

## COFECE emite modificaciones a la Guía para la Notificación de Concentraciones

El 8 de abril de 2021, la Comisión Federal de Competencia Económica (“COFECE”) publicó la actualización a la Guía para la Notificación de Concentraciones (la “Guía”),<sup>1</sup> la cual incluye diversos temas que no se encontraban previamente contemplados. El propósito de estas modificaciones es dar mayor certeza a los agentes económicos sobre cómo la Comisión analiza las concentraciones. Entre las modificaciones más relevantes incluidas en la Guía se encuentran las siguientes:

- **Acuerdos de Colaboración y *Joint Ventures*.** Dado que en algunos casos los *Joint Ventures* pueden tener elementos que se equiparan a una concentración, la Guía provee información adicional y criterios para que los agentes económicos puedan determinar si deben notificar colaboraciones o *Joint Ventures* a la COFECE. Al respecto, la Guía señala algunas características para definir si un *Joint Venture* o concentración debe ser notificado. A continuación, se señalan algunas de estas características:
  - o *Duración del Acuerdo.* Los acuerdos de colaboración que encuadran en la definición de concentraciones son aquellos que están diseñados para ser permanentes, indefinidos o de larga duración.
  - o *Independencia.* La creación de un nuevo agente económico con autonomía funcional y operacional. Cuando el agente económico constituido tenga la posibilidad de determinar de manera independiente sus estrategias de mercadotecnia, precios, distribución, ventas y decisiones financieras, entre otras, es señal de que el acuerdo entre competidores correspondiente constituye una concentración.
  - o *Alcance.* Cuando se celebre un acuerdo de colaboración entre agentes económicos, las partes deberán mantener la presión competitiva que se ejercen en los mercados fuera del acuerdo de colaboración. Cuando dicha presión competitiva entre las partes desaparezca, se considerará un indicador de que la colaboración podría ser una concentración.
- **Cálculo de umbrales de notificación.** Para determinar si se debe notificar una concentración, la Guía hace aclaraciones sobre: (i) el cálculo del monto de una concentración, (ii) cuáles son las sociedades que deben considerarse para efectos del cálculo del valor de la operación a analizar, y (iii) se establecen algunas pautas sobre cuándo deberán ser notificados las sucesiones de actos.
- **Agentes económicos obligados a notificar una concentración que involucra múltiples compradores, como ocurre en las rondas de levantamiento de capital para *startups*.** La Guía aclara lo siguiente:
  - o En los casos en que haya varios adquirentes, no es necesario que los adquirentes minoritarios comparezcan ante la Comisión siempre que: (i) individualmente no superen los umbrales; y (ii) la operación no surja de una negociación conjunta o de una adquisición coordinada entre los adquirentes.
  - o En los casos de grupos de interés económico, la Comisión podrá exigir la comparecencia de cualquier miembro.

---

<sup>1</sup> [La Guía completa puede consultarse aquí.](#)

- o No será necesario que un fondo de inversión presente información sobre sus socios limitados, siempre que el socio limitado posea menos del 20% del fondo y no tenga el derecho o la facultad de participar, interferir o influir, directa o indirectamente, en las decisiones relacionadas con planes de negocio, presupuesto anual, nombramiento o destitución del órgano de administración o las inversiones del mismo o, en general, en las actividades operativas del fondo.
- **Información que debe presentarse para plantear el argumento de una empresa con situación económica precaria.** La Guía recomienda, entre varios aspectos, lo siguiente:
  - o Presentar documentación que demuestre el riesgo inminente de que podrían salir del mercado en el futuro inmediato o de que no existen soluciones distintas a la concentración para mitigar su problemática financiera.
  - o Demostrar que el adquirente tiene capacidad para mitigar los problemas de la empresa en quiebra y que se hicieron todos los esfuerzos razonables para encontrar otros compradores.
  - o Presentar la información financiera que demuestre que la situación financiera precaria es permanente, así como proyecciones financieras o informes de auditoría independientes, entre otros.

En caso de dudas adicionales, por favor no dude en contactar a nuestros expertos:

**Fernando Carreño, Socio:**

+52 (55) 5258-1042 | [fcarreño@vwys.com.mx](mailto:fcarreño@vwys.com.mx)

**Michel Llorens, Asociado:**

+52 (55) 5258-1042 | [mlllorens@vwys.com.mx](mailto:mlllorens@vwys.com.mx)

A T E N T A M E N T E

VON WOBESER Y SIERRA, S.C.  
Ciudad de México, a 13 de Abril del 2021.