

# El “Hub”, Los “Spokes” y La Rueda de Fuego

## The Hub, The Spokes, and The Wheel of Fire

— Pedro Marques Bom\* y António Souto Moura\*\* —

---

### Resumen

Las infracciones de tipo “hub and spoke” implican acuerdos ilegales entre competidores directos (los *spokes*) facilitados por un proveedor o cliente común (el *hub*). Estos acuerdos combinan comportamientos verticales que pueden ser percibidos como colusión horizontal por las autoridades de competencia. Típicamente se categorizan como infracciones por objeto y conllevan sanciones significativas. Se requieren diversas acciones, como indicación de precios y monitoreo, para conectar los aspectos verticales y horizontales de la infracción. Estas prácticas plantean desafíos para el derecho de la competencia, como conciliarlas con conceptos legales y determinar la carga de la prueba. Los autores tienen como objetivo abordar estas cuestiones y evaluar las infracciones de núcleo y radios en función de normas aplicables, decisiones pasadas y literatura relevante.

### Palabras clave

Hub and spoke cartel, restricciones por objeto, intercambio de información sensible, colusión horizontal, práctica concertada, acuerdo.

---

### Abstract

Hub and spoke infringements involve illegal agreements between direct competitors (“spokes”) facilitated by a common supplier or customer (“hub”). These agreements combine vertical behaviors that may be seen as horizontal collusion by competition authorities. They are typically categorized as by-object infringements and carry significant penalties. Various actions, such as price indication and monitoring, are necessary to connect the vertical and horizontal aspects of the infringement. These practices pose challenges for competition law, such as reconciling them with legal concepts and determining the burden of proof. The authors aim to address these questions and evaluate hub and spoke infringement based on applicable rules, past decisions, and relevant literature.

### Keywords

Hub and spoke cartel, by-object restrictions, exchange of sensitive information, horizontal collusion, concerted practice, agreement.

---

\* Pedro Marques Bom es socio de Cuatrecasas y responsable del área de Competencia Antes de incorporarse a Cuatrecasas, fue Director General de Investigación de la Autoridad Portuguesa de la Competencia (2013-2019); abogado senior en PLMJ - Law Firm, Portugal (2009-2013); Asesor del Consejo en AdC (2007-2008); Director del Departamento de Competencia en ERS - Portuguese Health Regulatory Authority (2006-2007); Legal Officer en AdC (2003-2006); y abogado en la práctica privada (2001-2003). Posee dos diplomas de postgrado: en Derecho de la Competencia y Propiedad Industrial, por la Universidad de Santiago de Compostela (España), y en Banca y Mercados de Capitales, por la Universidad de Coimbra (Portugal). [pedro.bom@cuatrecasas.com](mailto:pedro.bom@cuatrecasas.com)

\*\* António Souto Moura es abogado asociado de Cuatrecasas, en el departamento de Defensa de la Competencia, en Lisboa, Portugal. Tiene un Máster en Derecho Corporativo por la Universidad Nova de Lisboa y un postgrado en Derecho de la Competencia de la UE por el King's College de Londres. [antonio.souto.moura@cuatrecasas.com](mailto:antonio.souto.moura@cuatrecasas.com)



## I. Introducción y ámbito de aplicación

Un cártel se forma cuando varios competidores colaboran o se confabulan para coordinar su comportamiento comercial, es decir, para fijar precios, la producción o repartirse mercados o clientes, alcanzando un resultado supracompetitivo. Esto se consigue normalmente a través de algún tipo de comunicación directa y explícita entre los miembros del cártel. Las reuniones, las conversaciones telefónicas o los intercambios de mensajes sirven como plataformas para que los miembros del cártel alcancen sus objetivos colusorios, supervisen el cumplimiento de estos objetivos, apliquen sanciones por incumplimiento y, en general, aborden los retos logísticos de mantener un cártel. Aunque la comunicación directa es el método convencional y aparentemente más eficaz para lograr comportamientos de coordinación, no es el medio exclusivo para alcanzar un resultado colusorio.

Las infracciones *hub and spoke* son una forma de colusión horizontal a través de un tercero. Los *spokes* representan a los competidores coludidos, y el *hub* es una entidad relacionada verticalmente, como un proveedor ascendente o un cliente descendente, que facilita la colusión entre los *spokes*. El acuerdo horizontal o el entendimiento común entre los *spokes* se denomina “rim” -un elemento esencial en la jurisprudencia americana *hub and spoke*- que simboliza la conexión y la unión de los *spokes* en un esfuerzo anticompetitivo común.

Esta conexión horizontal entre los *spokes*, a través de sus interacciones con el *hub*, forma una rueda que, al igual que la rueda de fuego en la literatura clásica, puede representar trágicas consecuencias ineludibles más allá del alcance (y en algunos casos incluso de las intenciones) de cada *spoke* individual, transformando posibles interacciones verticales paralelas en un acuerdo o práctica concertada horizontal incondicional, sujeta a fuertes multas y, en algunas jurisdicciones, incluso a acciones penales.

Como veremos en detalle, probar las infracciones *hub and spoke* es (o debería ser) muy exigente. No obstante, las Autoridades de Competencia adoptan a menudo el enfoque estándar y más simplista “por objeto” para favorecer la aplicación pública. Por lo tanto, como en la alegoría de la rueda de

fuego, un *defecto* inicial de una empresa puede funcionar como el acontecimiento desencadenante de una reacción en cadena de acontecimientos que finalmente conduce a una decisión de infracción, independientemente de la intención y los objetivos reales de todas las empresas implicadas.

Así pues, uno de los principales retos de las infracciones *hub and spoke* reside en identificar la colusión horizontal dentro de una relación comercial vertical, en la que la negociación y el intercambio de información sensible no sólo es normal, sino de hecho necesario y posiblemente favorable a la competencia.

En consecuencia, para los casos en que se consideren relaciones comerciales legítimas como medio de una operación de cártel, sin que existan contactos entre competidores, las Autoridades de Competencia deberían enfrentarse a un alto nivel de prueba, para evitar falsos positivos, que en este caso resultarían en castigar una relación comercial vertical legítima y generadora de eficiencia o a empresas inconscientes de su papel en cualquier tipo de conspiración colusoria.

Por lo tanto, cabría preguntarse si la aplicación pública necesita realmente infracciones específicas de tipo *hub and spoke* frente al concepto general y amplio de acuerdo y práctica concertada; y cómo conciliar la infracción de tipo *hub and spoke* con el principio *in dubio pro reo* (en todos aquellos casos en los que los competidores nunca entran en ningún tipo de contacto).

De hecho, las infracciones *hub and spoke* se apartan en cierto modo de los conceptos tradicionales de acuerdo o práctica concertada<sup>1</sup>. Por lo tanto, es pertinente recapitular brevemente estos conceptos y, a continuación, ver cómo las decisiones *hub and spoke* de todo el mundo los afrontan (o abordan).

## II. Acuerdos y prácticas concertadas

En el ámbito de la Unión Europea, el artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) prevé que:

“1. Serán incompatibles con el mercado interior y quedarán prohibidos: todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones

<sup>1</sup> Tenga en cuenta que los autores llevarán a cabo su análisis basándose principalmente en la legislación de competencia de la Unión Europea (“UE”), especialmente porque una parte significativa de todos los casos *hub and spoke* relevantes fueron o están siendo investigados en el marco jurídico de la UE.

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 y, en particular, los que:

- (a) fijan directa o indirectamente los precios de compra o de venta o cualquier otra condición comercial;
- (b) limitan o controlan la producción, los mercados, el desarrollo técnico o las inversiones;
- (c) reparten los mercados o las fuentes de suministro;
- (d) aplican condiciones desiguales a transacciones equivalentes con otras partes comerciales, colocándolas así en desventaja competitiva;
- (e) supeditan la celebración de contratos a la aceptación por las otras partes de obligaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos comerciales, no tengan relación con el objeto de dichos contratos".

No obstante, de conformidad con el apartado 3 del artículo 101, puede aceptarse una posible justificación de los comportamientos contrarios a la competencia:

"3. No obstante, las disposiciones del apartado 1 podrán declararse inaplicables en el caso de:

- cualquier acuerdo o categoría de acuerdos entre empresas,
- cualquier decisión o categoría de decisiones de asociaciones de empresas,
- cualquier práctica concertada o categoría de prácticas concertadas,

que contribuya a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el

progreso técnico o económico, y reserven al mismo tiempo a los consumidores una participación equitativa en el beneficio resultante, y que no:

- (a) imponga a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para alcanzar estos objetivos;
- (b) ofrezca a dichas empresas la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos de que se trate".

Téngase en cuenta que todos los regímenes nacionales de Derecho de la competencia en el marco de la UE adoptan el mismo concepto de acuerdo ilícito.

Además, la Comisión Europea adopta legislación (a través de Reglamentos y Directivas) e instrumentos de Derecho indicativo para ayudar a las Autoridades Nacionales de Competencia (ANC) de la UE a garantizar una aplicación uniforme de la legislación de competencia de la UE a nivel nacional<sup>2</sup>.

A efectos del artículo 101 y de las Directrices de la Comisión Europea sobre acuerdos de cooperación<sup>3</sup> (Directrices horizontales), un acuerdo se refiere a dos o más empresas que han expresado una concurrencia de voluntades para cooperar<sup>4</sup>, lo que apunta a algún tipo de contacto entre competidores. De hecho, los acuerdos horizontales de cártel se definen en la legislación de la UE como acuerdos y/o prácticas concertadas entre dos o más competidores destinados a coordinar su comportamiento competitivo en el mercado y/o influir en los parámetros relevantes de la competencia a través de prácticas tales como la fijación de precios de compra o venta u otras condiciones comerciales, la asignación de cuotas de producción o venta, el reparto de mercados incluida la manipulación de licitaciones, las restricciones de importaciones o exportaciones y/o las acciones anticompetitivas contra otros competidores.<sup>5</sup>

2 Véase el artículo 16 del Reglamento (CE) 1/2003 del Consejo, de 16 de diciembre de 2002, relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado (actuales artículos 101 y 102 del TFUE), DO L 1 de 4 de enero de 2003, p. 1.

3 Comunicación de la Comisión, Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a los acuerdos de cooperación horizontal, publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea ("DOUE"), C 259/01, de 21 de julio de 2023. Véase los apartados 14 a 16.

4 Véase, por ejemplo, la sentencia de 13 de julio de 2006, Comisión contra Volkswagen, C-74/04 P, EU:C:2006:460, apartado 37.

5 Véase el considerando 1, Comunicación de la Comisión relativa a la dispensa del pago de las multas y la reducción de su importe en casos de cártel, DO C 298/1, 8 de diciembre de 2006, p.17.



Por otra parte, una práctica concertada es una forma de coordinación entre empresas en la que éstas no han llegado a un acuerdo, pero sustituyen conscientemente los riesgos de la competencia por una cooperación práctica entre ellas.<sup>6</sup> El concepto de práctica concertada implica, además de la concertación entre las empresas participantes, un comportamiento posterior en el mercado y una relación de causa a efecto entre ambos.<sup>7</sup>

Por lo tanto, tanto un acuerdo como una práctica concertada exigen la prueba de algún tipo de contactos entre las empresas competidoras.<sup>8</sup>

Por otro lado, el artículo 1.1.a) del Reglamento UE 2022/720, de 10 de mayo de 2022, sobre acuerdos verticales y prácticas concertadas, establece que se entenderá por “acuerdo vertical” un acuerdo o práctica concertada entre dos o más empresas, cada una de las cuales opere, a efectos del acuerdo o de la práctica concertada, en un nivel diferente de la cadena de producción o distribución, y relativo a las condiciones en las que las partes pueden adquirir, vender o revender determinados bienes o servicios.

Además, las Directrices de la Comisión Europea sobre acuerdos verticales<sup>9</sup> prevén que el artículo 101 del Tratado se aplique a los acuerdos verticales y a las restricciones de los acuerdos verticales que afecten al comercio entre Estados miembros y que impidan, restrinjan o falseen la competencia<sup>10</sup>.

Disposiciones similares pueden encontrarse en EE.UU. (15 U.S. Code §1):

“Se declara ilegal todo contrato, combinación en forma de fideicomiso o de otro tipo, o conspiración, que restrinja el comercio entre los diversos Estados o con naciones extranjeras”.

A pesar de la redacción, el Tribunal Supremo decidió hace tiempo que la Ley Sherman no prohíbe todas las restricciones al comercio, sino sólo las que *no son razonables*<sup>11</sup>.

De esta brevísima referencia resulta que el concepto de acuerdo es efectivamente muy amplio. No obstante, los carteles y otros acuerdos horizontales o prácticas concertadas suelen implicar contactos entre las empresas competidoras. Por otra parte, los acuerdos verticales suelen centrarse en algún tipo de mantenimiento de los precios de reventa o en incrementos de precios para poder ser calificados de restricción especialmente grave por razón de su objeto (y no en la colusión entre un grupo de empresas que podría simplemente ahogar la competencia y potenciar alineaciones estables de precios).

Por lo tanto, es importante ver cómo las investigaciones *hub and spoke* en las distintas jurisdicciones se han enfrentado a la necesidad de combinar comportamientos verticales y horizontales dentro de la misma infracción.

### III. Casos *Hub and Spoke*

Las dificultades de las autoridades de competencia para detectar y demostrar un acuerdo horizontal o una práctica concertada sin contactos directos entre competidores se reflejan en una relativa escasez de casos *hub and spoke* en todo el mundo.

A pesar de que el concepto existe y se estudia en un contexto académico desde hace bastante tiempo, todavía hay pocos casos de *hub and spoke*, la mayoría de ellos en EE.UU. y el Reino Unido. Sólo muy recientemente han empezado a surgir casos de *hub and spoke* en la Unión Europea, pero los tribunales europeos aún no se han pronunciado al respecto.

En el caso de los sistemas *hub and spoke* resultantes de una combinación específica de restricciones verticales y horizontales, las normas/procesos y presunciones bien establecidos utilizados para evaluar cada uno de estos tipos de infracción no son aplicables automáticamente y las decisiones sobre los elementos que deben verificarse y demostrarse distan mucho de ser unánimes en la jurisprudencia.

6 Véase, por ejemplo, la sentencia de 4 de junio de 2009, T-Mobile Netherlands y otros, C-8/08, EU:C:2009:343, apartado 26; sentencia de 31 de marzo de 1993, Wood Pulp, C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 y C-125/85 a C-129/85, EU:C:1993:120, apartado 63.

7 Sentencia de 19 de marzo de 2015, Dole Food y Dole Fresh Fruit Europe/Comisión, C-286/13 P, EU:C:2015:184, apartado 126 y jurisprudencia citada.

8 En el sentido del artículo 1, apartado 15, del Reglamento (UE) 2023/1066 de la Comisión, de 1 de junio de 2023, en el que se entiende por “empresa competidora” un competidor real o potencial.

9 Comunicación de la Comisión, Directrices sobre restricciones verticales, DOUE, C 248/1, 30 de junio de 2022.

10 Véase la Comunicación de la Comisión, Directrices relativas a las restricciones verticales, DOUE, C 248/1, 30 de junio de 2022, apartado 6.

11 Véase la sentencia del Tribunal Supremo de 15 de mayo de 1911, Standard Oil Co. of New Jersey v. United States, página 221 U.S. 3.

Uno de los primeros casos paradigmáticos en EE.UU. (y en todo el mundo), fue “Movie Exhibition”<sup>12</sup>, fechado en 1939, incluso antes de que se introdujera por primera vez la nomenclatura de “hub and spoke”.

En este caso, Interstate Circuit, uno de los principales exhibidores cinematográficos de Estados Unidos, explotaba tanto salas de primera como de segunda exhibición. La intensa competencia de los cines de segunda exhibición a bajo precio llevó a Interstate Circuit a colaborar con los distribuidores de películas, exigiendo a los cines de segunda exhibición que cobraran un precio mínimo por proyectar sus películas. En caso de incumplimiento, Interstate Circuit se negaba a proyectar las películas de los distribuidores. El éxito y la operatividad del plan dependían de la adhesión generalizada de los distribuidores, por lo que el director de Interstate Circuit envió a todos ellos una carta idéntica en la que se describía el plan.

El Tribunal consideró que tres elementos principales eran suficientes para inferir la existencia de una conspiración horizontal:

- (i) Los competidores habían recibido la misma carta de Interstate.
- (ii) A ello siguió una actuación uniforme y colusoria.
- (iii) Esta acción carecía de justificación económica o motivo razonable.
- (iv) Todos los competidores sabían que los demás competidores habían recibido información/instrucciones similares.

A pesar de la ausencia de comunicaciones directas entre los distribuidores, el Tribunal concluyó que participaron, junto con Interstate, en un acuerdo ilícito que dio lugar a una “restricción del comercio” y a la violación de la Ley Sherman.

El caso estadounidense de “Toys”<sup>13</sup> también constituye un ejemplo clásico, pero en el que la empresa que actuaba como *hub* (minorista) operaba en sentido descendente con respecto a los *spokes* (fabricantes):

Toys “R” Us, como minorista de juguetes dominante, presionó a los principales fabricantes de juguetes para que boicotearan las ventas a los clubes de “almacén” que ofrecían precios más bajos. Aunque a primera vista parecía una práctica unilateral, se encontraron pruebas de un comportamiento colusorio entre fabricantes, orquestado por el minorista. El acuerdo, o colusión, se dedujo de las interacciones verticales directas en las que el *hub* aseguraba los *spokes* de las intenciones de los demás. Esto se vio reforzado por un cambio simultáneo en la política para limitar las ventas a los clubes de almacenes, en contra de la racionalidad empresarial habitual, y por el hecho de que los fabricantes supeditaran sus acciones al cumplimiento del acuerdo por parte de sus competidores. El minorista también sirvió de eje central para las quejas de incumplimiento de los fabricantes.

Según la Comisión Federal de Comercio (FTC), había pruebas suficientes para concluir que los acuerdos verticales conducían a una conspiración horizontal, el “rim”, ya que: i) los “spokes” eran conscientes de la implicación de los demás y ii) todos perseguían un objetivo común.

La FTC ordenó entonces a Toys “R” Us que cesara y desistiera de esas prácticas, decisión que fue confirmada posteriormente por el Tribunal de Apelación de los Estados Unidos, Séptimo Circuito.

Más recientemente, en el caso de E-books<sup>14</sup>, Apple aprovechó el descontento de los editores con los precios de Amazon para negociar contratos de agencia que permitían a los editores fijar los precios de sus libros electrónicos, a cambio de una comisión y una obligación de paridad.

Estos grandes editores coordinaron sus negociaciones y acciones ante Amazon, en un esquema que implicaba contactos horizontales directos, pero también a través de sus contactos verticales con Apple, que proporcionaba seguridad al revelar a cada editor el estado y los resultados de las negociaciones con sus competidores para entrar en la plataforma de Apple (ya que entrar en este esquema era, para cada editor, contingente a que sus competidores entraran también en él). Esto dio lugar a

12 Véase la sentencia del Tribunal Supremo de los EE.UU. de 1939 en *Interstate Circuit, Inc. v. United States*, 306 U.S. 208.

13 Véase la sentencia del Tribunal de Apelación de los Estados Unidos, Séptimo Circuito, de 1 de agosto de 2000, en *Toys “R” Us, Inc. v. FTC (TRU)*, 221 F.3d. 928.

14 Véase la Sentencia del Tribunal de Distrito, S.D. Nueva York de septiembre de 2013, en *United States v. Apple, et al.*, No. 12 CV 2826, 2012 WL 1193205 (S.D.N.Y. 11 de abril de 2012).



subidas de precios en la plataforma de Amazon y permitió la entrada en el mercado de la plataforma de libros electrónicos de Apple.

A pesar de las claras pruebas de contactos horizontales directos entre los editores, concretamente en relación con el estado de sus negociaciones con Amazon, se consideró que Apple actuaba como *hub* de coordinación de las negociaciones de los editores con Apple y Amazon. El Tribunal de EE.UU. consideró que esto equivaldría a una violación *per se* de la Ley Sherman, pero, como se describe mejor a continuación, no sin cierta oposición.

Tras la demanda civil iniciada por el DOJ y 33 estados y territorios contra las cinco editoriales y Apple, las cinco editoriales demandadas optaron por llegar a un acuerdo. Apple fue a juicio y posteriormente fue declarada culpable de infringir el artículo 1 de la Ley Sherman. En apelación, el Tribunal del Segundo Circuito, confirmó firmemente el veredicto del Tribunal de Distrito. La petición de Apple de que el Tribunal Supremo revisara la sentencia fue denegada. Tanto el Tribunal de Distrito como el Tribunal de Circuito determinaron que Apple había cometido una infracción *per se* y sugirieron que también habría sido declarada culpable en virtud de la regla de la razón.

En última instancia, como podemos concluir de los casos anteriores, los tribunales de EE.UU. han centrado la evaluación de los casos *hub and spoke* en el establecimiento de una norma para inferir la existencia del “rim”, es decir, los elementos en la coordinación vertical y las pruebas circunstanciales que permiten inferir una colusión horizontal en ausencia de un acuerdo/comunicación directa entre los *hubs*.

En Europa, han surgido algunos casos de *hub and spoke*, sobre todo en el Reino Unido, donde los tribunales han adoptado un enfoque significativamente distinto. De hecho, los tribunales británicos han asociado los acuerdos *hub and spoke* con los conceptos “europeos” de prácticas concertadas e intercambio de información sensible entre competidores.

En el caso “Toys and Games”<sup>15</sup> (Reino Unido), Hasbro, un importante fabricante británico de juguetes y juegos, se encontró en una situación en la que Argos y Littlewoods, dos importantes minoristas por catálogo en competencia directa, se quejaron de sus escasos márgenes de beneficio con los productos de Hasbro. En respuesta, Hasbro puso en marcha una “iniciativa de precios” destinada a persuadir a los minoristas de que se adhirieran a un precio de venta al público recomendado (PVP) para aumentar sus márgenes. Sin embargo, Argos y Littlewoods, que eran los principales influyentes en materia de precios en el mercado, temían que, si uno de ellos adoptaba el PVR, el otro lo rebajaría para obtener una ventaja competitiva. Hasbro desempeñó un papel fundamental como *hub* de un acuerdo anticompetitivo. Por separado, entablaron conversaciones con Argos y Littlewoods para identificar los productos compartidos en sus catálogos y evaluar si tenían objeciones a igualar el PVP de esos productos. Hasbro informó a cada minorista de que el otro había acordado seguir el RRP para esos productos específicos. Además, Hasbro supervisó constantemente el comportamiento de los minoristas, tanto a través de la observación directa como de la información facilitada por los propios minoristas.

Argos y Littlewoods fueron multadas con un total de 22,65 millones de libras esterlinas, y Hasbro recibió inmunidad total en virtud de la clemencia, por cooperar con la Office of Fair Trading (OFT).

En “Replica Football Kits”<sup>16</sup>, los equipos se enfrentaron a Sports Soccer, un nuevo participante en el mercado, que fijaba los precios de los productos de Umbro, un fabricante de réplicas de productos de clubes de fútbol, por debajo de los precios de venta al público recomendados (PVP) de Umbro. Esta estrategia de precios de Sports Soccer presionó a otros minoristas que querían mantener sus márgenes de beneficio, lo que los llevó a pedir a Umbro que bajara sus precios al por mayor. JJB, uno de estos grandes minoristas deportivos, pidió a Umbro que interviniera y pusiera fin a la agresiva política de precios de Sports Soccer. En respuesta, Umbro entabló conversaciones individuales con

15 Véase la decisión de la OFT en el Asunto N° CA98/8/2003, Argos/Littlewoods/Hasbro: fijación de precios de los juguetes y juegos de Hasbro; la decisión de Cat en los asuntos: 1014 y 1015/1/03, [2004] CAT 24, Argos Limited/Littlewoods Limited v. Office of Fair Trading y Argos Ltd and Anor v. Office of Fair Trading (2006) EWCA Civ 1318.

16 Véase OFT, Decisión de 2003 en el asunto n°. CA98/06/2003, Price-fixing of Replica Football Kit; Decisión del CAT de 2004 en los asuntos 1021/1/03 y 1022/1/03, CAT 17, JJB SPORTS PLC y Allsports Limited contra Office of Fair Trading; y Decisión del CA de 2006 en los asuntos 2005/1071, 1074 y 1623 Argos Limited y Littlewoods Limited contra Office of Fair Trading y JJB Sports Plc contra Office of Fair Trading EVCA Civ 1318, apartado 141; (ambos asuntos se acumularon ante el Tribunal de Apelación).

todos los minoristas, animándolos a fijar el precio de sus productos al PVR o por encima de éste. Umbro también compartió información de que otros minoristas estaban planeando subir los precios por encima del PVP. Además, Umbro también confirmó a JJB y Sports Soccer que cada uno de ellos había subido efectivamente los precios hasta el PVR, tal como se les había ordenado. Algunos minoristas incluso celebraron reuniones directas facilitadas por Umbro.

La OFT impuso multas a las partes implicadas por su comportamiento coordinado y determinó que el RRP, aunque no era intrínsecamente ilegal, servía de punto central para sus acciones coordinadas. El Tribunal de Apelación de la Competencia (CAT) respaldó posteriormente esta decisión, que fue confirmada por el Tribunal de Apelación (CA). Estos casos reflejaban el enfoque de los tribunales británicos sobre el sistema de *hub and spoke*, basado en el intercambio indirecto de información sensible entre los *spokes* A y C, a través del *hub* B, formando un esquema de colusión triangular A-B-C. El Tribunal de Apelación de la Competencia (CAT) confirmó la decisión del Tribunal de Apelación (CA).

Para conectar horizontalmente los *spokes*, deben darse 3 pasos:

- (v) A comparte información sobre sus precios futuros con B (el *hub*).
- (vi) B comparte esa información con C.
- (vii) C utiliza esta información para fijar sus propios precios.

Sin embargo, para que exista un esquema colusorio real entre los portavoces, sus intenciones y estado de ánimo, a la hora de transmitir dicha información, desempeñan un papel decisivo.

En Replica Football Kits, el CAT pareció aceptar que el elemento horizontal existiría cuando los portavoces pudieran prever razonablemente que B estaría utilizando su información sensible para influir en las condiciones del mercado - “Conocimiento constructivo”.

Sin embargo, en segunda instancia, la CA dictaminó que el mero conocimiento de la posibilidad de que un proveedor transmitiera información a un competidor no bastaría para demostrar la existencia de prácticas concertadas entre ambos competidores. El Tribunal decidió entonces aplicar criterios más estrictos<sup>17</sup>, exigiendo, en particular, la demostración de que el minorista A había transmitido la información al proveedor B con la intención de que éste la utilizara para modificar las condiciones del mercado transmitiéndola al minorista C.

Además, el minorista C, al recibir información sensible relativa al minorista A, debe tener conocimiento real de las circunstancias en las que B obtuvo esta información y por qué la retransmite.

Más adelante, en “Productos lácteos”, se descubrió la existencia de un cártel *hub and spoke* basado en los contactos entre los transformadores lácteos y los supermercados, en el marco de la “Iniciativa del queso 2002”, que en teoría pretendía ayudar a los productores lácteos, mediante un aumento coordinado y coherente de los precios en los niveles posterior mayorista y minorista. Los supermercados (*spokes*) intercambiaban sus intenciones de fijación de precios con un transformador (*hub*) que las compartía con otros *spokes*, asegurándoles que el aumento de precios era recíproco.

La OFT concluyó que Asda, Dairy Crest, Glanbia, McLelland, Safeway, Sainsbury’s y Tesco habían participado en una única práctica concertada contraria a la competencia. Todos, excepto Tesco, llegaron a un acuerdo y admitieron su culpabilidad. Tesco recurrió la decisión, y el CAT confirmó la sentencia de la OFT sobre la conducta de Tesco.

En este caso, el CAT profundizó en los elementos que permiten deducir el estado de ánimo, basándose en las acciones del empleado y en las circunstancias que rodearon la comunicación y que permitirían inferir el conocimiento de una conspiración *hub y spoke*, es decir, a través de intercambios recíprocos, de A a C a través de B, y de C a A a través de B, o la credibilidad de la información transmitida por C, por ejemplo, detalles sobre cómo B

17 Véase la Decisión de la CA de 2006 en los casos n.º 2005/1071, 1074 y 1623, *Argos Limited y Littlewoods Limited contra Office of Fair Trading y JJB Sports Plc contra Office of Fair Trading EVCA Civ 1318*, párrafo 141: “si (i) el minorista A **revela al proveedor** B sus intenciones futuras de fijación de precios en circunstancias en las que se pueda considerar que A tiene la intención de que B hará uso de esa información para influir en las condiciones del mercado transmitiéndola a otros minoristas (de los cuales C es o puede ser uno), (ii) B de hecho, pasa esa información a C en circunstancias en las que se puede suponer que C **conoce** las circunstancias en las que A reveló la información a B y (iii) C, de hecho, **utiliza la información** para determinar su propio precio futuro intenciones, entonces A, B y C deben considerarse partes de una práctica concertada que tiene por objeto restringir o distorsionar la competencia” (énfasis añadido).



había obtenido esa información, directamente a través de un competidor y no, por ejemplo, por sus propios medios.

Por último, el CAT defendió que, al recibir la información, se presume que C actúa de acuerdo con ella, (presunción *iuris tantum*), basándose en la presunción establecida en la jurisprudencia de la UE, concretamente en el caso *Anic*<sup>18</sup>:

“[...] una práctica concertada implica, además de la concertación de las empresas, un comportamiento en el mercado conforme a dichas prácticas colusorias y una relación de causa a efecto entre ambas”. Para establecerlo, “...salvo prueba en contrario, que corresponde aportar a los operadores económicos interesados, debe presumirse que las empresas que participan en acuerdos de concertación y que permanecen activas en el mercado tienen en cuenta la información intercambiada con sus competidores a la hora de determinar su comportamiento en dicho mercado, en particular cuando se conciertan de manera regular durante un largo período”.

En otras jurisdicciones de todo el mundo han ido surgiendo algunos casos que adoptan básicamente una o parte de las teorías *hub and spoke* exploradas en los casos expuestos anteriormente, aunque no utilicen expresamente la misma nomenclatura.

Un ejemplo, entre 2020 y 2023 la Autoridad de Competencia portuguesa (AdC) ha dictado al menos diez resoluciones de infracción *hub-and-spoke* en el sector minorista de bienes de consumo diario, en las que están implicados proveedores de innumerables productos diferentes, desde cuidado personal hasta bebidas alcohólicas y no alcohólicas, pasando por pan y bollería, etc., que actúan como hubs y prácticamente todas las principales cadenas de supermercados portuguesas aparecen finalmente como *spokes*. Las multas impuestas ascienden a un total de más de 675 millones de euros, la cifra más alta jamás alcanzada en Portugal.

Según la AdC, todos los casos seguían una estructura similar, con un conjunto de conductas operativas que permitían vincular los lados vertical y horizontal de la infracción, a saber, una indicación

del nivel de precios (normalmente basada en un PVP como punto focal), supervisión recíproca, informe de desviaciones, instrucciones de corrección y medidas disuasorias o de represalia para garantizar el cumplimiento del acuerdo.

También en el sector de bienes de consumo diario, el Tribunal de Defensa de la Competencia de Chile determinó que Walmart y otras dos cadenas de supermercados se coludieron para fijar los precios de reventa del pollo entre 2008 y 2011, sin contactos directos, adhiriéndose a un “esquema común” diseñado para regular el mercado avícola e impedir la competencia de precios.

Los orígenes del caso se remontan a una investigación previa sobre la colusión entre los principales productores de pollo de Chile. El descubrimiento de la conducta anticompetitiva se produjo durante las redadas de madrugada en 2011, revelando sus esfuerzos coordinados para mantener las directrices de precios acordadas, con los proveedores sirviendo como intermediarios entre los minoristas para garantizar el cumplimiento.

El Tribunal de Defensa de la Libre Competencia impuso multas a cada uno de los tres minoristas, pero no a los proveedores de pollo. Esta decisión fue confirmada por el Tribunal de Apelación<sup>19</sup>.

Recientemente en Brasil<sup>20</sup>, el Consejo Administrativo de Defensa Económica (CADE) descubrió que los revendedores habían entrado en un esquema de manipulación de licitaciones operado a través de contactos verticales con su proveedor común en licitaciones privadas y públicas para el suministro de proyectores y pizarras interactivas. El tribunal constató que los revendedores identificaban posibles licitaciones, comunicaban el precio de referencia al proveedor, que pedía a los revendedores competidores que presentaran ofertas de cobertura (por encima del precio de referencia), lo que permitía a los revendedores compartir clientes/licitaciones y reducir la competencia basada en los precios. Según la Agencia, las partes eran conscientes de que esta conducta era anticompetitiva, y cooperaron activamente para encontrar licitaciones y aplicar el sistema de manipulación de licitaciones. El caso sigue a la espera de una decisión final.

18 Véase sentencia del Tribunal Europeo de 8 de julio de 1999, asunto C-49/92 P, *Commission v Anic Partecipazioni*, Rec. p. I-4125, apartados 118 y 121.

19 Véase “Corte Suprema condena a Cencosud, SMU y Walmart por colusión en el mercado de carne fresca de pollo y duplica multa impuesta por el TDLC, con multa total de US\$ 21 millones”.

20 Véase la Decisión del CADE en el asunto N. 08012.007043/2010-79.



#### IV. Evaluación jurídica

##### A. Observación preliminar: El *hub* como facilitador

En los casos *hub and spoke*, el *hub* actúa como intermediario entre los *spokes*, permitiendo un resultado colusorio sin contacto directo entre competidores.

Esto es similar a otros casos de cártel que implican a un tercero facilitador - como AC Treuhand<sup>21</sup>, Eturas<sup>22</sup> o el cártel japonés del Yen/LIBOR<sup>23</sup> - responsable de los contactos indirectos entre competidores. En tales casos, el intermediario también fue procesado por las autoridades de competencia y multado por su papel en la materialización de la infracción horizontal a pesar de no ser él mismo un competidor en el mercado.

Existe, sin embargo, una distinción clave: en los casos de facilitador, el intermediario no opera en mercados ascendentes o descendentes relacionados con las empresas coludidas. La razón principal de las comunicaciones entre el facilitador y las demás empresas suele ser la coordinación horizontal. Por lo tanto, es difícil defender una justificación pro-competitiva de estos contactos.

El papel del facilitador está simplemente relacionado con los objetivos anticompetitivos de las empresas coludidas, y cualquier información sensible recibida en este contexto, pertenece a ese objetivo.

En consecuencia, los casos de cárteles basados en contactos a través de un tercero facilitador, pueden encajar más fácilmente en las categorías de infracciones *per se* (en EE.UU.) o por restricciones de objeto (en la UE).

Por el contrario, en los casos *hub and spoke*, existe una relación vertical entre el *hub* y los *spokes*, que actúan en diferentes niveles de la misma cadena de valor, donde el intercambio vertical de información sensible es un hecho cotidiano normal y justificado, a menudo favorable a la competencia.

Por lo tanto, debe evitarse cuidadosamente cualquier presunción de perjuicio, y la calificación de la infracción como restricción por objeto o violación “*per se*” no debe ser automática.

De hecho, debe tenerse en cuenta que todas las empresas se benefician del principio *in dubio pro reo*. Por lo tanto, cualquier restricción potencial de los derechos de las empresas (resultante de una decisión de infracción) debería estar limitada por los principios de proporcionalidad, adecuación y necesidad.

##### B. Encontrar la rueda en la legislación de competencia existente

###### 1. Concepto de práctica concertada

Como se ha mencionado anteriormente, en ausencia de un acuerdo real entre los *spokes*, la dimensión horizontal del cártel *hub and spoke* se ha basado, en la jurisprudencia y la tradición europeas, en el concepto de práctica concertada.

No obstante, este concepto suele depender de algo más que de un mero comportamiento paralelo; debe demostrarse necesariamente la existencia de un elemento de colusión, como el intercambio de información sensible entre competidores.

Una descripción paradigmática de una práctica concertada puede encontrarse en el caso *Dyestuffs*<sup>24</sup>, en el que el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas la definió como:

“[Una] forma de coordinación entre empresas que, sin haber llegado a la fase de celebración de un acuerdo propiamente dicho, sustituye conscientemente los riesgos de competencia por una cooperación práctica entre ellas”.

El concepto de práctica concertada se ha ido precisando progresivamente a lo largo de los años mediante sucesivas decisiones del Tribunal de Jus-

21 Véase la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 8 de julio de 2008, en el asunto T-99/04 AC-Treuhand contra Comisión EU:T:2008:256. Y Sentencia del TJUE de 22 de octubre de 2015, en el asunto AC-Treuhand/Comisión C-194/14 P EU:C:2015:717.

22 Véase el asunto C-74/14 Eturas EU:C:2016:42.

23 Véase la sentencia del Tribunal General de 10 de noviembre de 2017, en el asunto T-180/15, Icap y otros.

24 Véase la sentencia del Tribunal de 14 de julio de 1972, en el asunto 48/69, ICI/Comisión, Rec. 619 («Colorantes»), apartado 64 (el subrayado es nuestro).



ticia de las Comunidades Europeas, en particular en asuntos emblemáticos como Sugar<sup>25</sup>, Pioneer<sup>26</sup>, and Polypropylene<sup>27</sup>.

La primera conclusión que cabe extraer de estos asuntos es que el comportamiento paralelo por sí solo no puede considerarse una práctica concertada prohibida per se.

En los casos en que efectivamente existe un comportamiento paralelo, es necesario demostrar que las condiciones de competencia observadas no corresponden a la mera adaptación inteligente de los operadores al comportamiento conocido o esperado de los competidores y a las condiciones normales de funcionamiento de un mercado específico.

Esta conclusión requiere pruebas concretas. En el caso Sugar, por ejemplo, se presentaron pruebas de contactos entre empresas competidoras con el fin específico de eliminar la incertidumbre en la dinámica competitiva. Esto no es aplicable a los casos *hub and spoke* en los que no hay contactos directos entre competidores.

Como declaró el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (TJCE) en la sentencia Dyes-tuffs<sup>28</sup>:

“Aunque el comportamiento paralelo no pueda identificarse por sí mismo con una práctica concertada, puede sin embargo constituir un indicio sólido de tal práctica si conduce a condiciones de competencia que no corresponden a las condiciones normales del mercado, habida cuenta de la naturaleza de los productos, del tamaño y del número de las empresas, así como del volumen de dicho mercado”.

El caso Pioneer también incluía un elemento vertical, esencial para la infracción. Se basaba en pruebas de (i) una reunión, celebrada en Amberes, entre el proveedor Pioneer y tres distribuidores mayoristas exclusivos en cuestión (para los territorios de Alemania, Francia y el Reino Unido); (ii) tras esta reunión, cada distribuidor se negó primero a vender fuera de su territorio y más tarde instó a sus clientes a no exportar productos Pioneer.

Un aspecto crucial del caso Pioneer es que la Comisión demostró, basándose en pruebas fácticas, que los distribuidores sólo accedieron a no exportar debido a los contactos coordinados y a la presión ejercida por los distribuidores mayoristas y por la propia Pioneer. El Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas también hizo hincapié en este punto, destacando el papel central de Pioneer al presidir la reunión de Amberes en la que se definió el objetivo común de resistirse a las ventas desde fuera del territorio.

En el caso del Polipropileno, también se probaron varias reuniones en las que se definió un plan de acción común o conspiración entre las empresas coludidas, que implicaba el intercambio de información y la puesta en común de intenciones sobre su futuro comportamiento comercial. Esto permitió a cada operador determinar su posicionamiento en el mercado de acuerdo con el plan.

En este contexto, es importante recordar el caso emblemático de Wood Pulp, en el que el TJCE anuló la mayor parte de la decisión de la Comisión. El TJCE consideró que un comportamiento paralelo no puede atribuirse a una práctica concertada si existe una explicación alternativa:

“Siguiendo este análisis, debe afirmarse que, en este caso, la concertación no es la única explicación plausible de la conducta paralela. Para empezar, puede considerarse que el sistema de anuncios de precios constituye una respuesta racional al hecho de que el mercado de la pasta de papel constituía un mercado a largo plazo y a la necesidad que sentían tanto compradores como vendedores de limitar los riesgos comerciales. Además, la similitud de las fechas de los anuncios de precios puede considerarse un resultado directo del alto grado de transparencia del mercado, que no tiene por qué calificarse de artificial. Por último, el paralelismo de los precios y de su evolución puede explicarse satisfactoriamente por las tendencias oligopolistas del mercado y por las circunstancias específicas imperantes en determinados períodos. En consecuencia, la conducta paralela establecida por la Comisión no constituye prueba de concertación.”

25 Véase la sentencia del TJCE de 16 de diciembre de 1975, en los asuntos acumulados 40/73, etc., Suiker Unie/Comisión, Rec. 1663.

26 Véase la sentencia del TJCE de 7 de junio de 1983, en los asuntos acumulados 100-103/80, SA Musique Diffusion Française contra Comisión.

27 Asunto C-51/92 P, Hercules Chemicals NV contra Comisión [1999].

28 Véase el asunto 48/69, ICI/Comisión, Rec. p. 619 («Colorantes»), apartado 64.

A falta de un conjunto de pruebas firmes, precisas y concordantes, procede declarar que la Comisión no ha acreditado la concertación en materia de precios anunciados. Por consiguiente, debe anularse el artículo 1, apartado 1, de la Decisión impugnada”.

Por lo tanto, es extremadamente difícil demostrar una práctica concertada entre competidores sin que existan contactos/reuniones directas o comunicaciones expresas, directas o indirectas, que establezcan un plan común.

Como se explica mejor a continuación, la intención (o conciencia) de colusión no puede inferirse simplemente del contexto de las comunicaciones verticales sin que se demuestre la existencia de elementos de conspiración.

## 2. El papel del intercambio de información en las infracciones *Hub and Spoke*

De los casos anteriores se desprende que en Estados Unidos los esquemas *hub and spoke* se basan siempre en la combinación de colusión horizontal con restricciones verticales reales, como el mantenimiento del precio de reventa, las cláusulas de no suministro y las obligaciones de paridad de precios. Esto ha influido en el propio concepto de este tipo de cártel, tal y como lo definen autores como Orbach (2016), Klein (2017), Falls y Saravia (2015), que a grandes rasgos lo describen como una colusión horizontal entre competidores a través de restricciones verticales o acuerdos con una entidad situada en un nivel diferente de la cadena de producción.

Pero, ¿qué ocurre con los casos en los que no hay pruebas de una infracción vertical real, sino solo intercambios de información entre competidores y un proveedor o cliente común?

El esquema de infracción A-B-C *hub and spoke* parece responder a esta pregunta centrandó la cuestión en el intercambio indirecto de información entre competidores.

Un aspecto fundamental de la ley de competencia es que las empresas deben operar de forma independiente en el mercado. Esto garantiza mejores resultados para los consumidores, como mayores opciones y precios más bajos. Aunque las empresas

pueden adaptarse al comportamiento de sus competidores, tienen prohibido cualquier comunicación o acuerdo directo o indirecto que pueda afectar a las estrategias comerciales de sus competidores.

Los principales problemas de competencia asociados con el intercambio de información comercial sensible incluyen el potencial de colusión, ya que puede aumentar artificialmente la transparencia entre los competidores del mercado, y el riesgo de poner en desventaja a los competidores no participantes, lo que puede conducir a la exclusión del mercado.

Por estas razones, el intercambio de información comercial sensible entre competidores está prohibido en la mayoría de las jurisdicciones.

Los intercambios de información sensible utilizados en cárteles operativos y de apoyo u otros acuerdos horizontales suelen ser evaluados por las autoridades de competencia y los tribunales en el contexto y en conjunción con dicho acuerdo horizontal.

Sin embargo, el intercambio autónomo de información sensible entre competidores puede por sí mismo dar lugar a una infracción de la ley de competencia, “al aumentar artificialmente la transparencia en el mercado, puede facilitar la coordinación (es decir, la alineación) del comportamiento competitivo de las empresas y dar lugar a efectos restrictivos sobre la competencia”.<sup>29</sup>

La naturaleza de la información intercambiada determinará su probabilidad de influir en la estrategia comercial de los competidores, es decir, si es comercialmente sensible (por ejemplo, en materia de precios, costes, capacidad, cuotas de mercado, planes de promoción, etc.), confidencial, individualizada y reciente.

En este sentido, en Europa, el intercambio de información puede en sí mismo revelar una práctica concertada, como se describió mejor anteriormente, y ser sancionado como una infracción horizontal.

En sus nuevas Directrices Horizontales, la Comisión Europea parece abordar más claramente sus puntos de vista sobre los intercambios indirectos de información y seguir más de cerca la jurisprudencia europea.

29 Véase Directrices de Cooperación Horizontal, Par. sesenta y cinco.



Sin embargo, según la Comisión Europea, el intercambio indirecto de información también puede dar lugar a una práctica concertada:

“[Un] análisis caso por caso del papel de cada participante es necesario para establecer si el intercambio constituye un acuerdo anticompetitivo o una práctica concertada y quién asume la responsabilidad por la colusión. Esta evaluación deberá tener en cuenta, en particular, el nivel de conocimiento de los proveedores o destinatarios de la información sobre los intercambios entre otros proveedores o destinatarios de la información y el tercero”.<sup>30</sup>

En lo que respecta a los casos *hub and spoke*, la Comisión Europea parece claramente adoptar un estándar más bajo que en la jurisprudencia antes mencionada al defender que el mero conocimiento constructivo o la “previsibilidad razonable” pueden ser suficientes para determinar una infracción horizontal dentro de las comunicaciones verticales:<sup>31</sup>

“Competitors that exchange commercially sensitive information indirectly (via a third party) may be engaging in an infringement of Article 101. This will be the case when the undertaking that shares the commercially sensitive information expressly or tacitly agrees with the third party that the third party may share the said information with the undertaking’s competitors, or where that undertaking intended, via the third party, to disclose commercially sensitive information to its competitors. This may also be the case when the undertaking that shares the commercially sensitive information could reasonably have foreseen that the third party would share the information with the undertaking’s competitors and it was prepared to accept the risk which that entailed.”

La comisión opta por extraer este concepto del caso VM Remonts<sup>32</sup>, que no abordó las particularidades del cártel *hub and spoke*, sin diferenciarlo de otros casos de terceros facilitadores.

Parece más coherente con la jurisprudencia que el estándar del elemento subjetivo o estado de ánimo de los competidores debería ser mayor en los casos *hub and spoke*, ya que los constantes intercambios verticales de información sensible entre el minorista A y el proveedor B son comunes, lícitos y necesarios. y A es consciente de que los constantes

intercambios verticales de información sensible entre el proveedor B y otros minoristas son comunes, lícitos y necesarios.

La naturaleza y el contexto de las interacciones con un proveedor deberían justificar un enfoque diferenciado del de otros terceros, donde es más evidente prever que interacciones posteriores del mismo tercero con otros minoristas pueden conducir a resultados anticompetitivos.

Amores (2016) critica los intentos de las autoridades y tribunales de competencia de forzar el concepto de infracción de “hub and spoke” en categorías preestablecidas y teorías de daño que no se ajustan a sus características reales ni a los incentivos reales de las Partes.

“En términos más generales, las autoridades de defensa de la competencia todavía no parecen haber pasado de un enfoque formalista a otro que (al menos) incluya un estudio en profundidad de los incentivos económicos reales que llevan a proveedores y minoristas a llegar a la colusión horizontal, en cualquiera de los dos niveles. Un análisis más basado en la economía mostraría que la H&S no es un mero intercambio indirecto de información ni una conducta vertical con algunos efectos horizontales o viceversa. Se trata de una teoría independiente del perjuicio, que sin embargo está sujeta a condiciones muy estrictas y a la que sólo debería recurrirse en circunstancias muy específicas”.

### 3. Teorías de conspiración

Aunque el enfoque de intercambio de información “A-B-C” permite una evaluación sin tener que demostrar una restricción vertical real entre A y B o B y C, plantea varias dificultades cuando el intercambio de información sensible es un comportamiento lícito común normal entre el proveedor y el minorista, ya que puede ser muy gravoso demostrar realmente la triangulación de la información y la prueba de la intención y/o el conocimiento presenta un enorme desafío cuando se basa únicamente en las comunicaciones verticales.

Como lo menciona Amore (2016), estos casos:

“[S]e centran en el intercambio indirecto de información (o de A a B a C), que en sí mismo

30 Véase las Directrices de cooperación horizontal, par. 402.

31 Véase las Directrices de cooperación horizontal, par. 403.

32 Véase sentencia del TJUE de 21 de julio de 2016, en el asunto C-542/14, SIA ‘VM Remonts’ (anteriormente SIA ‘DIV un KO’) y otros contra Konkurences padome (VM Remonts).

puede o no constituir una infracción en materia de salud y seguridad, dependiendo de la existencia de condiciones específicas. Curiosamente, tales condiciones se cumplían en los casos A-B-C, pero no constituían realmente el núcleo de las decisiones”.

En este sentido, parece que la existencia de una conspiración horizontal real, como se menciona en la mayoría de los casos de EE.UU., también debería estar presente.

De la jurisprudencia relevante expuesta anteriormente, podemos identificar algunos elementos comunes al funcionamiento de las infracciones *hub and spoke*, que reflejan esta naturaleza horizontal, es decir, la conspiración, en la práctica.

El primer elemento se refiere a la existencia y desarrollo de un plan estratégico, apoyado en la presentación de pruebas (verificación y recopilación de pruebas) de las comunicaciones entre las partes que contribuyeron a alcanzar un entendimiento mutuo entre las empresas.

Esta es principalmente la razón por la que, en todos estos casos, hay evidencia de la concepción de un plan estratégico diseñado para lograr un objetivo específico (por ejemplo, aumentar el precio minorista de los productos y aumentar o preservar los márgenes de los distintos participantes).

Los elementos encontrados en el caso “Movie Exhibition”, donde se incautaron cartas y comunicaciones enviadas por Interstate a todas las distribuidoras, informándoles del plan común y convenciéndolas de que todas las distribuidoras estaban de acuerdo e implementarían la propuesta.

Como comenta Harrigton (2018), respecto a Movie Exhibition:

“A falta de comunicación directa entre las empresas del mercado ascendente, la empresa del mercado descendente intentó obtener un entendimiento mutuo entre ellas enviando una carta con el plan colusorio a todas las empresas del mercado ascendente, haciendo constar en la carta que se enviaba a todas las empresas del mercado ascendente”.

Adicionalmente, los casos expuestos anteriormente, como los casos “Toys” o “Movie Exhibition”, tanto en Reino Unido como en Estados Unidos, también exponen un conjunto de actuaciones previas con el fin de transmitir la implicación de todas las partes, incluyendo la existencia de reuniones, encuentros para definir elementos clave, y la estrategia a implementar, etc.

Se puede encontrar un ejemplo en una cita de una de las reuniones entre minoristas y Hasbro, celebrada en el caso “Juguetes y Juegos”: “Era crucial que mantuviéramos la estabilidad de los precios minoristas en la medida de lo posible en nuestras marcas clave para que las iniciativas podría tener éxito”.<sup>33</sup>

Incluso en los casos en los que no hubo constancia de reuniones horizontales, se incautaron elementos que demostraban la definición conjunta de la estrategia a adoptar.<sup>34</sup>

Otra característica identificada por las Autoridades/Tribunales de Competencia se refiere a la comunicación previa y preventiva del acuerdo por parte de otros participantes involucrados en la práctica concertada respecto del plan estratégico.<sup>35</sup>

Finalmente, un tercer elemento resaltado por las Autoridades y en la doctrina jurídica en los casos analizados fue precisamente la llamada “preocupación de cumplimiento mutuo”, es decir, la necesidad de acciones de control y seguimiento para asegurar el cumplimiento de la estrategia y plan común de las empresas participantes en el acuerdo o práctica concertada.

4. Carga de la prueba: ¿infracción “per se” y restricción “por objeto”?

Según la jurisprudencia estadounidense, una vez que existen elementos suficientes para inferir el establecimiento del *rim*, la conducta se convierte en una violación “per se” de la Ley Sherman y, a diferencia de Europa, no existen justificaciones o consideraciones basadas en la eficiencia.

No obstante, la investigación y carga de la prueba para demostrar el *rim* o cumplir con el estándar de

33 Caso No. CA98/8/2003, Argos/Littlewoods/Hasbro: fijación de precios de juguetes y juegos de Hasbro, párr. sesenta y cinco.

34 Por ejemplo, como se describió mejor anteriormente, en los casos “Football Replica Kit” o “Productos lácteos”, y también ver el caso “Pharmaceuticals” - United States v. Parke, Davis and Co., 362 U.S. 29 [1960].

35 Por ejemplo, en el caso de American Toys, se alcanzó “un compromiso común con un plan común” mediante la garantía constante de que todos lo respetaban.



inferencia debe ser alta, con un análisis profundo del contexto y las intenciones de las Partes.

El uso generalizado de la regla per se en el elemento vertical de los esquemas de *hub and spoke* ha sido cuestionado en casos como el de los libros electrónicos, donde el elemento de colusión horizontal ya estaba presente. ¿Debería excluirse automáticamente el elemento vertical de una evaluación según la regla de la razón?

Como lo menciona Klein (2017):

“Este análisis del caso de los libros electrónicos de Apple acepta la descripción fáctica de los hechos establecida en el juicio. Disiente de la condena per se de Apple basada en la conclusión del tribunal de que la cláusula NMF de los contratos de Apple iBookstore obligaba a los editores a exigir conjuntamente que Amazon aceptara la agencia. Así es como el tribunal vinculó contractualmente los contratos de Apple a la conspiración horizontal de los editores para que Amazon aceptara la agencia. Por el contrario, fue la posible entrada de Apple en el mercado frente a los programas de escaparate de los editores, introducidos de forma colusoria antes de que Apple hubiera siquiera comenzado sus negociaciones con los editores, lo que creó la motivación económica para que Amazon aceptara rápidamente la agencia y, por tanto, el éxito de la conspiración de los editores” (p.49).

En Europa, la cuestión de si los carteles *hub and spoke* deben considerarse una infracción por objeto, es decir, una restricción que, por su propia naturaleza, tiene el potencial de restringir la competencia en el sentido del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE), ha sido (como la mayoría de las cuestiones relacionadas con las restricciones por objeto) bastante controvertida.

Debido a su naturaleza intrínsecamente restrictiva y a su nivel de perjuicio para la función de la competencia, las infracciones por objeto prescinden de la necesidad de demostrar efectos anticompetitivos reales.

Esto reduce significativamente la carga de la prueba para las Autoridades de Competencia, que, en consecuencia, tienen un incentivo para ampliar las categorías de restricciones por objeto a conductas que no necesariamente encajan en esos conceptos, ni en términos jurídicos, sino sobre todo económicos.

Esto está bien descrito por Amore (2016):

“Las investigaciones sobre cárteles suelen examinar la existencia de un intercambio de información o de una conducta que podría impedir, restringir o falsear la competencia. Por lo general, el análisis jurídico de las autoridades de competencia en los casos de cárteles se centra bien en la búsqueda de pruebas documentales fehacientes, las llamadas “pistolas humeantes”, bien en una combinación de pruebas relativas a intercambios de información directos o indirectos y a una conducta presuntamente anticompetitiva en el mercado. El estudio de la verosimilitud de la cartelización no suele ser una preocupación central” (p.53)

El autor defiende que un análisis económico “puede desempeñar un papel útil a la hora de aportar pruebas sobre si es plausible que el *hub* sea realmente un actor principal en la supuesta colusión en materia de salud y seguridad o simplemente un facilitador pasivo o incluso una víctima de una conducta puramente vertical, lo que a su vez repercute en la cuestión de la responsabilidad y en cómo se determinan las sanciones. Además, este tipo de análisis puede, sobre todo en ausencia de pruebas suficientes, complementar la presunción legal del conocimiento de las partes (concretamente de los *spokes*) de la relación triangular en los asuntos A-B-C” (Amore, 2016, p.53).

Por lo tanto, a pesar de ser muy buscado por las autoridades de competencia, el concepto de restricciones por objeto debe usarse cuidadosamente y guardarse en un conjunto de prácticas relativamente pequeño y predecible (Bailey y Whish, 2018), a fin de evitar falsos positivos y garantizar la seguridad jurídica.

En Cartes Bancaires<sup>36</sup>, el TJCE subrayó que:

“[A] la luz de esta jurisprudencia, el Tribunal General incurrió en error al considerar, en el apartado 124 de la sentencia recurrida y posteriormente en el apartado 146 de dicha sentencia, que el concepto de restricción de la competencia por el «objeto» no debe interpretarse “restrictivamente”. El concepto de restricción de la competencia «por el objeto» sólo puede aplicarse a determinados tipos de coordinación entre empresas que revelen un grado suficiente de perjuicio a la competencia como para considerar que no es necesario examinar sus efectos,

36 Véase: Sentencia del TJCE de 11 de septiembre de 2014 en el asunto C-67/13 P. Groupement des cartes bancaires (CB) contra Comisión Europea, párr. 59.

pues de lo contrario la Comisión estaría exentos de la obligación de probar los efectos reales en el mercado de acuerdos de los que no se haya demostrado en modo alguno que sean, por su propia naturaleza, perjudiciales para el buen funcionamiento de la competencia normal. A este respecto, carece de pertinencia el hecho de que los tipos de acuerdos regulados por el artículo 81 CE, apartado 1, no constituyan una lista exhaustiva de colusiones prohibidas”.

Por lo tanto, las restricciones por objeto sólo deberían aplicarse a acuerdos que clara e inherentemente perjudiquen la competencia.

Por tanto, es evidente e inequívoco que el concepto de restricción por objeto exige una interpretación estricta. Debe haber una demostración clara de una intención anticompetitiva dentro del contenido y propósito de la práctica en cuestión, así como en el contexto económico y legal en el que opera.

En ausencia de contactos directos o del establecimiento de un sistema organizado para el intercambio de información sensible entre competidores, sería necesario un análisis del contexto, la dinámica del mercado, los mecanismos de formación de precios por parte de los distribuidores, las características competitivas entre los distribuidores y las especificidades de los mercados geográficos locales, ser requerido.

En otras palabras, cuando no existen contactos directos entre competidores y cuando los contactos de los distribuidores con los proveedores son una práctica normal, legal (e incluso necesaria) en el mercado relevante, sería necesario un examen exhaustivo del contexto de tales contactos para poder determinar que la única explicación para esos contactos sería un esquema de colusión horizontal. Es decir, siempre es necesaria una búsqueda del “rim”.

Esto implica que sólo un conjunto limitado de acuerdos de intercambio de información debe considerarse inherentemente restrictivos, como los intercambios privados de datos detallados y confidenciales relacionados con precios futuros o planes de producción entre competidores.

De hecho, las Directrices de Cooperación Horizontal de la antigua Comisión Europea proporcionaron sólo un ejemplo de intercambio de información que podría ser inherentemente restrictivo: compartir las intenciones específicas de las empresas sobre precios o cantidades futuras.

Actualmente, en sus nuevas Directrices la Comisión Europea amplía su visión e intenta ampliar el concepto de intercambio de información que podría calificarse como una restricción ‘por objeto’<sup>37</sup>, afirmando que:

“[...] un intercambio de información se considerará una restricción de la competencia por su objeto cuando la información sea comercialmente sensible y el intercambio sea capaz de eliminar la incertidumbre entre los participantes en cuanto al momento, el alcance y los detalles de las modificaciones que deben adoptar las empresas interesadas en su conducta en el mercado”.

Sin embargo, y a pesar de apartarse del estrecho concepto anterior, la Comisión reconoce que la evaluación de si un intercambio de información constituye una restricción por objeto se hará caso por caso y, de conformidad con la jurisprudencia pertinente del TJCE:

“[...] prestará especial atención a su contenido, sus objetivos y el contexto jurídico y económico en el que tiene lugar el intercambio de información. Al evaluar dicho contexto, es necesario tomar en consideración la naturaleza de los bienes o servicios afectados, así como las condiciones reales de funcionamiento y estructura del mercado o mercados en cuestión”.

Las Directrices todavía establecen específicamente que es muy probable que compartir información sobre precios y cantidades futuras se considere una restricción “por objeto”, pero también incluyen otros ejemplos, como compartir información sobre precios actuales, capacidad actual, estrategias comerciales reales y demanda.

Este parece ser el caso cuando los competidores intercambian información sensible directamente.

No obstante, en los casos de un intercambio indirecto de información no está claro si se puede considerar que un intercambio “desnudo” de información tiene un grado suficiente de daño como para ser calificado como una restricción por objeto.

Por el contrario, en los casos *hub and spoke*, en ausencia de comunicación directa entre competidores, y dado que los contactos entre una empresa distribuidora y su proveedor son normales, legales e incluso necesarios y la intención (y no sólo el

37 Véase las Directrices sobre acuerdos de cooperación horizontal (2023/C 259/01) Par. 413



conocimiento) tiene que ser claramente demostrado, parece que los intercambios de información no deberían constituir una restricción por objeto.

Sin pruebas de elementos suficientes que puedan revelar inequívocamente la conspiración para determinar una práctica concertada restrictiva por objeto, como el establecimiento y la comunicación clara de un plan común, parece más acorde con la jurisprudencia pertinente concluir que los meros intercambios verticales con el *hub* no deben ser calificado como por infracciones de objetos.

## Conclusiones

Como se mencionó anteriormente, los casos de *hub and spoke* son desafiantes. La carga de la prueba es (y debería ser) exigente.

Las empresas deben confiar en el principio *in dubio pro reo* y las autoridades de competencia no pueden basarse simplemente en indicios o en un comportamiento aparentemente ilegal, sino más bien en pruebas de intención y conspiración entre competidores para celebrar algún tipo de acuerdo o práctica concertada a través del *hub*.

La cuestión, sin embargo, es si el *hub and spoke*, como tipo específico y nuevo de infracción, es necesario para capturar una forma también específica (y no tan nueva) de tensión entre proveedores y minoristas (u otros actores en diferentes niveles de la misma cadena de valor).

Como principio general, la mayoría de los regímenes de derecho de competencia ya abordan acuerdos verticales y acuerdos horizontales ilegales. De la misma manera, los acuerdos pueden tomar la forma de una práctica concertada (como un “concepto versátil” en palabras del CAT al valorar el caso “Lácteos”); además, el intercambio de información sensible entre competidores también puede dar lugar a una infracción similar a la de un cártel, si se cumplen ciertos criterios.

Los tiempos son difíciles para la aplicación pública de la ley. De hecho, está claro que algunos mercados (como el del comercio minorista masivo) pueden mostrar una clara tensión entre grupos de empresas que operan en el nivel upstream o downstream frente a sus proveedores/minoristas. De hecho, los casos de *hub and spoke* en, por ejem-

plo, el comercio minorista masivo muestra una tensión competitiva entre minoristas que a menudo utilizan al proveedor para arbitrar las condiciones comerciales y crear igualdad de condiciones. La pregunta es si un minorista está utilizando al proveedor para nivelar y armonizar las condiciones que ofrece a los consumidores, buscando así alcanzar un nivel de colusión a través del *hub* y, por lo tanto, sofocar la competencia; o si un minorista en realidad está compitiendo contra competidores directos para ofrecer a los consumidores las mejores condiciones posibles, utilizando las ofertas de venta total de los competidores para aprovechar su poder de negociación ante el proveedor, lo que muy a menudo conduce a efectos procompetitivos.

Dados los criterios para que surjan infracciones *hub and spoke*, consideramos que las autoridades de competencia no pueden diseñar infracciones pura y simple “por objeto” sin realizar un análisis exhaustivo de la práctica a la luz de sus objetivos y contexto legal y económico, con el fin de determinar si presentaban un grado suficiente de perjuicio a la competencia para considerar que tenían por objeto una restricción de la competencia en el sentido del artículo 101 TFUE y, en consecuencia, si dichas pruebas constituían todos los datos pertinentes que debían tomarse en consideración para ese propósito.<sup>38</sup>

En otras palabras, las autoridades deben poder demostrar que los contactos entre un proveedor y un minorista van más allá de la tensión normal entre socios comerciales en ese mercado específico; además, deben demostrar intención y conspiración para coludir.

La diferencia en el enfoque es de suma relevancia, dado que la tensión creada, por ejemplo, por un minorista para obtener mejores condiciones de venta del proveedor, a menudo favorece a los consumidores, mientras que la presión ejercida por ese mismo minorista sobre el proveedor armonizar las condiciones de venta es a menudo perjudicial para los consumidores y más propenso a generar alineamientos de precios. Por lo tanto, es crucial que las autoridades comprendan el mercado e identifiquen claramente los objetivos y el contexto de comunicaciones específicas.

De hecho, debe tenerse en cuenta que las infracciones *hub and spoke* a menudo no implican la prueba de contactos directos o reuniones entre los compe-

38 Véase sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 11 de septiembre de 2014, en el asunto C 67/13 P *Groupement des cartes bancaires (CB) contra Comisión Europea*, apartado 90.



tidores (que podrían entrar más fácilmente en el ámbito de las normas estándar sobre cárteles o prácticas concertadas). Por el contrario, las infracciones *hub and spoke* se basan en la apariencia de una infracción estándar, sin que se produzcan contactos o comunicaciones directas entre los competidores.

Por lo tanto, para conciliar la falta de evidencia de algún tipo de contacto directo o acuerdo entre competidores (en cuyo caso deberían aplicarse reglas estándar para acuerdos horizontales, siendo el *hub* un facilitador) con el principio *in dubio pro reo*, las autoridades de competencia deben recopilar pruebas suficientes que demuestren que la única explicación posible para los contactos a través del *hub* es que las partes interesadas alcancen el mismo nivel de colusión que alcanzarían si dichas empresas celebraran un acuerdo (disfrazado de comportamiento competitivo normal). De lo contrario, nos resultará difícil conciliar los compromisos relacionados con los derechos de defensa con las necesidades de aplicación pública.

Claramente opinamos que la aplicación pública debe captar el fenómeno de algunas empresas que actúan como *hubs* para crear acuerdos tipo cartel entre competidores que nunca llegan a un tipo estándar de acuerdo o práctica concertada. Sin embargo, la necesidad de detectar y prevenir tales prácticas no puede favorecerse simplemente ignorando los derechos de defensa de las empresas afectadas. La carga de la prueba es alta, pero también lo son las multas, la responsabilidad involucrada y las consecuencias para las empresas y los mercados.

Exigir a las autoridades de competencia que cumplan con un alto nivel de revisión parece la única forma aceptable de hacer frente a una infracción que claramente desafía los límites del ya amplio concepto de acuerdo ilegal.

La pura verdad es que, en el siglo pasado, los tribunales de todo el mundo no pudieron producir una jurisprudencia sólida y clara que estableciera los criterios para los casos *hub* y *spoke*.

Los tribunales y las partes interesadas todavía consideran este tipo de infracción como algo híbrido, a medio camino entre una práctica concertada y un intercambio de información sensible, que lucha por hacer frente a los derechos de defensa frente a la carga de la prueba.

Alternativamente, debería estar sujeto a un análisis de base más económica, con una teoría específica del daño separada, para capturar mejor los elemen-

tos e incentivos para la colusión que no se ajustan a los modelos “A-B-C” utilizados.

Quizás el *hub and spoke* se probó antes de tiempo. Los nuevos retos derivados de la digitalización, con potenciales infracciones derivadas de prácticas llevadas a cabo por plataformas y algoritmos muestran la necesidad de que exista un concepto versátil de práctica concertada. Queda claro, por tanto, que *hub and spoke* es necesario para captar tanto la vertiente vertical como la horizontal de una misma infracción.

Sin embargo, el desafío persiste: las normas aplicables no pueden pasar por alto los derechos de defensa sólo porque el estándar de prueba sea exigente.

Las autoridades han recurrido a investigaciones facilitadas por objetos mejoradas por regímenes de indulgencia combinados con mecanismos de resolución rápida, como acuerdos, para fomentar la aplicación pública. No obstante, las autoridades todavía luchan por, al menos, considerar los objetivos y el contexto legal y económico de una posible infracción, lo que puede obstaculizar la solidez de los casos y la posibilidad de crear una práctica de toma de decisiones coherente para casos de *hub and spoke* en toda regla.

Debe tenerse en cuenta que las tasas de éxito ante los tribunales son clave para que prospere la aplicación pública de la ley, y las autoridades no deben renunciar a su propia carga de la prueba.

Es un hecho que los tribunales tienden a “salvar” muchas investigaciones *hub* y *spoke* al convertir esta forma compleja de cartel en una serie de infracciones verticales.

Opinamos que un enfoque tan pragmático (aligerar la carga de la prueba o avanzar hacia alguna conclusión por objeto a un ritmo rápido) es, paradójicamente, perjudicial para la aplicación pública. De hecho, dada la naturaleza (todavía) frágil de los acuerdos *hub and spoke* como infracción autónoma y específica, y la fácil solución de centrarse en el aspecto vertical de la infracción, normalmente vinculado a alguna forma de mantenimiento del precio de reventa (plenamente probado como restricción especialmente grave por objeto), las autoridades y los tribunales pueden estar renunciando de alguna manera a posibles solicitudes de clemencia en relación con los cárteles *hub and spoke*.

Además, etiquetar a *hub and spoke* como *tertium genus* ha demostrado no ser eficiente. De hecho,



los acuerdos verticales tradicionales no captan la colusión potencial entre competidores y, en general, no permiten solicitudes de clemencia. Además, las investigaciones tienden a basarse en las prácticas de MPR (que conducen a aumentos de precios) y no tanto en la alineación potencial entre competidores para simplemente ahogar la competencia y potenciar la colusión. Por la misma razón, los cárteles puros y las prácticas concertadas suelen exigir que se produzca algún tipo de contacto directo entre los competidores afectados, algo que a menudo falta en los casos *hub and spoke*.

En conclusión, y *de iure condendo*, la aplicación pública podría beneficiarse claramente de una definición más rigurosa de la infracción *hub and spoke* como un tipo específico de práctica ilícita, combinando tanto conductas verticales como horizontales dentro de la misma infracción, y estableciendo claramente los criterios para que se aprecie la infracción.

Teniendo en cuenta la ausencia de contactos directos entre competidores en virtud de algún tipo de acuerdo o práctica concertada, y el alcance limitado de las infracciones verticales para captar el fenómeno, las autoridades deberían, al menos, tener que demostrar la intención y la conspiración para constatar la infracción *hub and spoke*. En otras palabras, debería quedar claro que los objetivos y el contexto jurídico y económico de la práctica sólo podrían encuadrarse en la conspiración *hub and spoke*.

La infracción *hub and spoke* exige que las recomendaciones de precios, el seguimiento del mercado, las comunicaciones entre proveedor y minoristas para discutir precios y otras condiciones comerciales, e incluso algunas tensiones (normales) derivadas de comportamientos agresivos (como medidas unilaterales de represalia para ganar poder de negociación), vayan claramente más allá del marco normal de una relación comercial. Las pruebas deben demostrar que los objetivos subyacentes de tales prácticas se derivan de una intención de colusión - el criterio de conspiración que se traduce "rim" al conectar los puntos.

La necesidad de una infracción *hub and spoke* en toda regla es aún más urgente en el contexto actual de la agenda digital, donde el intercambio de información sensible y los comportamientos paralelos pueden ser orquestados por algoritmos o a través de plataformas, y terceros en general, sin que se mantengan contactos entre competidores.

Si los legisladores y los reguladores no se toman un respiro para trazar claramente los límites entre

*hub and spoke*, lo más probable es que prevalezca la rueda de fuego (como en las últimas décadas). Un proveedor puede estar demasiado ansioso por recomendar un nivel de precios; un minorista puede estar demasiado ansioso por aprovechar su poder de negociación vigilando el mercado; las autoridades pueden estar demasiado ansiosas por abrir y resolver nuevos casos; los tribunales pueden estar demasiado ansiosos por cerrar casos. El típico "fallo" que desencadena la reacción en cadena está ahí, oculto en la ansiedad por avanzar a un ritmo rápido. Sin embargo, la aplicación pública exige serenidad. La seguridad jurídica es necesaria, y la eficacia de la aplicación pública debe prevalecer a largo plazo.

### Referencias bibliográficas

- Amore, R. (2016). Three (or more) is a magic number: hub & spoke collusion as a way to reduce downstream competition *European Competition Journal*. 12(1).  
<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/17441056.2016.1191226?needAccess=true>
- Falls, C. and Saravia, C. (2015). Analyzing Incentives and Liability in "Hub-and-Spoke" Conspiracies" Distribution and Franchising Committee: ABA Section of Antitrust Law.  
<https://www.dechert.com/content/dam/dechert%20files/knowledge/publication/2015/4/AnalyzingIncentivesAndLiabilityinHubAndSpokeConspiracies.pdf>
- Harrington Jr, J. (August 24, 2018). How Do Hub-and-Spoke Cartels Operate? Lessons from Nine Case Studies.  
[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3238244](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3238244)
- Klein, B. (2017). The Apple E-book Case: When is a Vertical Contract a Hub in a Hub-and Spoke Conspiracy. *Journal of Competition Law and Economics* 13( 3).  
[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3018841](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3018841)
- Orbach, B. (2016). Hub-and-Spoke Conspiracies *theantitrustsource*. 15 (Issue 4).  
[https://www.americanbar.org/content/dam/aba/publishing/antitrust-magazine-online/apr16\\_full\\_source.pdf](https://www.americanbar.org/content/dam/aba/publishing/antitrust-magazine-online/apr16_full_source.pdf)
- Whish, R. and Bailey, D. (2018). *Competition Law*. Oxford University Press.