26/07/2026

La madurez del compliance de competencia ya no se mide por el papel

La reciente actualización de la Guía sobre Programas de Cumplimiento pone de manifiesto cómo el cumplimiento normativo en competencia no puede ser ajeno a las transformaciones que sufren la economía o los mercados

La reciente actualización de la Guía sobre Programas de Cumplimiento en materia de defensa de la competencia aprobada por la CNMC el pasado mes de junio merece una lectura que va más allá de las novedades técnicas que incorpora. Aunque el documento mantiene los principios esenciales de la guía publicada en 2020, el mensaje de fondo es claro: los programas de compliance han dejado de ser un elemento deseable de buena gobernanza para convertirse en una herramienta de utilidad práctica para las empresas, pero cuya eficacia real será examinada con creciente rigor.

Ya no parece necesario convencer a las empresas de la necesidad de implantar programas de cumplimiento en materia de competencia, pero por si quedara algún rezagado, la CNMC expone negro sobre blanco en su nueva guía las potenciales ventajas más tangibles, más allá de la prevención de infracciones: en caso de expediente sancionador, habrá posibilidad de reducción del importe de la multa y potencial exoneración de la prohibición de contratar con la Administración. Y sobre todo, desaparece la necesidad de colaborar con la CNMC siempre y en todo caso para poder acceder a estos beneficios.

Ahora bien, esta mayor claridad en los potenciales beneficios de tener un programa de compliance va acompañada de una mayor exigencia. La CNMC no cambia las reglas del juego, pero sí eleva el listón. La actualización refleja la evolución natural de una disciplina que ha madurado significativamente en los últimos años. La CNMC apuesta por criterios de evaluación más operativos y centrados en la efectividad real e idoneidad de los programas.

No se trata de verificar únicamente si existe un protocolo, un canal de denuncias o una política de formación; lo relevante es comprobar si esos mecanismos han sido diseñados adecuadamente, si cuentan con recursos suficientes, si generan una verdadera cultura de cumplimiento y, sobre todo, si son capaces de prevenir o detectar conductas anticompetitivas. Además, en el caso de expediente sancionador, deberá acreditarse la conexión material entre el programa de compliance y la reacción de la empresa. Este cambio tiene una lectura importante para las compañías. La mera existencia de un programa de compliance no operará automáticamente como un salvoconducto. La obtención de beneficios en el ámbito sancionador requerirá acreditar que el sistema ha sido relevante, efectivo y determinante en la gestión del incumplimiento detectado. En otras palabras, el compliance deberá probar su utilidad práctica.

La actualización también pone de manifiesto cómo el cumplimiento normativo en competencia no puede ser ajeno a las transformaciones que sufren la economía o los mercados. Particularmente interesante es, a este respecto, la mención a fenómenos como la colusión algorítmica o los intercambios indirectos de información sensible a través de plataformas digitales. La competencia ya no se desarrolla únicamente en los canales tradicionales y las autoridades son conscientes de que la digitalización y la inteligencia artificial están modificando la forma en que pueden producirse determinados riesgos. Las empresas deberán adaptar sus mapas de riesgos y sus controles a esta nueva realidad.

En definitiva, la actualización de la guía constituye un paso coherente con la creciente sofisticación de los programas de cumplimiento en materia de competencia, y con las expectativas que tiene la CNMC al respecto. No introduce una revolución

conceptual, pero sí consolida una idea fundamental: el compliance eficaz no se mide por el número de políticas aprobadas ni por la extensión de los manuales internos, sino por su capacidad para influir en el comportamiento de la organización.

Las empresas que interpreten esta guía como un mero ejercicio documental probablemente pierdan la oportunidad de anticiparse a las expectativas regulatorias. Por el contrario, aquellas que la entiendan como una invitación a revisar la efectividad real de sus sistemas estarán mejor preparadas para gestionar riesgos, proteger su reputación y responder a un entorno de cumplimiento cada vez más exigente.

*Paloma Martínez-Lage, socia responsable del área de Competencia en Baker McKenzie

Fuente: La madurez del compliance de competencia ya no se mide por el papel