

Los acuerdos de cooperación entre competidores y su análisis bajo la ley de represión de conductas anticompetitivas

— José Carlos Gonzales Cucho* —

Resumen

En el presente artículo se identifican escenarios actuales de cooperación entre competidores, en los cuáles pueden producirse riesgos de conductas anticompetitivas derivados de prácticas como la compartición de información sensible, el establecimiento de precios en ciertos niveles de la cadena productiva, entre otros.

Asimismo, se busca profundizar en las razones comerciales que motivan estas alianzas entre competidores. Adicionalmente, se analizará cuál ha sido la respuesta por diversas agencias de competencia en el mundo a este tipo de prácticas, especialmente en el contexto derivado de pandemia por el COVID-19.

Finalmente, a partir de la experiencia comparada y la doctrina especializada se propondrá cuáles deberían ser los criterios que debería seguir Indecopi para evaluar la legalidad de esta clase de acuerdos.

Palabras clave

Cooperación, competidores, agentes económicos, riesgos, conductas anticompetitivas, acuerdos principales, acuerdos complementarios, acuerdos lícitos, alianzas, legislación, barreras

Abstract

This article identifies current scenarios of cooperation between competitors, in which risks of anticompetitive behaviors derived from practices such as the sharing of sensitive information, the establishment of prices at certain levels of the production chain, among others, may occur. Likewise, it seeks to deepen the commercial reasons that motivate these alliances between competitors.

Additionally, the response by various competition agencies in the world to this type of practice will be analyzed, especially in the context derived from the COVID-19 pandemic.

Finally, based on comparative experience and specialized doctrine, the criteria that Indecopi should follow to assess the legality of this kind of agreement will be proposed.

Keywords

Cooperation, competitors, economic agents, risks, anticompetitive behaviors, main agreements, complementary agreements, legal agreements, alliances, legislation, barriers

* Socio de Diez Canseco Abogados. Abogado por la PUCP. Magíster en Regulación de Servicios Públicos por la PUCP. Magíster en Economía y Derecho de Consumo por la Universidad de Castilla - La Mancha. Profesor de la Facultad de Derecho de la PUCP y de la UNMSM. Next Generation Partners en The Legal 500.

El autor desea agradecer especialmente a Fabriccio Luna Aguilar por su colaboración en la investigación para la elaboración del presente artículo.

1. Introducción

Imagina que eres un estudiante en su último año de secundaria. Un día cualquiera te encuentras tranquilo en casa y de repente tus padres te llaman con una voz seria (diferente a la amable voz que suelen usar) porque quieren conversar contigo. La reacción inmediata sería de, cuando menos, sorpresa o desconcierto. Empiezas a preocuparte, aunque al tratar de recordar, con más calma, te das cuenta de que no has hecho nada “malo” o que mereciera una llamada de atención, pero la duda te persigue. Una vez te acercas temeroso por la puerta, tus padres te comentan que ya estás en entrando al último semestre del colegio y que es hora de que conversen sobre cuál será tu futuro, qué carrera quieres estudiar, en dónde y las posibilidades que tendrás. Finalmente, respiras aliviado. Si bien puede que la conversación vaya a ser algo incómoda debido a que tanto tú como tus padres piensan diferente, al final sabes que es algo necesario y que la conversación es por un bien mejor.

Algo muy similar sucede con los acuerdos entre competidores. Cuando uno empieza a conocer el Derecho de la Competencia y escucha que dos empresas competidoras han entrado en contacto, la primera reacción suele ser la de reproche a esa sola interacción. Ello toda vez que, en muchas ocasiones el contacto entre dos o más empresas ha permitido que las agencias de competencia detecten indicios de prácticas colusorias horizontales como fijaciones de precios, repartos de mercados, coordinación de licitaciones, entre otros supuestos.

Sin embargo, así como cuando el joven del ejemplo se puso a reflexionar que “el que no la debe no la teme”, si uno se detiene a pensar un instante, se dará cuenta que, hoy en día, no es para nada atípico que empresas competidoras tengan argumentos válidos para realizar acuerdos complementarios o de cooperación, a fin de alcanzar una serie de objetivos que no podrían ser logrados de otra manera. Desde acuerdos asociativos, pasando por acuerdos de compra conjunta y llegando hasta los acuerdos de investigación y desarrollo (I+D); aunque la lista no se detiene ahí, existen una serie de mecanismos de colaboración entre competidores y sobre los que existe un consenso de que estos pueden traer una serie de eficiencias al mercado y a los consumidores.

En ese orden de ideas, la pandemia del COVID-19 ha planteado una serie de retos en todos los ámbitos de nuestras vidas, reconfigurado la forma en la que realizamos nuestras actividades y, asimismo,

trae nuevamente debates que son importantes de atender. Esta situación sin precedentes, por ejemplo, implicó desafíos en el sector de la salud y del abastecimiento de bienes y servicios esenciales que requerían medidas para asegurar la integridad y vida de las personas. Es en dicho escenario en donde el contexto social se ha visto motivado a promover que las empresas trabajen en conjunto para la generación de soluciones eficientes que pudieran dar respuesta a los problemas que aquejaban a la población frente a las condiciones atípicas derivadas de la pandemia (ausencia de insumos, demoras excesivas en transporte, limitaciones a la movilidad, entre otros).

Ello ha sido objeto de pronunciamiento de varias instituciones y autoridades de competencia. Al respecto, la International Competition Network ha reconocido el valor de que los acuerdos de cooperación tienen en contextos de crisis, sobre todo para temas médicos:

Esta situación extraordinaria puede desencadenar la necesidad de que los competidores cooperen temporalmente para garantizar el suministro y la distribución de productos y servicios escasos que protejan la salud y la seguridad de todos los consumidores. Tales esfuerzos conjuntos, si son limitados en su alcance y duración, necesarios para ayudar a los afectados por la COVID-19, y en línea con las leyes aplicables o las orientaciones específicas de las autoridades, pueden ser una respuesta necesaria para proteger a los consumidores y proporcionar productos o servicios que no podrían estar disponibles de otra manera (...). (2020)

En la misma línea, la OECD no ha sido tampoco ajeno al asunto, estableciendo que la cooperación entre competidores puede generar eficiencias que son necesarias para enfrentar la crisis sanitaria:

Es probable que la colaboración entre competidores aumente durante una crisis, ya que las empresas pueden participar en proyectos conjuntos de I+D (por ejemplo, investigación médica) o en la producción/distribución conjunta de bienes esenciales (por ejemplo, cadena alimentaria o productos de primera necesidad).

Estos acuerdos pueden ser necesarios durante las crisis para aumentar la producción de un determinado producto o coordinar un servicio esencial. Incluso pueden ser promovidos por los gobiernos. La cooperación entre competidores puede, en efecto, aumentar el bienestar de los consumidores al hacer que haya más productos disponibles, y la mayoría de las leyes



de competencia permiten la cooperación entre competidores cuando hay eficiencias y beneficios para el consumidor.

Sin embargo, las autoridades de la competencia deben asegurarse de que dicha cooperación no se convierta en restricciones duras de la competencia, como la fijación de precios (véase más adelante “carteles de crisis”). Además, las autoridades de competencia deben garantizar que cualquier cooperación a corto plazo no se prolongue más de lo necesario para hacer frente a la crisis. (2020)

Si bien las infecciones y los males causados por la pandemia, afortunadamente, han comenzado a disminuir en un grado considerable, no sucede lo mismo con sus efectos, muchos de los cuales han cambiado de forma definitiva la forma de relacionarnos. Uno de ellos es recordar la imperiosa necesidad de que se discutan los alcances y límites de los acuerdos de cooperación entre competidores, ya que, aun cuando pase la pandemia, estos seguirán siendo necesarios en razón de las eficiencias que generan que, en última instancia, benefician a toda la sociedad.

El presente artículo se enfoca en entender cómo los acuerdos de cooperación son empleados en el resto del mundo para que, a partir de la regla de la razón que les es aplicable a este tipo de conductas, brindar lineamientos que permitan un correcto análisis para identificar adecuadamente los escenarios en los que es legítimo que los agentes económicos que compiten en el mercado puedan colaborar dentro del marco legal.

2. Perspectiva comparada sobre los acuerdos de cooperación

A fin de tener una comprensión más amplia de los beneficios que los acuerdos de cooperación pueden producir para el mercado en su conjunto, es pertinente realizar una revisión sobre cómo esta institución está vista en la perspectiva comparada. De esta manera, el entendimiento de cómo funciona nuestra propia legislación en la materia, así como los lineamientos que propondremos para el análisis de estas conductas, resultará mucho más sencillo.

2.1 Chile

Las prácticas colusorias en Chile son conocidas como acuerdos o prácticas concertadas entre competidores. Estas conductas son reguladas por el artículo 3 letra a) del Decreto Ley 211.

Dicha disposición regula dos supuestos. El primero comprende a los acuerdos que tienen por objeto fijar precios de venta o de compra, limitar la producción, asignarse zonas o cuotas de mercado o afectar el resultado de procesos de licitación; como podemos ver, estas conductas son las denominadas acuerdos prohibidos *per se*. Por otro lado, también están presentes las prácticas concertadas que, confiriéndoles poder de mercado a los competidores, consistan en determinar condiciones de comercialización o excluir a actuales o potenciales competidores. Estos últimos acuerdos requieren del examen del caso específico, por lo que se tienen en cuenta sus efectos, evaluándoseles bajo la “regla de la razón”.

Como explican Grunberg y Montt, para verificar la existencia de un acuerdo concertado se deben cumplir los siguientes requisitos:

- 1) alguna forma de contacto entre las partes, incluyendo contactos indirectos o débiles;
- 2) consenso cooperativo, que puede construirse incluso a partir del mero hecho de recibir información;
- 3) conducta subsecuente en el mercado, requisito que se satisface sin dificultad, especialmente si se ha recibido información, la que invariablemente se introduce al proceso de toma de decisiones de la firma. (2010, p. 44)

Sin embargo, fuera de la referencia a las conductas colusorias que se encuentran bajo el análisis de la “regla de la razón”, no existe una referencia expresa a que los acuerdos de colaboración entre competidores puedan ser siempre admitidos.

No obstante, el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC) ha reconocido en varias ocasiones que los acuerdos de colaboración entre competidores pueden beneficiar a la competencia en diversas circunstancias. En ese sentido, el TDLC en la Resolución N° 54/2018, a propósito de la Consulta de la Asociación Chilena de Empresas de Turismo A.G. (ACHET) sobre la operación de concentración LATAM Airlines Group, American Airlines Inc. Y otras, ha señalado lo siguiente sobre las virtudes de estos acuerdos:

No siempre son dañinos. En efecto, tales acuerdos bien pueden permitir a un grupo de firmas llevar a cabo actividades de forma más eficiente, sea por la escala alcanzada; por la reducción en costos informacionales, de transacción, de marketing (a través de la integración

de promoción y avisaje) u otros; o por eliminar problemas tales como el free riding, por ejemplo. Más aún, algunos joint ventures son valiosos en la medida que crean nuevos mercados más extendidos que los existentes. Por ello, su propósito puede ser legítimo y socialmente deseable. (2018, p.34)

Si bien en el caso de la Consulta de ACHET, la Corte Suprema chilena no aprobó la operación de concentración empresarial; en la cual, a diferencia de los acuerdos de colaboración, se da un cambio completo en la independencia en la toma de decisiones; ello no obsta para demostrar que los beneficios mencionados también se pueden producir en acuerdos de colaboración.

De hecho, justamente porque la relevancia de estos acuerdos puede darse incluso en casos en los que hay dos o más partes que prescinden de la independencia para formar una sola entidad empresarial, con mayor razón las eficiencias que se explicarán más adelante pueden generarse cuando producto de un acuerdo las empresas no excluyen su independencia.

Por ello, diversos analistas consideran que en Chile urge una regulación, guía o directriz sobre las asociaciones entre competidores que puedan ser lícitas, ello con el fin de gatillar los beneficios que estos pueden generar para el proceso competitivo (Toro, 2020, p.34).

2.2 Colombia

Los acuerdos de colaboración entre competidores han sido objeto de constante discusión en Colombia, lo que motivó que la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) emitiera la Resolución 4851 de 2013, mediante la cual establece que estos acuerdos son aquellos en los que dos o más empresas, que estén en el mismo eslabón de la cadena productiva y compitan; combinen sus recursos o unan parte de sus operaciones para alcanzar determinadas metas comerciales. Los acuerdos más comunes son: (i) de investigación y desarrollo; (ii) de producción; (iii) de compra; (iv) de comercialización; y (v) de estandarización.

Asimismo, dicha resolución en conjunto con la Resolución 20490 del 2020 establecen los criterios mediante los cuales se entiende que un acuerdo de

colaboración no genera perjuicios sustanciales al proceso competitivo:

- a) El acuerdo produce mejoras en eficiencia
- b) Carácter indispensable
- c) Beneficios para los consumidores
- d) No eliminación de la competencia

Asimismo, cabe resaltar que la SIC ha establecido que los acuerdos de colaboración que cumplan con dichos requisitos no van a requerir ser informados a la SIC, aunque ello sí será necesario cuando dichos acuerdos constituyan uno de integración. Además, la SIC estableció que para que un acuerdo se considere de integración, este debe tener los siguientes elementos:

- a) Vocación de permanencia y eliminación de la competencia en un negocio específico
- b) Que no implique el simple traslado de una función específica, sino que constituya la unión de un negocio o mercado
- c) Que el negocio resultante de la operación tenga plenas funciones en el mercado

Asimismo, se puede apreciar que la legislación colombiana es consistente con su posición respecto de la importancia de los acuerdos entre competidores. Ello quedó evidenciado con la expedición del Decreto 482 de 2020¹, publicado solo dos meses antes de la Resolución 20490, mediante el cual el Estado buscó impulsar la creación de sinergias y eficiencia en aras de alcanzar una mejora en el transporte y la logística de alimentos y bebidas de primera necesidad, todo ello con la finalidad última de evitar el desabastecimiento de bienes esenciales a nivel nacional.

La emisión de esta norma permitió la creación del Centro de Logística y Transporte, al cual se le había asignado, entre otras, la función de analizar y autorizar acuerdos de colaboración entre generadores de carga y/o empresas transportistas, lo que mejoraría la cadena de distribución de los productos y alimentos de primera necesidad en Colombia (Esquerro Asesores Jurídicos, 2020).

2.3 México

De manera similar a los casos anteriores, la ley de competencia mexicana, Ley Federal de Competen-

1 Decreto 482 del 2020 (Gobierno Nacional). Por el cual se dictan medidas sobre la prestación del servicio público de transporte y su infraestructura, dentro del Estado de Emergencia, Económica, Social y Ecológica. 26 de marzo de 2020. https://www.funcion-publica.gov.co/eva/gestornormativo/norma_pdf.php?i=110958



cia Económica, prohíbe la realización de prácticas monopólicas absolutas, tales como la fijación de precios, división de mercado, manipulación de la oferta o demanda, la colusión en licitaciones públicas o el intercambio de información que tenga como objeto alguna de las conductas anteriores.

La Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE) se ha pronunciado explícitamente respecto de la aplicación de la Ley Federal en el contexto de la emergencia sanitaria, señalando que los acuerdos de colaboración no serán perseguidos en tanto estos sean necesarios para mantener o incrementar la oferta, satisfacer la demanda, proteger cadenas de suministro, evitar la escasez o acaparamiento de mercancías, que no tengan como finalidad el desplazamiento de sus competidores. Ello, no obstante, no es impedimento para que la COFECE continúe con el análisis de concentraciones que tengan como fin la producción de sinergias y mejorar la capacidad de producción de las empresas².

Como se puede apreciar, la autoridad de competencia mexicana se pronunció de manera clara respecto de la necesidad de implementar acuerdos de cooperación entre competidores siempre que se alineen con sus directrices y que no incurran en una prohibición absoluta, las cuales siguen siendo perseguidas.

Debido a los nuevos retos que introdujo la pandemia, la COFECE emitió, mediante el Acuerdo No. CFCE-296-2020, la Guía para el Intercambio de Información entre Agentes Económicos, la cual supuso una actualización de su anterior versión del 2015. El objetivo de la guía es establecer predictibilidad respecto de los criterios que utiliza la Comisión al momento de evaluar las comunicaciones entre competidores, de forma que los agentes económicos se encuentren en la capacidad de evaluar sus acciones y evalúen los riesgos que estas implican.

La guía reconoce que el intercambio de información puede tener efectos positivos y es necesario en determinados contextos, por lo que también sirve como herramienta para que las empresas puedan determinar con relativa certeza sobre las informaciones que, atendiendo a su caso particular, podrían ser intercambiadas con el fin de obtener

ciertas ventajas competitivas que serían evaluadas como legítimas y dentro del marco legal.

Así como en Chile, en México también se determinó que era una necesidad el poder regular o brindar criterios respecto a los acuerdos de colaboración, razón por la cual la COFECE propuso la elaboración de una Guía sobre Acuerdos de Colaboración entre Competidores, una iniciativa a nuestro criterio bastante positiva. De hecho, inclusive se llegó a emitir el anteproyecto de dicha guía, siendo un instrumento innovador, y que les permitiría a los agentes en el mercado estimar si un acuerdo se enmarcaría o no en lo que la Ley Federal entiende como una concertación ilícita; sin embargo, la mencionada propuesta no ha sido aprobada hasta la fecha.

2.4 Estados Unidos de Norteamérica

No cabe duda de que en la experiencia norteamericana la *Sherman Act*, publicada en 1890, ha constituido el antecedente más importante en lo que al derecho *antitrust* se refiere.

La Sección 1 de dicha ley establece la prohibición de acuerdos o conductas coordinadas, sean estas expresas o tácitas, de empresas que irrazonablemente restrinjan el comercio y la competencia. A partir de dicha consideración, la jurisprudencia ha ido consolidando el posicionamiento de los estándares de la *per se illegality* y de la *rule of reason*, es decir, los equivalentes a los estándares de prohibición absoluta y relativa que son recogidos en nuestro ordenamiento. De esta manera, la evolución del derecho *antitrust* en Estados Unidos ha sido más que evidente y se ha mantenido constante con el pasar de los años.

Sin embargo, la realidad es que, al menos hasta recién entrado el siglo XXI, había una inexistencia de estándares claros para la evaluación de los acuerdos de colaboración entre competidores, ya que existían dudas razonables sobre cuál era la forma de examinarlos. Al respecto, esta situación ya había sido detectada por Gundlach y Mohr cuando trataron de establecer un marco de referencia legal para un mejorar los análisis de las cortes:

La opinión de que la colaboración suele producirse a través de cárteles o *joint ventures* ha generado confusión sobre su estatus legal y el

2 Comisión Federal de Competencia Económica (2020). Postura de la COFECE en términos de la aplicación de la Ley Federal de Competencia Económica ante la emergencia sanitaria. <https://www.cofece.mx/postura-cofece-ante-emergencia-sanitaria/>

modo de análisis adecuado para evaluar las formas “intermedias” de colaboración (es decir, ni cártel ni *joint venture*). Las recientes decisiones del Tribunal Supremo indican un sistema judicial incierto en cuanto al método adecuado. Los modelos de aplicación utilizados por el *Department of Justice* y la *Federal Trade Commission* reflejan opiniones divergentes en cuanto a la colaboración y las preferencias políticas.

La incertidumbre respecto a la colaboración ha hecho que la legislación antimonopolio pase de las normas claras del pasado “a una zona gris en la que es posible que un caso que un caso salga de una manera u otra”. La confusión aumenta los costes para las empresas que contemplan la colaboración y puede disuadir de los acuerdos competitivamente beneficiosos. (1992, p.101)

A fin de responder a dichas críticas, uno de los hitos más significativos en el desarrollo del análisis de los acuerdos de colaboración es la emisión de los *Antitrust Guidelines for Collaborations among Competitors*³, publicado en el año 2000 por la *Federal Trade Commission* y el *Department of Justice*. Este documento reconoce que los acuerdos entre competidores muchas veces son necesarios y que las colaboraciones que derivan que dichas convenciones pueden ser muy complejas y manifestarse de una gran variedad de formas, pero que, sin embargo, pueden conllevar a lograr ciertas metas como la expansión de las empresas a mercados extranjeros, realizar esfuerzos de innovación y reducir sus costos de producción.

De esta manera, las empresas cuentan con un marco de referencia flexible pero funcional que les permite evaluar si la colaboración que están llevando a cabo con otro competidor puede ser cuestionada por las agencias de competencia.

Partiendo del uso de la *rule of reason* en todos los casos en los que no sea evidente que el acuerdo va a dañar a la competencia (tales como la fijación de precios, establecimiento de posturas en licitaciones, división de mercado, entre otros), la Guía brinda una serie de criterios para poder identificar las eficiencias de dichas conductas. Entre estos criterios se encuentran, por ejemplo:

- a) Identificar la naturaleza del acuerdo
- b) Mercados relevantes potencialmente afectados por la colaboración

- c) Distribución de cuotas y concentración en el mercado
- d) Factores relevantes para la capacidad e incentivo de los participantes de la colaboración para competir
- e) Barreras de entrada
- f) Beneficios procompetitivos del acuerdo
- g) Efecto competitivo global

Al final, contar con criterios claros les ha brindado seguridad jurídica tanto a los consumidores como a los agentes económicos, ya que, en palabras de Cohen y Zanfagna a propósito de la recién emitida guía señalaron lo siguiente:

El marco de referencia se construye en torno al concepto de acuerdo relevante que le dan a las Directrices un alcance suficientemente amplio para analizar las alianzas estratégicas actuales y permite un análisis sustantivo lo suficientemente centrado como para analizar estas colaboraciones acuerdo por acuerdo (...). El análisis de la regla de la razón es flexible, ya que a veces permite una exculpación rápida del acuerdo, y a veces requiere un examen más minucioso (...). Estos aspectos clave del análisis son la contribución principales de las Directrices sobre la colaboración de los competidores, el bosquejo entre los árboles. (2000, p. 217)

2.5 Experiencia comunitaria europea

Las normas comunes sobre competencia se rigen por el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE). La disposición más relevante es el artículo 101, siendo que en su apartado 1 se proscribe que:

Serán incompatibles con el mercado interior y quedarán prohibidos todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado interior (...).

El apartado 2 de esta norma dispone que los acuerdos o decisiones que derivan de un acuerdo tal como son descritas en el apartado 1 son nulas de pleno derecho, mientras que el apartado 3 estable-

3 Federal Trade Commission & Department of Justice. *Antitrust Guidelines for Collaborations among Competitors*. https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/public_events/joint-venture-hearings-antitrust-guidelines-collaboration-among-competitors/ftcdojguidelines-2.pdf



ce que la prohibición será inaplicable si es que con la realización de dichas conductas descritas se contribuye a mejorar la producción o distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico, teniendo que cumplir con los requisitos que dicho apartado impone. Caso contrario, las conductas serán nulas de pleno derecho.

De esta forma, se puede apreciar que la Unión Europea entiende que existen determinadas circunstancias en la que los acuerdos entre empresas o asociaciones de empresas podrían encontrarse justificadas si con ello se producen una serie de beneficios que se trasladen a los consumidores. De hecho, en coherencia con dicha regulación, mediante la Comunicación 2011/C 11/01 (Comunicación 11/01) – Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a los acuerdos de cooperación horizontal, la Comisión Europea ha establecido su postura sobre este tópico:

Los acuerdos de cooperación horizontal pueden dar lugar a beneficios económicos sustanciales, en especial si combinan actividades, conocimientos o activos complementarios. La cooperación horizontal puede ser un medio de compartir el riesgo, ahorrar costes, incrementar las inversiones, agrupar los conocimientos técnicos, aumentar la calidad y variedad del producto y lanzar más rápidamente la innovación. (2011, p.4)

Mediante estas directrices, la Unión Europea establece un marco teórico y práctico para que las empresas puedan evaluar la compatibilidad de sus decisiones con el artículo 101 TFUE. En particular, establece que la carga de la prueba de demostrar las eficiencias que el acuerdo de cooperación puede desplegar recae en las empresas que invoquen dicha disposición. Es decir, los argumentos fácticos y medios probatorios que sean presentados deben estar lo suficientemente sustentados como para generar en la Comisión la convicción suficiente de que el acuerdo alegado puede producir eficiencias específicas que son favorables a la competencia (2011).

Es preciso mencionar también que otra de las virtudes de la legislación comunitaria europea es la producción de los llamados Reglamentos de Exención, los cuales presumen que la combinación de conocimientos técnicos o activos complementarios pueden generar eficiencias importantes para los

acuerdos de cooperación. En ese sentido, a la fecha se cuenta con un Reglamento de Exención para los acuerdos de investigación y desarrollo⁴ y para los acuerdos de especialización.

De todas maneras, la Comisión no excluye que dichas eficiencias puedan darse en otros tipos de acuerdos de cooperación horizontal, por lo que afirmó lo siguiente:

[E]l análisis de las eficiencias de un acuerdo individual de conformidad con el artículo 101, apartado 3, trata en gran parte de identificar los conocimientos técnicos y los activos complementarios que cada una de las partes aporta al acuerdo y de evaluar si las eficiencias resultantes son tales que se cumplen las condiciones del artículo 101, apartado 3 (2011, p.12).

3. Acuerdos lícitos entre competidores en la legislación peruana

La normativa de libre competencia en el Perú es encabezada por el Decreto Legislativo N° 1034 – Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas (en adelante LRCA).

Las conductas que describimos en el primer apartado como las más perniciosas para la competencia son las descritas en el artículo 11.2 de la referida norma. Todo aquel acuerdo que tenga por objeto una fijación de precios, compartimentación del mercado, restricción del nivel de producción o cualquier clase de coordinación de posturas o abstenciones en procesos de licitaciones será considerado ilícito. Estos acuerdos son conocidos como *hardcore cartels* o “acuerdos desnudos”, ya que no tienen ninguna otra motivación más que abandonar el proceso competitivo con el fin de adquirir beneficios artificialmente obtenidos por medios distintos a una mayor competitividad. Como lo hace explícito la misma norma, estas constituyen prohibiciones absolutas, lo que implica que no tienen justificación posible.

Dicha falta de justificación se debe a que el artículo 8 contempla la regla de prohibición absoluta o “regla per se”, que es un estándar de prueba que la ley ha contemplado en el que tan solo la verificación de la conducta es suficiente para que dicho comportamiento sea declarado ilegal y amerite una sanción.

⁴ Diario Oficial de la Unión Europea. *Reglamento relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del TFUE a determinadas categorías de acuerdos de investigación y desarrollo*. Reglamento (UE) N° 1217/2010 de la Comisión de 14 de diciembre 2010. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010R1217&from=ES>

En contraposición, el artículo 9 introduce a la prohibición relativa o “regla de la razón”, el cual ya no solo requiere de la ocurrencia de la conducta, sino que además se le exige a la autoridad de competencia que verifique si dicha conducta tiene o podría tener efectos negativos para la competencia y el bienestar de las competidores. Dicha prohibición se traduce en el deber de realizar un balance entre los beneficios y perjuicios de un comportamiento que, a primera vista, podría ser anticompetitivo.

Las conductas que nuestra LRCA contempla y que deben ser evaluadas bajo ese régimen son, por un lado, el abuso de posición de dominio (artículo 10) y las prácticas colusorias verticales (artículo 12). No obstante, hay un tercer grupo al que no se le suele prestar tanta atención y que generalmente se olvida que también se encuentra sujeto a dicha evaluación, que, a tenor textual del artículo 11.3 de la ley, son las prácticas colusorias horizontales distintas a las señaladas en el numeral 11.2. Estos son los que nos importan para efectos del presente artículo: los acuerdos de cooperación entre competidores.

De hecho, la mencionada disposición de la LRCA complementa la sección donde se enuncian las prácticas colusorias horizontales sujetas a una prohibición absoluta, ya que el mismo artículo 11.2 consigna que “constituyen prohibiciones absolutas las prácticas colusorias horizontales inter marca que no sean complementarias o accesorias a otros acuerdos lícitos” (2008).

Acá se pueden establecer dos distinciones. La primera, es la diferencia entre las prácticas inter marca e intra marca, de lo cual no nos ocuparemos en el presente trabajo, ya que los acuerdos de cooperación entre competidores suponen la preexistencia de una competencia inter marca. La distinción importante es la segunda, que separa a los acuerdos complementarios o accesorios a otros acuerdos lícitos, de los que no lo son. En ese sentido, los acuerdos que no sean complementarios o accesorios a otro lícito serán los pasibles de ser sancionados bajo la regla per se, mientras que los que sí son complementarios o accesorios se evaluarán bajo la regla de la razón.

Esta interpretación no es para nada nueva, sobre todo si consideramos que un primer acercamiento a tal postura ya se tuvo desde que se encontraba vi-

gente la anterior norma de competencia, el Decreto Legislativo N° 701. Nos referimos al precedente de observancia obligatoria que quedó establecido con la Resolución N° 206-97-TDC, conocido como el caso CIVA vs. Mariscal Cáceres, en donde se estableció lo siguiente:

(...) Por otro lado, aquellos acuerdos de fijación de precios y reparto de mercado que sean accesorios o complementarios a una integración o asociación convenida y que hayan sido adoptados para lograr una mayor eficiencia de la actividad productiva que se trate, deberán ser analizados caso por caso a fin de determinar la racionalidad o no de los mismos. De ser considerados irracionales corresponderá declarar su ilegalidad.

Si, dependiendo del tipo de actividad productiva a analizarse, se determina que la integración acordada es esencial para que dicha actividad se pueda llevar a cabo, entonces dicho acuerdo de integración, así como las restricciones de la competencia que se generarían para que dicha actividad sea eficiente, estarán permitidos. Sin embargo, cuando la integración pueda ser beneficiosa pero no sea considerada esencial para llevar a cabo determinada actividad productiva, el acuerdo de integración y los acuerdos accesorios y complementarios que restrinjan la competencia estarán permitidos si reúnen tres características:

- i) Los acuerdos de fijación de precios o de división de mercado se realizan como consecuencia de un contrato de integración, es decir que los miembros deben estar realizando una determinada actividad económica en forma conjunta. Asimismo, dichos acuerdos deben ser capaces de incrementar la eficiencia del grupo integrado y deben ser aplicados dentro de los límites necesarios para lograr dicha eficiencia;
- ii) Las cuotas de mercado correspondientes a cada integrante del acuerdo no llevan a determinar que la restricción de la competencia derivada de la integración vaya a ocasionar un daño;
- iii) Los integrantes de los acuerdos no deben tener como principal propósito o intención restringir la competencia⁵.

Este precedente es de gran importancia, ya que resaltaba la posibilidad de la existencia de acuerdos

5 Caso Miguel Segundo Ciccía Vásquez E.I.R.L. contra Empresa Turística Mariscal Cáceres S.A. Resolución N° 206-97-TDC de fecha 13 de agosto de 1997. <http://aplicaciones.indecopi.gob.pe/ArchivosPortal/articulos/2005/3/1-64/Re206-1997.pdf>



complementarios o accesorios a otros acuerdos lícitos, permitiendo su legalidad de cumplir con los requisitos que se consignan. Lamentablemente, la Resolución N° 224-2003/TDC-INDECOPI se apartaría notablemente de los criterios planteados en el precedente bajo comentario en los términos siguientes:

De conformidad con la mencionada valoración positiva de la competencia, las prácticas restrictivas de la libre competencia –producto de acuerdos, decisiones o prácticas concertadas– o el abuso de una posición de dominio en el mercado, constituyen conductas reprochables y, por lo general, no son medios idóneos para procurar el mayor beneficio de los usuarios y consumidores.

En aplicación de lo dispuesto en el artículo 3 del Decreto Legislativo N° 701 en cuanto al perjuicio al interés económico general, excepcionalmente, y siempre que puedan acreditarse en forma suficiente, precisa y coherente, efectos beneficiosos en la conducta cuestionada que superen el perjuicio a los consumidores y al instituto jurídico de la competencia, dicha conducta será calificada como restrictiva de la libre competencia, pero exenta de reproche y sanción debido a su balance positivo respecto de la afectación del interés económico general.

La determinación de los casos excepcionales exentos de reproche y sanción mencionados en el numeral anterior deberán analizarse en cada caso concreto, considerando la concurrencia de los siguientes requisitos de exención: i) si las conductas cuestionadas contribuyen a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico, reservando al mismo tiempo a los consumidores una participación equitativa en el beneficio resultante; ii) si la conducta restrictiva es el único mecanismo para alcanzar los objetivos beneficiosos señalados en el requisito anterior; y, iii) si aquellas conductas no se convierten de manera indirecta en una forma que facilite a las empresas involucradas eliminar la competencia respecto de una parte sustancial del mercado en el que participan⁶.

Este precedente establece un grado de permisibilidad menor en lo que refiere a los acuerdos de cooperación, haciéndolos ver como casos sumamente excepcionales, elevando de esta manera el estándar probatorio que se tiene para los mismos de manera

injustificada (Sotomayor, 2015) y que desincentiva fuertemente la generación de acuerdos de colaboración entre agentes económicos competidores que tienen la potencialidad de ser muy beneficiosos.

A pesar de esta circunstancia, la evolución en la doctrina y jurisprudencia, tanto nacional como internacional, así como los desafíos que ha traído la pandemia del COVID-19, le han terminado dando parcialmente la razón al precedente del caso CIVA vs Mariscal Cáceres, ya que nuestro contexto ha puesto de manifiesto la necesidad de realizar estos acuerdos, reconociendo sus beneficios para el mercado y los consumidores, por lo que incluso deberían ser promovidos siempre que se cuente con criterios claros y objetivos para su análisis, cuestión que trataremos de delinear en las siguientes páginas.

Para ello, consideramos que, sin perjuicio de la eventual publicación de lineamientos o una Guía por parte de la Autoridad, debería aplicarse un esquema sencillo pero eficiente, que consiste en dos pasos y nos permitiría determinar la legalidad de los acuerdos de cooperación entre empresas competidoras:

- i) En un primer nivel, identificar si nos encontramos frente a un acuerdo principal o uno accesorio o complementario a un acuerdo lícito.
- ii) En un segundo nivel, si comprobamos que nos encontramos ante un acuerdo accesorio o complementario a otro, realizar un análisis de las eficiencias derivadas de dicho acuerdo.

3.1 Primer Nivel: ¿Acuerdos principales o complementarios?

Para determinar si es que nos encontramos ante acuerdos principales o complementarios necesitamos recurrir a la doctrina de las *ancillary restraints*, desarrollada mayormente en el seno de la Unión Europea.

Las restricciones accesorias han sido continuamente interpretadas por la Comisión de la Unión Europea, por ejemplo, en la Comunicación 101 del 27 de abril del 2004 a propósito del artículo 81 TFUE (que actualmente corresponde al artículo 101 TFUE) en donde se plantea que:

⁶ Caso *Asociación Peruana de Empresas de Seguros (APESEG) vs Comisión*. Resolución N° 224-2003/TDC-INDECOPI de fecha 16 de junio de 2003. <https://indecopi.gob.pe/documents/20182/168301/ResolucionN0224-2003-TDC.pdf/550b1339-4fdf-408c-8fd3-1ea02df58238>

En Derecho de competencia comunitario el concepto de restricciones accesorias comprende cualquier supuesta restricción de la competencia que esté directamente relacionada con la realización de una operación principal no restrictiva y sea necesaria y proporcionada a la misma (...). Una restricción está directamente relacionada con la operación principal cuando está subordinada a su realización e indisolublemente ligada a la misma. El criterio de necesidad implica que la restricción debe ser objetivamente necesaria para la realización de la operación principal y proporcionada a la misma. Por tanto, el examen de las restricciones accesorias es similar al examen recogido en el apartado 18(2). Sin embargo, el examen de las restricciones auxiliares se aplica en todos los casos en los que la operación principal no sea restrictiva de la competencia. No se limita a la determinación de los efectos del acuerdo en la competencia intramarca.

La evaluación de las restricciones accesorias se limita a determinar si, en el contexto específico de la principal operación o actividad no restrictiva, una determinada restricción es necesaria y proporcionada para la realización de dicha operación o actividad. Si, a partir de factores objetivos, puede concluirse que, en ausencia de la restricción, la principal operación no restrictiva resultaría de difícil o imposible realización, la restricción podría considerarse objetivamente necesaria para su realización y proporcionada a la misma. (2004, p. 103)

Los criterios de la Comunidad Europea nos dan luces respecto a que, para lograr distinguir entre un acuerdo principal y uno complementario o accesorio, es necesario identificar si es que existe de por medio una **subordinación**, la cual se encuentra determinada por un criterio de necesidad. Esta necesidad, se debe evaluar desde la óptica de que el acuerdo, al pertenecer a otro más grande, permite que este último pueda desplegar todos los efectos que se pretenden de la forma más eficiente posible. Cabe resaltar que aún no estamos evaluando si es que con la ejecución del acuerdo se producen más efectos positivos o negativos, sino únicamente si este acuerdo subordinado permite gatillar objetivamente todos los efectos que las partes buscan con la operación principal.

Al elemento de la subordinación se le debería de sumar la condición de **colateralidad**. Esta condición implica que el acuerdo accesorio no forme parte del cuerpo del acuerdo principal, sino que debe encargarse de establecer limitaciones razonables a la actuación de los participantes del acuerdo

fuera de este para que la colaboración resulte eficiente para las partes. Estas prohibiciones no serían parte del cuerpo del acuerdo como tal, sino que es una restricción colateral a la operación comercial (Sotomayor, 2015).

En ese sentido, para poder diferenciar efectivamente entre un acuerdo principal y uno accesorio, habría que realizar este “test de accesoriedad” que, siguiendo a Miguel Sotomayor-Flores, requiere de la conjunción tanto de la condición de colateralidad como del elemento de la subordinación.

Así, si el test de accesoriedad nos da como resultado que un acuerdo convenido entre dos agentes competidores en el mercado es accesorio por encontrarse subordinado a otro principal y las limitaciones que establece son restricciones colaterales, entonces estaríamos ante un acuerdo complementario o accesorio a otro acuerdo principal que es lícito. De encontrarnos en dicho escenario, entonces nos desprenderíamos de cualquier vinculación con una práctica colusoria horizontal sujeta a una prohibición absoluta tal como lo establece el artículo 11.2 de la LRCA, por lo que a conclusión a la que arribaríamos sería que estamos efectivamente ante el supuesto contemplado en el 11.3 de la misma norma.

De ser el caso, como comentamos anteriormente, este acuerdo estaría sujeto a la regla de la razón por pertenecer al estándar de prueba de prohibición relativa, en donde se tiene que realizar una ponderación de los efectos procompetitivos y anticompetitivos de la conducta. Este examen constituiría un “análisis de eficiencias”, razón por la que pondremos algunos criterios que pueden ser útiles para determinar los beneficios de estos acuerdos de colaboración.

3.2 Segundo Nivel: Análisis de las eficiencias del Acuerdo

A continuación, presentamos cuatro criterios que sugerimos para evaluar si un acuerdo de cooperación genera en su balance más efectos procompetitivos o no.

Evidentemente, todos los criterios mencionados parten de la premisa de una previa identificación del mercado involucrado en el que el acuerdo de cooperación despliega sus efectos, ya que esta es una condición necesaria para que se puedan cuantificar los beneficios, perjuicios y riesgos a la competencia que se podrían generar. Evaluar la producción de eficiencias en abstracto no resulta funcional si es que no tenemos una clara idea de a



qué consumidores se les está beneficiando/perjudicando con ello.

a) **Eficiencias de producción que sean medibles**

Para llevar a cabo un acuerdo de cooperación entre dos empresas competidoras, se requiere de la producción de beneficios, ya que de lo contrario el mismo carecería de sentido. Por ello, el primer elemento es verificar la generación de eficiencias de producción que puedan ser objetivamente medidas y apreciables, tales como un ahorro en los costos de producción, mayor velocidad en el proceso de producción de determinados bienes, etc.

Incluso si es que un acuerdo de cooperación a simple vista puede implicar algunas restricciones que le son consustanciales para poder alcanzar la finalidad perseguida por el acuerdo principal, al final lo que importa es la ponderación entre las eficiencias y los perjuicios que se generan. Se tiene que tener en cuenta que, en ciertos escenarios, es perfectamente posible que el aumento en la concentración del mercado disminuya los precios, ya que la mayor cuota de mercado coadyuva a la generación de eficiencias productivas que superan y compensan los riesgos del mayor poder de mercado.

Por ejemplo, en el caso de los acuerdos de compras conjuntas, estos suelen suponer una serie de eficiencias derivados de economías de escala o a nivel del alcance que permiten reducir los costos de transporte o en el personal que realiza las compras, reducción en los costos de transacción, les permite acceder a descuentos por compras en volumen, etc. De hecho, incluso esa mayor concentración les permite a los compradores competir más fuertemente en el que el mercado de los vendedores se encuentre altamente concentrado, ya que les brinda una mayor capacidad de negociación (Bullard, 2002). En este caso, podemos apreciar que la medición de las eficiencias de producción puede ser tanto en lo que refiere a costos, que usualmente pueden calcularse en términos monetarios, pero también en capacidad de negociación y posicionamiento en el mercado.

El propósito del acuerdo de colaboración entre los mismos es hacer a las partes mejores competidores. Mejor aún si luego del acuerdo aún queda una competencia significativa en el mercado contra la cual las empresas van a competir, ya que ello es un

indicador de que las firmas buscan ser más eficientes en el mercado. Si bien en tales convenios puede haber acuerdos que restrinjan la competencia entre las firmas participantes, tales como un convenio de exclusividad en un alcance geográfico y temporal determinado, estas pueden ser necesarias para que la colaboración funcione (Craig, 1998).

b) **Traslado al consumidor de dichas eficiencias**

Uno de los elementos más importantes dentro de un acuerdo de colaboración es que, para poder decir que se han generado efectos procompetitivos es necesario que las eficiencias que benefician a las partes del acuerdo puedan ser internalizadas por los consumidores.

Dichas eficiencias deberían traducirse en beneficios tales como una mayor innovación y tecnología en los productos, mejora en la calidad de los bienes y servicios adquiridos por los consumidores, reducción de los precios, nuevas modalidades de compra y adquisición que dinamicen el mercado, etc. Por ejemplo, una colaboración podría forzar a que otras empresas ofrezcan bienes y servicios más baratos y que son mejor valorados por los consumidores, o que estos productos se comercialicen más rápidamente de lo que sería posible en un escenario sin dicho acuerdo⁷.

Partiendo de dichas consideraciones, entonces podríamos apreciar que nos encontrábamos ante un acuerdo legal en la medida que permitía la proyección de eficiencias procompetitivas de las que disfrutarían los usuarios.

Por ello, en la medida de que existan beneficios que puedan mejorar el *statu quo* de los consumidores respecto a cómo se encontraban antes de que las firmas cooperaran, estaremos frente a un argumento que podría validar la legalidad de un acuerdo de cooperación.

c) **No generación de barreras de ingreso al mercado**

Si bien es evidente que un acuerdo de cooperación puede aumentar la participación en el mercado de los participantes involucrados, ello no debe generar barreras de ingreso al mercado.

Esto es importante en la medida que la facilidad de entrada al mercado puede disuadir o impedir que

7 Federal Trade Commission & Department of Justice. Antitrust Guidelines for Collaborations among Competitors, pp. 23. https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/public_events/joint-venture-hearings-antitrust-guidelines-collaboration-among-competitors/ftcdojguidelines-2.pdf

se mantengan los precios por encima de los niveles competitivos, así como prevenir que se mantenga la producción, calidad o servicio de los productos por debajo del nivel competitivo que existiría si es que dicho acuerdo no existiera⁸.

d) Duración del acuerdo

Un elemento importante resulta la duración en la que el acuerdo accesorio o complementario tiene lugar. A mayor tiempo de duración del acuerdo, más riesgos existen para la competencia. En contrapartida, si es que el acuerdo resulta tener una duración determinada y “razonable”, entonces probablemente los efectos sobre la competencia no vayan a ser significativos.

Ello se debe principalmente a dos causas. En primer lugar, porque si un acuerdo dura más de lo que en principio necesita para ser efectivo y se prolonga excesivamente, ello genera fuertes incentivos a las empresas parte para que dejen de competir, ya que se sienten cómodas en una situación en donde son más eficientes y no tienen que afrontar los riesgos intrínsecos del proceso competitivo. La segunda razón es que, si el acuerdo es por un plazo corto, entonces es razonable pensar que, en la generalidad de los casos, esto se realiza porque los beneficios que esperan obtenerse producto del acuerdo superan a los potenciales impactos anticompetitivos del acuerdo.

No obstante, tampoco se puede esperar que estos acuerdos cesen de un día para otro. Si es que un nuevo competidor busca incursionar en un nuevo mercado o ampliar su gama de negocios, probablemente opte por un acuerdo de colaboración de tipo *joint venture* o I+D. Si es que no se permite que el acuerdo produzca adecuadamente sus efectos en el tiempo, entonces los agentes económicos pierden el valor de lo invertido, lo que generaría dificultades para que dichas empresas se mantengan en el mercado.

En ese sentido, uno debe preguntarse si el plazo del acuerdo es razonable para hacer que el negocio de que se trate sea viable. Si el plazo es desproporcionado en función del objeto que se busca realizar, probablemente dicho acuerdo esté ocultando algún acuerdo injustificadamente restrictivo para la competencia. Si, por otro lado, dicho acuerdo es

el necesario para alcanzar que los beneficios esperados se produzcan, entonces probablemente nos encontraremos ante un acuerdo de colaboración perfectamente lícito.

Siguiendo a los criterios comparados, un plazo razonable podría ser de 3 años, aunque obviamente ello puede variar ligeramente en función al tipo de negocio y acuerdo que esté bajo examen. En función a ello, si es que el acuerdo tiene una duración igual o menor a los 3 años, y salvo que existan riesgos claramente evidentes que indiquen lo contrario, el análisis debería relajarse en función a que nos encontraremos con un acuerdo que se encuentra amparado en las disposiciones de la LRCA, y que es consistente con los objetivos de la libre competencia.

4. Conclusión

Los acuerdos entre competidores razonablemente despiertan las alarmas de cualquier agencia de competencia, ya que los daños que le pueden causar al proceso competitivo en general, y a los agentes económicos y consumidores en particular, pueden llegar a ser bastante dañinas. Sin embargo, si es que de la evaluación de un acuerdo llegamos a la conclusión de que no lo debemos juzgar bajo los lentes de la regla *per se*, sino bajo la regla de la razón, entonces corresponde dar un paso hacia atrás y ponernos a pensar en cualquier son los efectos que dichos acuerdos tienen en el mercado.

Especialmente en contextos graves como la pandemia o una recesión económica, es importante preocuparnos por el comportamiento de las empresas; no obstante, incluso fuera de estas circunstancias, los acuerdos de colaboración entre competidores pueden resultar siendo sumamente útiles para la competencia, por lo que no solo deberían ser aceptados, sino incluso promovidos por Indecopi o cualquier entidad que vele por la libre competencia.

Sin embargo, ello no implica quitarle importancia al tema, sino precisamente todo lo contrario, es decir, se debe optar por observar con una mirada crítica estas conductas y evaluar qué tanto nos pueden beneficiar o perjudicar. Por ello, el objetivo de este artículo ha sido brindar brevemente una serie de criterios que, ante la aún gran sensación de falta de predictibilidad sobre la consideración de estos con-

8 Federal Trade Commission & Department of Justice. *Antitrust Guidelines for Collaborations among Competitors*, pp. 222. https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/public_events/joint-venture-hearings-antitrust-guidelines-collaboration-among-competitors/ftcdojguidelines-2.pdf



venios, pueden ser útiles para tener determinar la legalidad de estos acuerdos y, gracias a ello, que los agentes económicos y consumidores cuenten con una herramienta adicional que les brinde seguridad jurídica en la toma de decisiones.

Referencias bibliográficas

- Arboleda, C. (2014). El régimen de los acuerdos de colaboración entre competidores. *Revista Derecho Competencia*, vol. 10 (10), pp. 283-323. <https://centrocedec.files.wordpress.com/2010/06/6-el-regimen-de-los-acuerdos.pdf>
- Bullard González, A., & Falla Jara, A. (2002). “La mujer del César” ¿Son los acuerdos de compras conjuntas ilegales según las normas de Libre Competencia?. *IUS ET VERITAS*, 13(25), 190-203. Recuperado a partir de <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/16207>
- Cohen, W. & Zanfagna, G. (2000). “Inside the Competitor Collaboration Guidelines: The Forest Among the Trees”. *University of Chicago Legal Forum*, vol. 2000 (1). <https://chicagounbound.uchicago.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1287&context=uclf>
- Commerce Commission New Zealand (2018). Competitor Collaboration Guidelines. https://comcom.govt.nz/__data/assets/pdf_file/0036/89856/Competitor-Collaboration-guidelines.pdf
- Comisión Federal de Competencia Económica (2020). Anteproyecto de la Guía sobre Acuerdos de Colaboración entre Competidores.
- Comisión Federal de Competencia Económica (2020). Guía para el Intercambio de Información entre Agentes Económicos. <https://www.cofece.mx/guia-para-el-intercambio-de-informacion-entre-agentes-economicos/>
- Comisión Federal de Competencia Económica (2020). Postura de la COFECE en términos de la aplicación de la Ley Federal de Competencia Económica ante la emergencia sanitaria. <https://www.cofece.mx/postura-cofece-ante-emergencia-sanitaria/>
- Congreso del Perú (1991). Decreto Legislativo N° 701, Eliminan las prácticas monopólicas, controlistas y restrictivas de la libre competencia. Diario Oficial El Peruano. Lima: Congreso de la República del Perú, 07 de noviembre.
- Congreso del Perú (2008). Decreto Legislativo N° 1034, Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas. Diario Oficial El Peruano. Lima: Congreso de la República del Perú, 25 de junio.
- Craig, C. (1998). *Capítulo 3: Acuerdos horizontales. Acuerdos entre competidores diferentes a los Acuerdos tipo Cártel*. En Guía práctica para la ejecución de la Ley Antimonopolio para una Economía en transición.
- Decreto 482 del 2020 (Gobierno Nacional). Por el cual se dictan medidas sobre la prestación del servicio público de transporte y su infraestructura, dentro del Estado de Emergencia, Económica, Social y Ecológica. 26 de marzo de 2020. https://www.funcionpublica.gov.co/evalgestornormativo/norma_pdf.php?i=110958 Diario Oficial de la Unión Europea. *Directrices relativas a la aplicación del artículo 81 del Tratado CE a los acuerdos de transferencia de tecnología*. Comunicación 101 del 27 de abril de 2004. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=OJ:C:2004:101:FULL&from=ET>
- Diario Oficial de la Unión Europea. *Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 del TFUE a los acuerdos de cooperación horizontal*. Comunicación 11 del 14 de enero de 2011. <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2011:011:0001:0072:ES:PDF>
- Diario Oficial de la Unión Europea. *Reglamento relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del TFUE a determinadas categorías de acuerdos de investigación y desarrollo*. Reglamento (UE) N° 1217/2010 de la Comisión de 14 de diciembre 2010. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010R1217&from=ES>
- Diario Oficial de la Unión Europea. *Reglamento relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del TFUE a determinadas categorías de acuerdos de especialización*. Reglamento (UE) N° 1218/2010 de la Comisión de 14 de diciembre 2010. <https://www.boe.es/doue/2010/335/L00043-00047.pdf>
- Esguerra Asesores Jurídicos (2020). *Boletín Informativo Las excepciones a la aplicación del derecho de la competencia: Opciones para la colaboración entre agentes económicos. Alternativas jurídicas para enfrentar la crisis causada por el COVID-19*. <https://centrocedec.files>

[wordpress.com/2020/04/esguerra_boleticc81n_excepciones_d_competencia.pdf](https://www.wordpress.com/2020/04/esguerra_boleticc81n_excepciones_d_competencia.pdf)

Fiscalía Nacional Económica- FNE, Cuenta Pública Participativa (2019). https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2019/05/discurso_cuenta_publica_2018.pdf

Grunberg, J. & Montt, S. (2010). "Informe en Derecho: Prueba de la Colusión". *Centro de Regulación y Competencia*. Universidad de Chile. <http://www.derecho.uchile.cl/dam/jcr:bd40f622-274b-481c-af33-20303a1cb515/3.pdf>

Gundlach, G. & Mohr, J. (1992). *Collaborative Relationships: Legal Limits and Antitrust Considerations*. *Journal of Public Policy & Marketing*, vol. 11 (2), pp. 101-114. https://www.unf.edu/~ggundlac/pdfs/pub_46.pdf

Indecopi (1997). Resolución N° 206-97-TDC, Caso *Miguel Segundo Ciccía Vásquez E.I.R.L. contra Empresa Turística Mariscal Cáceres S.A.*, de fecha 13 de agosto. https://www.indecopi.gob.pe/es/web/intranet/actividad-reciente-del-sitio-lrt?p_p_id=110&p_p_lifecycle=0&p_p_state=maximized&p_p_mode=view&_110_struts_action=%2Fdocument_library_display%2Fview_file_entry&_110_redirect=https%3A%2F%2Fwww.indecopi.gob.pe%2Fes%2Fweb%2Fintranet%2Factividad-reciente-del-sitio-lrt%3Fp_p_id%3D110%26p_p_lifecycle%3D0%26p_p_state%3Dmaximized%26p_p_mode%3Dview%26_110_struts_action%3D%252Fdocument_library_display%252Fview%26_110_folderId%3D595566&_110_fileEntryId=595639

Indecopi (2003). Resolución N° 224-2003/TDC-INDECOPI, Caso *Asociación Peruana de Empresas de Seguros (APESEG) vs Comisión*, de fecha 16 de junio de 2003. <https://indecopi.gob.pe/documents/20182/168301/ResolucionN0224-2003-TDC.pdf/550b1339-4fdf-408c-8fd3-1ea02df58238>

Institute of Medicine (1999). *Collaboration Among Competing Managed Care Organizations for Quality Improvement*. Washington, DC: The National Academies Press. <https://doi.org/10.17226/6417>

International Competition Network (2020). *ICN Steering Group Statement: Competition during*

and after the COVID-19 Pandemic. <https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2020/04/SG-Covid19Statement-April2020.pdf>

Kaiser, H. (2009). *A primer in Antitrust Law and Policy*. <https://www.law.berkeley.edu/php-programs/courses/fileDL.php?fid=381>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2020). *OECD competition policy responses to COVID-19*. https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=130_130807-eqxgniyo7u&title=OECD-competition-policy-responses-to-COVID-19

Resolución 4851 de 2013 (Superintendencia de Industria y Comercio). Po la cual se ordena el cierre de una actuación administrativa. 15 de febrero de 2013. https://www.sic.gov.co/sites/default/files/estados/RESOLUCION_4851_DE_15_DE_FEBRERO_DE_2013_CIERRE_DISTRIBUIDORAS_AXA.pdf

Resolución 20490 de 2020 (Superintendencia de Industria y Comercio). Por la cual se fijan criterios que facilitan el cumplimiento del régimen de protección de la libre competencia económica en el marco de la Emergencia Económica, Social y Ecológica declarada mediante el Decreto 417 de 2020. 11 de mayo de 2020. [https://www.andi.com.co/Uploads/RESOLUCIO%CC%81N%2020490%20de%202020%20\(1\).pdf](https://www.andi.com.co/Uploads/RESOLUCIO%CC%81N%2020490%20de%202020%20(1).pdf)

Sotomayor, M. (2015). *Héroes y villanos: Los acuerdos de colaboración empresarial y su incidencia sobre la libre competencia* (Tesis de pregrado en Derecho, Universidad de Piura). Repositorio institucional de la Universidad de Piura. https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/2258/DER_030.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Superintendencia de Industria y Comercio (2015). *Cartilla sobre la aplicación de las normas de competencia a los acuerdos de colaboración entre competidores*. https://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/CARTILLA_ACUERDOS%2019-03-2015.pdf

Toro L., Viertel, M. & Ureta, G. (2020). *Los acuerdos lícitos entre competidores y su (falta de) regulación bajo el ordenamiento jurídico chileno*. Centro Competencia (CeCo). <https://centrocompetencia.com/los-acuerdos-licitos-entre>



competidores-y-su-falta-de-regulacion-bajo-el-ordenamiento-juridico-chileno/

Unión Europea (2010). Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, versión consolidada. Diario Oficial de la Unión Europea. Roma: 30 de enero.

Tribunal de Defensa de la Libre Competencia – TLDC (2018). *Resolución 54/2018. Consulta de la Asociación Chilena de Empresas de Turismo*

AG. sobre Operación de Concentración Latam Group American Airlines Inc. y Otras, Rol NC 424-2016.

Zain, S. (2006). *Suppression of innovation or collaborative efficiencies?: An antitrust analysis of research and development collaboration that led to the shelving of a promising drug*. J. Marshall Review Intellectual Property Law, volumen 5. <https://repository.law.uic.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1099&context=ripl>