Interrelación entre Competencia y Políticas para la Defensa del Consumidor \(Interface between Competition and Consumer Policies\)](#) (2008)

[Consideraciones de Interés Público en el Control de Fusiones \(Public Interest Considerations in Merger Control\)](#) (2016)

[Defensa de la Empresa en Quiebra \(Failing Firm Defence\)](#) (2009)

El presente trabajo se publica bajo la responsabilidad del Secretario General de la OCDE. Las opiniones expresadas y los argumentos utilizados en el mismo no reflejan necesariamente el punto de vista oficial de los países miembros de la OCDE.

Tanto este documento, como cualquier dato y cualquier mapa que se incluya en él, se entenderán sin perjuicio alguno respecto al estatus o la soberanía de cualquier territorio, a la delimitación de fronteras y límites internacionales, ni al nombre de cualquier territorio, ciudad o área.

El uso de este trabajo, ya sea en su versión digital o impresa, se rige por los términos y condiciones que se encuentran en <http://www.oecd.org/termsandconditions>

