

## INDECOPI publica Proyecto de Guía de Colaboración entre Competidores

La Dirección Nacional de Investigación y Promoción de la Libre Competencia del INDECOPI ha publicado para comentarios el "Proyecto de Guía de Colaboración entre Competidores para prácticas sujetas a prohibición relativa" (la Guía, disponible aquí), que plantea lineamientos para la evaluación de potenciales acuerdos de colaboración entre competidores en el marco de la Ley de Competencia<sup>1</sup>.

No contar con lineamientos o parámetros claros impide distinguir entre acuerdos lícitos y acuerdos que podrían ser evaluados como un cártel por INDECOPI, lo que expone a las empresas y sus funcionarios a sanciones importantes<sup>2</sup> e incluso a la responsabilidad penal de sus miembros. Frente a riesgos de esta magnitud, la incertidumbre puede llevar a que no se produzcan acuerdos necesarios para generar innovación o eficiencias en general.

La Guía se refiere a aquellos acuerdos de colaboración entre competidores para obtener mejoras de eficiencia y sostenibilidad, que no podrían alcanzarse actuando forma independiente. ¿Cuándo puede ser necesaria y justificada una colaboración de este tipo? La Guía aborda cuatro (4) casos:

- (i) Compra conjunta: Acuerdos para cooperar en la adquisición de bienes o servicios ("aguas arriba") a través de una compra o negociación colectiva de precios o condiciones comerciales con proveedores. Por ejemplo, un acuerdo destinado a agregar la demanda de un grupo de "compradores" (competidores) de cierto insumo para negociar descuentos por volumen.
- (ii) Investigación y desarrollo: Acuerdos para cooperar en actividades de investigación y/o desarrollo asociadas a la creación de nuevos productos, tecnologías o procesos. Por ejemplo, un acuerdo entre fabricantes de automóviles eléctricos para agregar capacidades y recursos con la finalidad de desarrollar mejoras tecnológicas en las baterías que llevarán sus productos.
- (iii) Sostenibilidad: Acuerdos para cooperar en actividades destinadas a prevenir, reducir o mitigar el impacto adverso de actividades económicas sobre el medio ambiente. Por ejemplo, un acuerdo entre cadenas de supermercados para dejar de utilizar bolsas plásticas que no sean biodegradables.
- (iv) Estandarización: Acuerdos para determinar criterios técnicos o requisitos de calidad mínimos a nivel de una industria particular. Por ejemplo, un acuerdo destinado a establecer un único estándar que permita la interoperabilidad o intercambiabilidad de piezas entre productos.

La Guía propone los siguientes requisitos (niveles de análisis) generales que deberán cumplir conjuntamente estos acuerdos para ser compatibles con la Libre Competencia:

- (i) La restricción debe ser necesaria y proporcional a los objetivos lícitos perseguidos por la colaboración, cumpliendo con ser necesarias y proporcionales para ello. Así deberá determinarse si en base a criterios como su duración, alcance geográfico o ámbito de aplicación, no existen medios alternativos menos restrictivos para alcanzar el mismo objetivo.
- (ii) La colaboración debe generar eficiencias trasladables a consumidores que superen los efectos negativos generados en el mercado. Las eficiencias (p.e. precios más competitivos) deben ser verificables, inherentes y respaldadas por evidencia concreta (datos económicos, proyecciones financieras, entre otros).

Todo lo anterior deberá permitir efectuar un balance entre las eficiencias y los efectos negativos asociados al acuerdo de colaboración.

Los comentarios a la Guía pueden ser enviados hasta el viernes 3 de octubre de 2025.

<sup>1</sup> Texto Único Ordenado de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, aprobado mediante Decreto Supremo No. 111-2024-PCM.

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Hasta el 12% de las ventas o ingresos brutos de la empresa o de su grupo económico, relativos a todas las actividades del año previo a la sanción, además de USD 129,000 aprox. (100 UIT) "para quienes ejerzan dirección, gestión o representación de infractor, por planeamiento, realización o ejecución de la conducta".