



ALERTA REGULATORIA - INSIGHT 18

El INDECOPI ha publicado su “**Guía de Colaboración entre Competidores para Prácticas sujetas a prohibición relativa**” (en adelante, la Guía) - este 11/06/2026-- la cual proporciona información clara y práctica para ayudar a las empresas, en su evaluación de potenciales acuerdos de colaboración horizontal. Correctamente, advierte que es de carácter orientativo y no constituye una norma vinculante, ni sustituye a las decisiones de las agencias de competencia.

¿Qué es lo que busca esta Guía?

- Reitera que la defensa de la libre competencia en el Perú es clave para promover un desarrollo sostenible y mercados abiertos que incentiven la innovación, la productividad y el acceso a oportunidades
- Sostiene que los acuerdos de cooperación entre competidores pueden resultar beneficiosos, ya que pueden permitir combinar recursos y capacidades, bajar costos de producción, mejorar la calidad de los productos, permitir la adopción de procesos más sustentables, entre otros. Adelantamos que no se encuentran incluidos en esta afirmación, los acuerdos prohibidos *per se* conforme a las normas de libre competencia.
- La Guía no tiene por objeto reformular la normativa vigente (tampoco se podría, pero es válido aclararlo para todos los lectores), ni constituye una declaración definitiva sobre la forma en que el INDECOPI ejercerá su discrecionalidad en cada caso concreto. Pero sin duda, que es un instrumento metodológico de mucha ayuda, que acompañará a los agentes económicos en sus decisiones empresariales.

Las Etapas de Análisis:

La Guía comienza con proponer un análisis estructurado en dos niveles sucesivos:

Etapas de Análisis		
Primer Análisis	Nivel de	<p>Se examina si el acuerdo es, en principio, admisible desde una perspectiva legal. Esto incluye identificar la naturaleza del acuerdo, verificar que el acuerdo no esté sujeto a la prohibición absoluta establecida en el artículo 11.2 del TULO de la Ley de Libre Competencia. A este tipo de prácticas se les denomina <i>hard core cartels</i> o, simplemente, <i>cárteles</i>.</p> <p>El acuerdo debe tener como propósito generar una forma de cooperación productiva que, lejos de restringir la competencia como fin en sí mismo, persiga alcanzar ciertas eficiencias, tales como racionalizar recursos, reducir costos o mejorar la prestación del servicio, entre otras.</p> <p>Las restricciones deben ser complementarias o accesorias a otro</p>

	<p>acuerdo lícito. Para que una restricción relacionada con un acuerdo pueda ser considerada complementaria o accesorio a otro acuerdo lícito, deben cumplirse de manera copulativa dos condiciones: i) que la restricción esté subordinada o asociada a un acuerdo de colaboración lícito; y ii) que dicha restricción sea necesaria y proporcional en relación con los fines legítimos del acuerdo.</p>
<p>Segundo Nivel de Análisis</p>	<p>Se evalúa en mayor profundidad los efectos del acuerdo. En esta etapa se analiza si el acuerdo puede generar efectos restrictivos sobre la competencia, y si tales efectos pueden ser compensados por las eficiencias y el bienestar de los consumidores que el acuerdo genera.</p> <p>Resulta especialmente relevante, que la Guía considera que las eficiencias solo pueden justificar un acuerdo restrictivo de la competencia en la medida en que sus efectos favorables no se agoten en las partes, sino que se trasladen hacia los consumidores.</p> <p>Ese traslado de beneficios a los consumidores, implica que se traduzcan en forma de precios más bajos, mejor calidad, mayor variedad o sostenibilidad real, entre otros posibles beneficios.</p> <p>Por otra parte, es novedosa e ilustrativa la Sección relacionada a las medidas y/o recomendaciones que se sugieren, en caso de haberse identificado efectos restrictivos, que pueden minimizar dichos riesgos:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Es recomendable contar con una <i>Matriz de Riesgos</i>. b) Implementar esquemas de monitoreo o auditoría que permitan dar seguimiento al cumplimiento de las medidas. c) Implementar “murallas chinas” o firewalls, además de protocolos de gobernanza. d) Contar con asesoría especializada en materia de libre competencia, en forma regular, entre otros. e) No es una lista taxativa de medidas. f) Y agregaríamos, mucha capacitación y buena gobernanza en todos los niveles de la empresa. <p>A su vez, la Guía indica que para que un acuerdo de colaboración horizontal sea lícito, es necesario que genere eficiencias objetivas y verificables que compensen eventuales restricciones a la competencia. Estas eficiencias deben ser identificadas mediante un análisis detallado y fundamentado, respaldado por evidencia concreta (datos económicos, proyecciones financieras, etc.), que demuestre cómo el acuerdo genera eficiencias verificables y no solo hipotéticas.</p>

La Guía describe casos de acuerdos de colaboración horizontal mas comunes, tales como:

1. Acuerdos de compra conjunta
2. Acuerdos de estandarización
3. Acuerdos de Investigación y Desarrollo (I+D)
4. Acuerdos de producción conjunta

5. Acuerdos de sostenibilidad: Muy interesantes son los ejemplos de materias de un acuerdo de sostenibilidad que detalla la Guía, por la potencialidad positiva que implican, tales como (i) eliminación de productos no sostenibles, como plásticos y combustibles fósiles, (ii) sustitución de procesos contaminantes, (iii) armonización de materiales de envasado para facilitar el reciclaje o reducir residuos, o (iv) adopción de estándares de sostenibilidad en producción y distribución, entre otros.
6. Acuerdos de venta y comercialización conjunta: La Guía precisa en relación a este escenario: *“En principio, los acuerdos de venta y comercialización no se encuentran prohibidos por su sola celebración, siempre que no tengan por objeto restringir la competencia ni generen efectos restrictivos injustificados. Sin embargo, debido a que inciden directamente sobre variables competitivas sensibles, su análisis requiere especial cautela.”*

Pablo Rencoret G., en un interesante artículo relacionado a esta Guía, concluye que *“Los acuerdos de colaboración horizontal son frecuentes, riesgosos y no notificables. Esa combinación profundiza el valor de una autoridad que decide ser predecible. La Guía abre, por sobre todo, una oportunidad. Para las empresas peruanas, la posibilidad de diseñar acuerdos de colaboración (y las mitigaciones a los riesgos que estos generan) con un grado de certeza que antes no existía. Para las autoridades de la región que aún no han escrito instrumentos análogos, también es una oportunidad: un ejemplo concreto de cómo es posible obligarse a un texto público sin renunciar a la posibilidad del análisis casuístico. Y para áreas como la sostenibilidad, donde la coordinación industrial es a veces la única vía viable y donde el costo de no actuar es alto, una manera de articular esa coordinación con el lenguaje del derecho de la competencia. **Que un instrumento así exista en la región, y que pueda inspirar otros, es probablemente lo más valioso que deja este proceso.”***

(https://centrocompetencia.com/aspectos-relevantes-de-la-nueva-guia-de-acuerdos-de-colaboracion-entre-competidores-del-indecopi-aumento-de-certeza-consideraciones-para-la-sostenibilidad-y-mitigaciones-para-acuerdos-entre-competid/?utm_medium=email&utm_source=Newsletter&utm_campaign=25_12_24)

Para cualquier consulta sobre esta información, puede comunicarse con nosotros en los siguientes correos:

- virginia@kaitekiregulacion.pe
- maria.rodriguez@kaitekiregulacion.pe

**VIRGINIA
NAKAGAWA**

Consultora Regulatoria



**MARÍA JOSÉ
RODRÍGUEZ**

Ing. especializada en Transformación
Digital & Análisis de Datos



**KAITEKI
REGULACIÓN**

-  Kaiteki Regulación
-  administracion@kaitekiregulacion.pe
-  www.kaitekiregulacion.pe
-  Lima, Perú