

**LA POLÍTICA DE COMPETENCIA EN EUROPA Y EE.UU:**  
**¿QUÉ HEMOS APRENDIDO DEL CASO GE-HONEYWELL?**

**Maurici Lucena Betriu**

**Publicado en *Cinco Días* (sección Opinión), 3-10-02**

El pasado fin de semana se reunieron en Nápoles las autoridades de defensa de la competencia de más de 60 países. A renglón seguido, la Comisión Europea (CE) y EE.UU anunciaron un acuerdo conducente a sincronizar y armonizar los procesos de revisión de aquellas fusiones con efectos en ambas áreas económicas. Este acuerdo, uno más de los ecos del “Caso GE/Honeywell”, debe valorarse positivamente porque a pesar de la considerable convergencia de criterios en materia de defensa de la competencia a ambos lados del Atlántico durante la última década, las decisiones diametralmente opuestas de la CE y EE.UU en el “Caso GE/Honeywell” demuestran que todavía hay un largo trecho por recorrer.

En octubre de 2000 las estadounidenses General Electric (GE) y Honeywell, con una importante presencia en el sector de la construcción aeronáutica, anunciaron la intención de emprender la mayor fusión industrial de la historia. En mayo de 2001 ambas empresas aceptaron las laxas condiciones que la División *Antitrust* del Departamento de Justicia de EE.UU determinó para dar luz verde a la operación. De forma inopinada, dos meses después la CE abortó la fusión al negarse GE y Honeywell a asumir los durísimos compromisos que la Comisión reclamó, lo que provocó una airada reacción de la Administración Bush.

Los responsables de competencia europeos coincidieron con sus homólogos norteamericanos en que la fusión era diáfana en el plano horizontal. Sin embargo, consideraron que la hipotética entidad GE/Honeywell podría explotar nuevas posibilidades estratégicas que asfixiarían financieramente a sus rivales y desembocarían en su exclusión del mercado, socavando la competencia y, por ende, perjudicando a los consumidores. Por esta razón, la división de control de fusiones recomendó a la CE bloquear la operación.

Concretamente y de manera sucinta, la CE temía que el conglomerado resultante de la fusión empleara dos estrategias distintas de “empaquetamiento” (*bundling*). Primero, una estrategia de “empaquetamiento puro” (venta de dos productos sin posibilidad de compra separada) consistente en facilitar financiación para la adquisición de aviones a condición de que los fabricantes instalaran motores y sistemas de GE y Honeywell. Segundo, una estrategia de “empaquetamiento mixto” (venta de dos productos a un precio inferior a la suma de los precios por separado) articulada a través de descuentos en cestas de productos que combinaran los motores de GE con los componentes para aeronaves de Honeywell.

La clave económica del Caso GE/Honeywell estriba en qué debe entenderse por eficiencias que emanan de una fusión. Por un lado, el famoso “Caso Microsoft” ha demostrado que las estrategias de empaquetamiento puro no han de considerarse *per se* anticompetitivas, sino que lo razonable es hacer un balance caso a caso de los costes y beneficios en términos de bienestar de los consumidores, análisis según la *rule of reason* que la CE en ningún momento hizo. Por otro lado, los expertos de competencia convienen que lo más sensato es presuponer que las fusiones que conducen a reducciones de precios (como los descuentos en las eventuales cestas de productos de GE/Honeywell) son “procompetitivas” a no ser que existan pruebas convincentes que demuestren lo contrario. En este sentido, si bien es verdad que el escenario contemplado por el equipo de Monti –a las rebajas de precios por medio de descuentos, y tras la expulsión del mercado de los competidores, le seguirían precios monopolísticos- no era inverosímil, no es menos cierto que existían otros escenarios alternativos igualmente plausibles.

En suma, la CE bloqueó la fusión de GE y Honeywell sin lograr explicar satisfactoriamente por qué las eventuales estrategias de empaquetamiento y las consiguientes bajadas de precios cercenarían la competencia en lugar de alentarla.

Más allá de si la decisión de abortar la operación es o no acertada, me parece preocupante que la resolución de la CE se fundamentara en argumentos económicos manifiestamente débiles. El problema tiene al menos dos raíces. En primer lugar, en la Unión Europea las tareas de investigación, denuncia y juicio de un caso recaen en un único

organismo (la Comisión de Competencia). En EE.UU, la independencia de la parte que toma la decisión final (los tribunales de justicia) estimula el rigor de la parte que investiga y denuncia (el Departamento de Justicia). En el caso que nos ocupa, es dudoso que los poco robustos fundamentos económicos del equipo de Monti hubieran superado el escrutinio de un tribunal judicial independiente. En segundo lugar, aun con los notables avances de los últimos años, las autoridades de competencia europeas cuentan con insuficientes recursos, lo que ocasiona que a veces la CE deba echar mano de la información aportada por partes con intereses espurios como los competidores de las firmas investigadas.

Tampoco el sistema de defensa de la competencia estadounidense es infalible. Por ejemplo, durante la primera etapa de la instrucción del Caso Microsoft quedó probado que los jueces no siempre están preparados para entender cabalmente los sofisticados argumentos económicos de los casos *antitrust* de nuestros días. Por todo ello, cabe confiar en que el foro de Nápoles del pasado fin de semana constituya un paso importante en la dirección de fomentar un debate sobre las virtudes y defectos de la política de competencia en Europa y EE.UU.