

LOS ACUERDOS LÍCITOS
ENTRE COMPETIDORES Y LA NECESIDAD
DE SU REGULACIÓN EN CHILE:
COMENTARIOS PARA SU REGULACIÓN
Y REVISIÓN PREVENTIVA,
POR LA AUTORIDAD DE COMPETENCIA

LAWFUL AGREEMENTS AMONG
COMPETITORS AND THE NEED
FOR THEIR REGULATION IN CHILE:
COMMENTS FOR THEIR REGULATION
AND PREVENTIVE REVIEW,
BY THE COMPETITION AUTHORITY

Fernando J. Irarrázaval P.*

RESUMEN: Se analiza en este documento la necesidad de que la autoridad de competencia chilena pueda evaluar acuerdos lícitos entre competidores. La mayor velocidad de cambio en las industrias, la mayor innovación, así como la necesidad de llegar a convenios en proyectos de sustentabilidad, que pueden no ser viables sin colaboración entre diferentes agentes, son muestras de que no todos los acuerdos entre competidores serían anticompetitivos en el balance de sus efectos. Sin embargo, ante la inexistencia en Chile de un marco normativo para revisar este tipo de convenios, la regulación vigente podría estar aumentando los costos de llegar a este tipo de colaboraciones, disuadiendo así su suscripción. La positiva experiencia en la aplicación de la revisión preventiva de operaciones de concentración, desde el año 2017, así como la experiencia comparada de revisión de ciertos acuerdos beneficiosos entre competidores, harían reco-

* Abogado de la Pontificia Universidad Católica de Chile y LL.M. de la Universidad de Nueva York (NYU), mención en *Global Business Law*. Además, cuenta con un LL.M. de la Universidad Nacional de Singapur (NUS), mención en *International & Comparative Law*. Fue abogado de la División de Fusiones de la Fiscalía Nacional Económica (FNE). Las opiniones expresadas en este artículo son de exclusiva responsabilidad del autor y no representan el parecer de la FNE. Correo electrónico: fjirarra@gmail.com.

mendable revisar ahora la posibilidad de que sea la autoridad de competencia, la FNE, la que revise estos convenios, en el marco de un procedimiento reglado, y con estándares de revisión bien asentados.

PALABRAS CLAVE: Derecho de la libre competencia, necesidad actual de emitir una Guía o instaurar un procedimiento, para revisar acuerdos lícitos entre competidores.

ABSTRACT: This document examines the need for the Chilean competition authority to be able to evaluate lawful agreements among competitors. The faster pace of change in industries, increased innovation, and the need to reach agreements on sustainability projects, which may not be viable without collaboration among different stakeholders, demonstrate that not all agreements between competitors would be anticompetitive in the overall balance of their effects. However, given the lack of a regulatory framework in Chile for reviewing these types of agreements, current regulations may be increasing the costs of entering into such agreements, thus discouraging their execution. The positive experience with the preventive review of mergers and acquisitions, since 2017, as well as comparative experience in reviewing certain beneficial agreements between competitors, suggests that it is advisable now to consider having the competition authority, the FNE, review these agreements within a regulated procedure and with well-established standards of review.

KEYWORDS: Antitrust law, current need to issue guidelines or establish a procedure to review lawful agreements among competitors.

INTRODUCCIÓN

La conveniencia de la evaluación de acuerdos horizontales entre competidores por parte de la autoridad de competencia ha dado lugar a una revisión de este tema en el ámbito doctrinario nacional. En efecto, se ha indicado por varios autores que este sería un tema pendiente en materia de libre competencia en Chile. La propia autoridad ha reconocido en una ocasión lo siguiente:

“Según el DL 211, ni la FNE ni ninguna otra autoridad tienen atribuciones para revisar y/o autorizar, en forma obligatoria y antes de su perfeccionamiento, los acuerdos de colaboración entre competidores”¹.

¹ Véase FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2020a).

Cabe comentar que los acuerdos entre competidores serían la excepción, ya que el principio general es que las partes y competidores tomen sus decisiones competitivas de manera independiente, siendo este un principio matriz de la operación de la libre competencia en los mercados. Sin embargo, los convenios ilícitos entre competidores, como los carteles o prácticas concertadas, no son objeto de este breve comentario, por ser un tema extenso, complejo y relevante en sí mismo, y son sancionables en ciertos casos en el derecho chileno de competencia^{2,3}.

Por otro lado, la conveniencia de una regulación más precisa y específica de estos acuerdos potencialmente lícitos tiene varias razones. Una de ellas es que el cambio tecnológico ha hecho que efectivamente las empresas tiendan a desarrollar más proyectos conjuntos, dados –por ejemplo– los requerimientos de capital o los aportes de innovación necesarios para llevar a cabo determinadas inversiones. Una muestra de la mayor necesidad de colaboración entre empresas en esta época de rápido crecimiento tecnológico es la revisión de los múltiples convenios y transacciones con otros actores que se ha dado en el ámbito relacionado a la inteligencia artificial y a la producción de chips y de equipos tecnológicos⁴. Otro ejemplo de esta necesidad de colaboración sería el caso del mercado de producción de autos, en que en pocos años se ha dado una adaptación de esta industria a la competencia de nuevos actores que producen y venden autos con nuevas tecnologías, eléctricos e híbridos. Esto ha generado no solo que se produzcan operaciones de concentración en la industria automotora –como es el caso de la formación del grupo Stellantis–⁵, sino que, también, se den convenios de colaboración –de diversa naturaleza– entre diferentes productores y

² Como se indica en un artículo: “Sin perjuicio de la distinta intensidad entre estos comportamientos, en ambos casos se verifica la pérdida de independencia en la toma de decisiones de los competidores que participan de la práctica concertada. Lo anterior justifica que, bajo el DL 211 –inspirado en la legislación europea– ambos comportamientos resulten igualmente sancionables”. Véase TORO, VIERTEL y URETA (2020) p. 4.

³ Como se indica en INDECOPI Y EL BANCO MUNDIAL (2025) este tema: “Si bien la Guía orienta a las empresas sobre cómo estructurar acuerdos lícitos de colaboración entre competidores dentro del marco de la libre competencia, esta no sustituye los criterios legales ni administrativos aplicables a las prácticas colusorias horizontales”. Esta Guía se cita después en este artículo, pero esta cita en particular es del artículo denominado “Perú: Proyecto de guía de colaboración entre competidores para prácticas sujetas a prohibición relativa”, véase CECO PERÚ (2025), p. 3.

⁴ Por ejemplo, Nvidia tiene acuerdos con muchas empresas para el desarrollo de colaboraciones, para el desarrollo de diversos proyectos en varias industrias. Solo a modo de ejemplo, a fines de octubre del año 2025, anunció acuerdos de colaboración con empresas surcoreanas, como Samsung Electronics Co., Hyundai Motor Group y SK Group. Lo mismo ha ocurrido en estos años, con variadas empresas de otras industrias, y de otros países.

⁵ Véase el efecto FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2020b). Esta operación dio lugar al grupo automotriz denominado hoy como Stellantis.

participantes de la cadena productiva. Así, no solo las empresas han colaborado para producir en conjunto automóviles que cuentan con nuevas tecnologías (híbridos o eléctricos), sino que, también, estas empresas han tendido a colaborar para producir partes de autos –como las baterías– y para enfrentar los crecientes costos de producir los modelos requeridos, por ejemplo, por la aplicación de las normas de limitación de circulación de autos convencionales, y por las normas de emisión y de sustentabilidad que crecientemente se han dictado en el mundo, especialmente en los países más desarrollados. Esta industria es también un ejemplo de que en ciertos casos no se debiera evaluar estas colaboraciones de manera estática, sin considerar la mayor competencia entrante y potencial, ya que han ingresado a la producción de autos eléctricos e híbridos y han suscrito acuerdos de colaboración, también nuevas empresas, como aquellas proveedoras de tecnología o que producían otros bienes previamente⁶.

Asimismo, y como una muestra adicional de la necesidad de regulación de estas colaboraciones lícitas, el fenómeno del cambio climático y los efectos del mismo sobre la forma de enfrentar varios desafíos –como la necesidad de transformar la matriz energética hacia fuentes de energía renovables y de reforzar los sistemas de transmisión eléctrica para ello, la necesidad de contar con una movilidad y transporte menos dependiente de combustibles fósiles, así como la necesidad de recolectar y procesar residuos y envases para su reutilización–, dan cuenta de que la mirada individual de estos problemas en ocasiones no bastaría para solucionarlos en un tiempo razonable⁷. Algunos de estos problemas tienen su fuente en externalidades, no siendo las empresas individualmente ca-

⁶ Ejemplos de esto, es que los productores de autos eléctricos son parcialmente diferentes a los principales productores de autos convencionales (como es el ejemplo de Tesla, Rivian, Lucid, BYD, Xiaomi y otros productores de autos eléctricos). Esta entrada de nuevos competidores también se ha dado a través de colaboraciones entre diferentes empresas (por ejemplo, para realizar aportes en la tecnología necesaria para producir autos eléctricos). Ejemplos de varios tipos de acuerdos son las colaboraciones de BYD y Toyota, Mercedes Benz y Rivian, Hyundai y SK On, BMW y Toyota, Stellantis y Samsung SDI, Volkswagen Group y PowerCo, General Motors y Honda, Tesla y Panasonic, para producir componentes y partes o autos completos, según es –en cada caso– el marco de cada convenio de colaboración.

⁷ Como indica Mario Ybar: “El mejor ejemplo de lo que se señala fue el Foro sobre Sustentabilidad y Competencia de la OECD, de diciembre de 2020. Durante dicho Foro, numerosas empresas aportaron con un amplio catálogo de cooperaciones en que podrían avanzar globalmente, a fin de contribuir al desafío climático: mejora en el uso del suelo, compromisos de compra conjunta para propiciar nuevos cultivos ambientalmente amigables, sistemas colectivos *anti-bribery*, reducción del tamaño de envases y armonización de los mismos para facilitar su reciclaje, compromisos conjuntos de eliminación de material no reciclable en los envases, moratorias de pesca adoptadas por la propia industria, utilización de proveedores de certificados en cumplimiento ambiental, compromiso de usar insumos carbono-neutrales, desarrollar I+D para propiciar el reciclaje químico, entre muchas otras”. Véase YBAR (2022) p. 28.

paces de internalizar, sin una regulación o coordinación apropiada, los costos de contaminar o de recolectar y reutilizar envases, por ejemplo⁸.

Además, el requerimiento de colaboración entre empresas en épocas de crisis –como lo fue la crisis del COVID-19–, también da cuenta de la necesidad de estar preparados, en esos casos, para contar con un marco de revisión de este tipo de convenios o colaboraciones⁹.

Estos y otros ejemplos de la economía actual dan cuenta de la creciente necesidad de contar con un marco institucional y regulatorio más claro –y que entregue certezas a los agentes– para que la autoridad de competencia revise estos acuerdos de colaboración lícitos, en el marco de un procedimiento reglado, conocido previamente, con plazos acotados de respuesta, y con estándares de revisión bien establecidos. En este sentido, cabe reconocer que actualmente hay en varios países y jurisdicciones, como en el caso de Estados Unidos, un reconocimiento de la necesidad de revisar la forma de evaluar este tipo de acuerdos lícitos entre competidores¹⁰. Esto, por las razones que se exponen en este artículo.

Además, la experiencia previa en Chile, de revisión de pactos entre competidores, ha dado cuenta, también, de la necesidad de contar con una nueva regulación. En efecto, los casos de colaboración entre aerolíneas –como el caso de LATAM con American Airlines e Iberia, y después con Delta Airlines–, los casos de cierta infraestructura compartida en el segmento de almacenamiento de combustibles, así como ejemplos de proyectos de colaboración entre dife-

⁸ A modo de ejemplo, se indica en las directrices de la Unión Europea –UE– en el párrafo 519 lo siguiente: “Sin embargo, una preocupación relacionada con el desarrollo sostenible es que las decisiones individuales de producción y consumo pueden tener efectos negativos (‘externalidades negativas’), por ejemplo, sobre el medio ambiente, que no son suficientemente considerados por los agentes económicos o consumidores que los causan. Este tipo de fallo del mercado puede mitigarse o subsanarse mediante la acción colectiva, principalmente mediante políticas públicas o regulación (sectorial), y, en segundo lugar, mediante acuerdos de cooperación entre empresas que promuevan la producción o el consumo sostenibles”. Véase UNIÓN EUROPEA (2023).

⁹ Como indica YBAR (2022) p. 27: “En efecto, durante los primeros meses de la pandemia, distintas autoridades de competencia se apresuraron en aprobar diversos acuerdos de colaboración destinados a hacer frente a la pandemia: coordinación logística de *retailers* para asegurar el suministro de bienes esenciales; coordinación de empresas de seguros para eliminar de sus pólizas la exclusión de pandemias virales, acuerdos de aerolíneas para asegurar conectividad en rutas que de otra forma habrían dejado de atenderse por razones de demanda, acuerdos entre clínicas y hospitales para compartir infraestructura; etc.”.

¹⁰ En efecto, también en Estados Unidos este es un tema que están revisando las autoridades de competencia de ese país (DOJ y FTC), para actualizar los criterios de la Guía conjunta de esas autoridades, del año 2001. El artículo de CECO UAI que se menciona a continuación también destaca que en Chile se encuentra pendiente dictar una Guía sobre este tema, según lo comprometido por la FNE hace algún tiempo. Véase CECO (2026).

rentes empresas para invertir en plantas procesadoras de plásticos para su reutilización, dan cuenta de los diversos problemas prácticos y de incertidumbre normativa que enfrentan las empresas que –con proyectos fundados y con beneficios sociales probables–, pretenden llegar a un entendimiento con sus competidores en ámbitos limitados de sus negocios.

En este sentido, tal vez el acento ha estado puesto hasta la fecha y con entendible preocupación por parte de la autoridad de competencia, en los potenciales riesgos, contactos, traspaso de información sensible y posibilidades de coordinación que ofrecerían este tipo de colaboraciones entre competidores. En efecto, a nivel mundial lamentablemente ha habido casos de colaboración que han facilitado la coordinación anticompetitiva. Sin embargo, una mirada más global y práctica de este fenómeno –que es mundial–, así como la observación de los beneficios de contar con una revisión expedita de este tipo de acuerdos (entre ellos la mayor visibilidad de las relaciones entre los diferentes agentes económicos, especialmente entre competidores), puede llevar a que sea necesario revisar las razones que han llevado a no contar hasta esta fecha con un procedimiento reglado y eficiente para la revisión de este tipo de convenios, siempre que sean lícitos, después de una evaluación competitiva adecuada.

Por otra parte, la regulación normativa de la revisión de este tipo de acuerdos podría no solo facilitar el desarrollo de diferentes negocios en nuestro país sino que, también, iría en el mismo sentido que la revisión actual (en este gobierno y en el anterior), para la moderación de las trabas innecesarias para la evaluación y otorgamiento de ciertos permisos sectoriales y ambientales en nuestro país.

Además, la regulación normativa de la revisión de estos convenios podría evitar la potencial conveniencia actual de presentar este tipo de acuerdos a través de una operación de concentración –vía el desarrollo de un *joint venture* permanente e independiente de las partes que lo conforman¹¹. En todo caso, no

¹¹ Cabe comentar que un acuerdo de colaboración entre competidores podría ser eventualmente un *joint venture* concentrativo, que deba ser autorizado en el marco de la revisión de operaciones de concentración, conforme con el título IV del DL211. Pero esta es sólo una de las posibilidades de organización jurídica de un acuerdo entre competidores. Por esta razón, se debiera regular la aprobación de los convenios entre competidores de una manera más general, más allá de la configuración jurídica que las partes den a su colaboración. La necesidad o conveniencia actual de formalizar un acuerdo entre competidores a través de un *joint venture* que pueda ser calificado como una operación de concentración (conforme al art. 47 letra c) del DL 211), que habla de una pérdida de independencia entre agentes económicos “asociándose bajo cualquier modalidad para conformar un agente económico independiente distinto de ellos, que desempeñe sus funciones de forma permanente”, da cuenta de una cierta asimetría normativa que debiera ser solucionada en algún momento. Esto se podría hacer, por ejemplo, por la vía de reglamentar idealmente un sistema de aprobación previa de acuerdos lícitos entre competidores, que no reúnan las características

dejaría de tener cierta razonabilidad el que actualmente se revisen los acuerdos más permanentes entre competidores –los *joint venture* que constituyen una operación de concentración–, a través del procedimiento reglado en el título IV del DL 211, para evaluar *ex ante* las operaciones de concentración. Esto, dado que la colaboración entre competidores, en ese caso, sería habitualmente de una permanencia e intensidad competitiva potencialmente mayor¹² a otros posibles acuerdos entre competidores. Pese a ello, las diferencias entre convenios entre competidores que son concentrativos –o de plenas funciones– y los que no lo son, pueden en ciertos casos ser tenues, por lo que sería recomendable reducir en lo posible esta asimetría normativa¹³.

Asimismo, una regulación del marco de revisión de este tipo de colaboraciones haría más flexible y rápido el reconocer los beneficios que estos pueden generar, sin tener que esperar a que sea la regulación legal, por ejemplo, la que determine que estos se puedan suscribir, sin riesgos elevados de infracción para las partes ni de restricción indebida de la competencia. De este modo, no cabe duda de que un sistema general que permita a las propias empresas tomar la iniciativa para colaborar en entendimientos beneficiosos para la sociedad en su conjunto, sería más óptimo que uno en que se deba esperar, en ocasiones por años, a que sea la autoridad o la regulación legal o normativa (como la que se estableció en la ley de gestión de residuos¹⁴) la que permita la colaboración, reconociendo a veces tardíamente sus beneficios¹⁵.

y formalidades necesarias para ser considerados un nuevo agente económico, que opere de manera permanente e independiente de las partes que lo conforman. Limitar la revisión previa de convenios entre competidores sólo a la conformación de un *joint venture* concentrativo, diferente de las partes que lo conforman, podría ser a una forma de limitar eventualmente también los potenciales beneficios que pueden generar este tipo de acuerdos (en caso de que los beneficios superen a los riesgos, principalmente de coordinación, lógicamente).

¹² Como se indica en un artículo sobre la potencial mayor restricción de la competencia en el caso de un acuerdo entre competidores que configure también un *joint venture*: “[...] la jurisprudencia reciente en la materia ha asimilado su naturaleza a la de un *joint venture*, entendiendo que ellas generan los mismos efectos que una operación de concentración, toda vez que al tratarse de un acuerdo de tipo horizontal, que tiene por objeto la coordinación de las partes, éstas adquieren en el escenario post operación un mayor poder de mercado, que justifica su control”. Véase TORO, VIERTEL y URETA (2020) p. 7.

¹³ Como se indica en COMISIÓN EUROPEA (2011) párrafo 21: “A menudo existe una separación muy tenue entre las empresas en participación con plenas funciones, que entran en el ámbito de aplicación del Reglamento de concentraciones, y las que no tienen plenas funciones, que se evalúan de conformidad con el artículo 101. Por consiguiente, los efectos de ambas pueden ser muy similares”. Las directrices, también denominada en este documento como Directrices UE.

¹⁴ Ley n.º 20920, que corresponde a la Ley Marco para la Gestión de Residuos, la Responsabilidad Extendida del Productor y Fomento al Reciclaje.

¹⁵ Como señala YBAR (2022) p. 28: “Razones para aceptar este tipo de colaboraciones hay muchas: ausencia de incentivos para que una empresa se atreva a dar un primer paso si ello puede

En el mismo sentido, una nueva normativa que regule estos pactos lícitos debiera permitir que la autoridad –la Fiscalía Nacional Económica (FNE), posiblemente– cuente con un mayor tiempo y recursos para evaluar los potenciales riesgos competitivos que involucren las colaboraciones lícitas entre competidores. Como indica un autor:

“Con todo, las cooperaciones entre competidores siempre implican riesgos desde el punto de vista de la competencia. Sin los debidos resguardos, una cooperación deseable puede devenir en una restricción innecesaria de la competencia”¹⁶.

De este modo, además, los criterios establecidos por la autoridad de competencia pueden servir a las propias empresas, mediante una autoevaluación, conocer y evitar en su actuar el incurrir en conductas contrarias a la libre competencia en sus industrias. Así, pese a que se ha avanzado bastante en el conocimiento de las prácticas que suelen ser consideradas anticompetitivas o de coordinación eventual entre empresas competidoras, también se debe reconocer que una mayor transparencia sobre los límites de las conductas de las empresas tendría un efecto positivo en términos de conocimiento y de *compliance*, para evitar futuras conductas anticompetitivas. Por otra parte, se debiera evitar que, bajo la apariencia formal de un acuerdo lícito y beneficioso para la sociedad, se den en la práctica conductas anticompetitivas, como ha ocurrido en algunos casos en el mundo.

Son estas y otras consideraciones las que se revisarán en este breve documento. De todos modos, cabe señalar que este no sería el primer artículo que trata sobre este tema, ya que existen varios conocidos expertos nacionales en libre competencia que han expresado antes la necesidad de regular la evaluación de este tipo de acuerdos lícitos.

I. CONSIDERACIONES SOBRE LA NECESIDAD Y CONVENIENCIA DE REGULAR ESTE TIPO DE ACUERDOS POTENCIALMENTE BENEFICIOSOS ENTRE COMPETIDORES

Como se ha señalado antes, son varios los autores nacionales que han dado cuenta de la necesidad de regular este tipo de convenios entre competidores, de

significar desventajas competitivas, necesidad de obtener escalas que permitan los objetivos trazados sin que ello implique un aumento excesivo de costos individuales, y el hecho de que no se harán progresos significativos en esta materia si la totalidad de la iniciativa recae en la regulación estatal en detrimento de su empuje desde las mismas industrias”.

¹⁶ YBAR (2022) p. 28.

una manera más clara y precisa, de modo que las empresas que evalúan este tipo de proyectos cuenten con ciertas certezas sobre su revisión y potencial de materialización como un acuerdo lícito. Lo anterior, es sin perjuicio de la revisión e investigación posterior de potenciales desviaciones anticompetitivas en que se pueda incurrir en el marco de algún pacto en particular.

Cabe comentar que en Chile no existen actualmente ni normas legales ni guías internas –de general aplicación–, publicadas por la autoridad de competencia, sobre su evaluación y posición ante estos acuerdos¹⁷. Sin embargo, se ha prometido la dictación de una guía al efecto¹⁸. Además, la autoridad si ha reconocido la posibilidad de existencia de convenios lícitos entre competidores, en ciertos casos. Como ha señalado la FNE:

“Sin embargo, es necesario recordar que, a diferencia de los carteles, los acuerdos de colaboración entre competidores en algunos casos pueden ser lícitos conforme al DL 211”¹⁹.

De este modo, actualmente serían los casos específicos que ha revisado la autoridad de competencia los que dan cuenta de los criterios aplicables en Chile, lo que dejaría un espacio relevante de incertidumbre para las partes que pretenden celebrar un acuerdo de este tipo. Esto, dado que los casos, proyectos y ámbitos de colaboración, e industrias en que se pueden generar estos acuerdos, son muy diferentes entre sí.

Como ejemplo de la necesidad de regular estos casos de colaboración lícita, de alguna manera, se pueden indicar los siguientes comentarios de autores y autoridades nacionales:

- Mario Ybar, ex fiscal nacional económico (s), indicó como una propuesta de mejora institucional la creación de un sistema de control de colaboraciones entre competidores, para:

“Incorporar en la ley de competencia un mecanismo de control voluntario de acuerdos de colaboración que permita a la FNE, dentro de un plazo preestablecido, otorgar autorizaciones temporales, imponiendo medidas de resguardo, de ser necesario. De esta manera, las partes de acuerdos que sean eficientes o que resulten socialmente beneficiosos podrán ser evaluados y no arriesgarán su responsabilidad en esta sede”²⁰.

¹⁷ Se indica en TORO, VIERTEL y URETA (2020) p. 4: “De la revisión anterior, es posible observar que en Chile no existe una regulación específica respecto a la posibilidad que ciertos acuerdos de colaboración entre competidores puedan ser eximidos de la aplicación estricta del artículo 3 del DL 211”.

¹⁸ La FNE anunció en el día de la competencia del año 2018 que estaba trabajando en una guía en esta materia.

¹⁹ FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2020a).

²⁰ YBAR (2022).

- Asimismo, autores han indicado en el mismo sentido que:

“Por ello, resulta evidente que –a diferencia del derecho comparado, [...]– Chile está en deuda hace ya bastante tiempo con una regulación o al menos directrices emanadas de la FNE, para establecer el límite de lo permitido y lo no permitido en materia de acuerdos de colaboración entre competidores”²¹.

- La propia autoridad de competencia –la FNE– ha reconocido, también, los beneficios de los convenios lícitos entre competidores en ciertos casos, indicando lo siguiente:

“estas colaboraciones muchas veces son pro-competitivas. En efecto, los acuerdos de cooperación horizontal pueden dar lugar a beneficios económicos si combinan actividades, conocimientos o activos complementarios. Así, la cooperación horizontal puede ser un medio para compartir el riesgo, ahorrar costos, incrementar las inversiones, agrupar los conocimientos técnicos, aumentar la calidad y variedad del producto y lanzar más rápidamente la innovación”²².

En este sentido, parte de la necesidad de regulación de estos acuerdos provendría de que la autoridad pueda realizar una actividad preventiva respecto de los convenios que se deban presentar para su aprobación, como ocurre actualmente en Chile con las operaciones de concentración que cumplen con ciertas condiciones, desde el año 2017. Así, podría existir un sistema de autorización y fiscalización *ex ante*, en que se deba o pueda pedir voluntariamente a la autoridad de competencia una autorización para celebrar un contrato o documento que contemple un acuerdo o disposiciones de colaboración entre competidores. Esto podría evitar, asimismo, que sea la autoridad de competencia la que tenga que investigar posteriormente, de oficio, o presentar una consulta ante el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC), para revisar y fiscalizar los efectos potencialmente anticompetitivos de un acuerdo, como ha ocurrido antes en ciertos casos en Chile²³.

²¹ TORO, VIERTEL y URETA (2020) p. 3.

²² En investigación reservada sobre condiciones de acceso y competencia en los mercados del gas natural licuado y de electricidad en la zona norte del país, rol FNE 2277-14, Informe de Archivo (2016), citado en TORO, VIERTEL y URETA (2020) pp. 6-7.

²³ Un caso reciente es el que se revisa en TDLC (2024) en una consulta de la FNE sobre operación conjunta de plantas de almacenamiento de combustibles líquidos, ya que varias empresas competidoras participan en contratos que rigen la propiedad y uso compartido de ciertas plantas de almacenamiento de estos combustibles.

Además, desde el punto de vista práctico, en muchos casos es posible que la certeza en las normas o guías sustantivas de la autoridad haga que se presenten ante ella convenios lícitos y beneficiosos para la sociedad, que pueden no estarse celebrando en la actualidad. En el mismo sentido, la autoridad realizaría en este caso, además, una labor de promoción de la libre competencia, al permitir a las partes y a la sociedad en general, delimitar –a través de la evaluación de casos prácticos– el ámbito de posibles acuerdos lícitos o ilícitos, de manera de evitar –preventivamente– la suscripción de estos últimos.

Conforme a lo indicado antes, se debe dar cuenta de la falta de un mecanismo adecuado para la revisión de este tipo de acuerdos en Chile, como se reconoce por la mayoría de los abogados expertos en libre competencia²⁴. En el mismo sentido, la mayor certeza sobre el procedimiento y la vía procesal a seguir y los tiempos estimados de decisión por parte de la autoridad, puede hacer que se lleven a cabo más convenios lícitos entre competidores. No cabe duda de que la diferencia temporal entre seguir un procedimiento de consulta ante el TDLC –como se puede hacer hoy–, y seguir un proceso breve de aprobación ante la FNE –como se propone en este artículo–, podría tener actualmente un marcado efecto disuasivo de la suscripción de potenciales convenios eficientes²⁵. Asimismo, podría tener un efecto disuasivo la redacción actual del art. 3 letra a) respecto de la suscripción de acuerdos eficientes entre competidores. Así, por ejemplo, se podría pensar que la mayoría de los pactos entre competidores menos riesgosos y con beneficios más fáciles de reconocer, pudieran ser decididos en un plazo razonable de tiempo. Por ejemplo, se puede decidir una autorización por la autoridad dentro de un plazo de noventa días hábiles (contados desde la completitud de una potencial notificación de la colaboración lícita a la FNE, pudiéndose incluir cierta flexibilidad en ciertos casos, como para proponer y acordar potenciales medidas de mitigación).

²⁴ En estudio de percepción del año 2024, se indica que Chile sería un país intermedio a alto en Latinoamérica en cuanto al nivel de acuerdo (nota promedio sobre 4, esto es, 4,3 de acuerdo en efecto disuasorio) respecto de que la prohibición de la colusión, en los términos en que este ilícito está regulado en nuestro país, desincentiva los convenios eficientes o procompetitivos entre competidores. Esto consta CeCo (2024) p. 73.

²⁵ Como indica TORO, VIERTEL y URETA (2020) p. 8: “Por otro lado, es evidente también la falta de un mecanismo idóneo al que puedan acudir los agentes ex ante para poder confrontar con la autoridad de libre competencia los riesgos, medidas y eficiencias que el acuerdo producirá. En palabras de la Corte Suprema, falta el mecanismo para ‘acreditar de manera contundente’ las sinergias, traspaso de parte de ellas a los consumidores, etc. Desde ya dejemos asentado que el mecanismo consultivo del artículo 18 N° 2 del DL 211 es en la práctica inviable, por su excesiva duración, por la posibilidad de interferencia estratégica de terceros y por la publicidad de la materia que podría eliminar la ventaja competitiva del acuerdo”.

En un elemento adicional a considerar, es dable esperar que las decisiones de la autoridad sobre este tipo de acuerdos ayuden en el futuro a las empresas a reconocer anticipadamente los límites entre acuerdos lícitos e ilícitos entre competidores, sirviéndola guía de la autoridad como un parámetro conocido al efecto, para que las empresas puedan hacer su propia evaluación previa. Esto, más allá de las naturales diferencias normativas y de hecho (en diversas industrias, por ejemplo) entre los casos y proyectos concretos de colaboración que se evalúan.

En este mismo sentido, es relevante considerar que los convenios entre competidores son mirados, en general, con recelo por la autoridad de competencia, y que su materialización sin una aprobación previa por parte de la autoridad podría en varios casos llegar aún a considerarse como un acuerdo ilícito²⁶. Por esta y otras razones, la necesidad de contar con un procedimiento previo de aprobación de los acuerdos entre competidores parece clara, pudiendo otorgar un marco más claro, cierto y reglado, aún para la potencial etapa de discusión previa de este tipo de posibles colaboraciones²⁷. Ello, además, con la idea de evitar ocasiones de contacto y encuentro entre competidores, sin haberse implementado previamente, por ejemplo, las medidas preventivas y de *compliance* necesarias al efecto.

Por otra parte, cabe señalar que este tema no es precisamente nuevo en nuestro país, ya que han existido varios casos en que se han revisado antes acuerdos potencialmente lícitos entre competidores. A modo de ejemplo, ya el proyecto de generación eléctrica Hidroaysén daba cuenta de la necesidad de contar con un marco normativo al efecto. Este proyecto se revisó y aprobó en una consulta al TDLC, con ciertas condiciones, como se hacía con las operaciones de concentración antes de la entrada en vigencia de la Ley n.º 20.945²⁸. En ese caso, se trataba de un *joint venture* en que las empresas participantes –Colbún y ENDESA– producirían y generarían conjuntamente electricidad a través de ese proyecto a desarrollarse en la XI Región, dejándose la comercialización de lo producido para ser realizada de manera independiente por ambas empresas²⁹.

²⁶ Como ejemplo de este natural recelo a acuerdos entre competidores no aprobados o presentados a la autoridad, se ha indicado lo siguiente: “Así, la Corte Suprema, si bien ha reconocido que ‘los acuerdos entre competidores no sólo son mirados con recelo, sino que aquellos, sin aprobación previa y conforme a las circunstancias, pueden llegar a constituir un ilícito anticompetitivo’, entiende que frente al análisis de tal acuerdo, cabe preguntarse bajo qué parámetros puede aprobarse un acuerdo que, justamente, tiene por objeto coordinar entre empresas competidoras variables competitivas”. Véase TORO, VIERTEL y URETA (2020) p. 7.

²⁷ En el caso de acuerdos entre competidores, podría ser conveniente que las partes tomen ciertas medidas preventivas también en su fase previa, de negociación. Esta recomendación se deriva de que los efectos anticompetitivos pueden producirse también en esta etapa, por ejemplo, si se da en ella el intercambio de información competitivamente sensible.

²⁸ La aprobación consta en TDLC (19/10/2007) Rol NC n.º 134-06.

²⁹ Entre los riesgos considerados en la TDLC (19/10/2007) p. 67 se indicó –entre otros– el siguiente: “la operación entre Endesa y Colbún, de aprobarse lisa y llanamente en los términos

Asimismo, más recientemente, ha sido de público conocimiento el dilatado proceso para la aprobación de acuerdos de vuelos entre LATAM Airlines y American Airlines e Iberia, primero, y después con Delta Airlines. Este último convenio fue aprobado, en definitiva, con medidas de mitigación. Así, en el marco de la revisión del primer acuerdo de LATAM Airlines con American Airlines, tanto el TDLC como la Corte Suprema –que rechazó, en definitiva, el convenio–, establecieron requisitos para que un acuerdo de esta naturaleza pueda ser aprobado, si sus beneficios exceden sus potenciales efectos anticompetitivos^{30,31}. El segundo caso, en que se aprobó por la FNE –en el marco de un acuerdo extrajudicial– un convenio–Joint Business Agreement–entre LATAM y Delta Airlines, da cuenta no solo de las mejoras que implica que sea la FNE la que revise previamente este tipo de acuerdos, sino que, también, que ello se reflejaría también en la flexibilidad de las partes del acuerdo y de la propia FNE para establecer, negociar y explicar adecuadamente las medidas que sean necesarias y proporcionales para mitigar los eventuales riesgos de un convenio de este tipo. Es pertinente recordar que – pese a existir un análisis similar sobre los riesgos del acuerdo –, las medidas adoptadas por el TDLC en el primer caso –el pacto de LATAM Airlines con American Airlines–, fueron consideradas como inadecuadas para mitigar los riesgos por la Corte Suprema³². La revisión y ne-

solicitados, incrementaría dichos riesgos y, en especial, el de que tales empresas coordinen, tácita o explícitamente, sus futuras conductas e inversiones y, en consecuencia, posterguen estas últimas. En particular, si se postergan inversiones que constituyan tecnologías de base, como es el caso de las hidráulicas con alto factor de planta, se restringiría la oferta de energía de menor costo operacional y, con ello, se alteraría la determinación de precios a nivel de generación”. Por este y otros riesgos, se indicó que se debieran establecer condiciones para la aprobación de la colaboración en *joint venture* de las partes, las que se detallan en la propia resolución antes indicada. Y en la p. 73 concluye: “En síntesis, si las consultantes desean llevar adelante la operación sometida al conocimiento de este Tribunal, deberán cumplir con las condiciones que se establecen en lo resolutivo, las que están relacionadas de modo tal que deben ser cumplidas copulativamente, en consideración al objetivo de incrementar la disputabilidad del segmento de generación de energía de base, como vía idónea para mitigar los riesgos que genera la operación consultada”.

³⁰ Como indica IGLESIAS (2021) p. 2: “En general, el análisis de un acuerdo de cooperación horizontal (ACH) supone balancear sus efectos pro-competitivos con sus efectos anticompetitivos. Así, los ACH lícitos serán aquellos en que la cooperación produzca eficiencias que no puedan ser alcanzadas de no mediar dicha cooperación y que, además, superen los riesgos anticompetitivos que ella misma produce”.

³¹ El TDLC (31/10/2018) rol NC n.º 434-16 fue consultado respecto de un acuerdo de Joint Business Agreement, entre LATAM Airlines y American Airlines, relativo al transporte aéreo de pasajeros y carga entre Sudamérica y Estados Unidos. En su resolución 54/2018, determinó que los acuerdos se ajustaban al DL211, si se cumple con un conjunto de medidas de mitigación que estableció la autoridad. La resolución del TDLC fue luego revocada por la CORTE SUPREMA (23/05/2019) rol 31502- 2018.

³² Como indican TORO, VIERTEL y URETA (2020) p. 8: “En efecto, la Corte Suprema señaló que ‘no explica el tribunal [TDL] cómo las medidas de mitigación compensan efectivamente los ries-

gociación previa de las medidas con la FNE y su explicación adecuada en un posible informe sobre los efectos competitivos de este –por parte de la misma autoridad– pueden efectivamente subsanar problemas como la asimetría de información o la diferencia en la evaluación de las medidas, de que habría dado cuenta el análisis posterior, por parte de la Corte Suprema. Como se indicó sobre esta diferencia entre el TDLC y la Corte Suprema:

“Esta discrepancia en las apreciaciones del TDLC y la Corte Suprema tiene su origen en la falta de regulación en Chile de los acuerdos lícitos de colaboración entre competidores”³³.

Por otra parte, el segundo acuerdo, de LATAM Airlines con Delta Airlines, da cuenta de ciertas consideraciones relevantes para la revisión de colaboraciones entre competidores en ciertas rutas aéreas en este caso. La primera es que los acuerdos de colaboración podrían estar relacionados con convenios y relaciones más amplios entre las empresas, como era en este caso, por ejemplo, la adquisición por Delta de un 20% de las acciones de LATAM, pasando de este modo Delta a participar en su propiedad. Así, sería lógico que la entidad que revisa la información sobre la adquisición de participación en competidores –conforme al art. 4 bis del DL211–, sea la misma que revise también un acuerdo de colaboración entre ellas. Una segunda consideración, es que la FNE –al revisar actualmente operaciones de concentración y fiscalizar potenciales carteles y conductas antimonopólicas– sería una autoridad adecuada, por su conocimiento de diferentes industrias, para revisar los potenciales efectos, riesgos y beneficios de convenios de colaboración horizontales. Una última observación es que la FNE se encontraría mejor preparada para llegar a potenciales acuerdos sobre las medidas de mitigación de los riesgos competitivos de convenios como este (considerando, también, los efectos conjuntos de otros acuerdos paralelos, como ocurrió en este caso), si el procedimiento y estándares aplicables estuvieran regulados –ya sea en la ley o en una guía que ella misma pueda dictar a futuro–. La aprobación de este acuerdo por el TDLC se sujetó a condiciones, relacionadas, además, a otros acuerdos paralelos suscritos entre las partes³⁴.

gos que no son mitigados por las eficiencias’. A mayor abundamiento, la Corte Suprema enfatiza: ‘se debe señalar que en el análisis realizado por esta Corte, se ha concluido que las medidas de mitigación decretadas por el TDLC son insuficientes para contener y neutralizar los riesgos detectados’ ”. CORTE SUPREMA (23/05/2019) rol 31502- 2018 c 24.

³³ TORO, VIERTEL y URETA (2020) p. 2.

³⁴ Se indica en el acuerdo de las partes con la FNE lo siguiente, como conclusión: “En razón de lo anteriormente expuesto y en virtud del análisis desarrollado en el presente Informe, es que esta Fiscalía estima que las Medidas ofrecidas por Delta y LATAM son proporcionales a los riesgos identificados, idóneas, suficientes y efectivas para mitigar dichos riesgos y a su vez factibles de implementar, ejecutar y monitorear, determinándose en definitiva que, con su implementación, ni la

Asimismo, otro caso relevante es el que se dio con ocasión de una nueva ley que requería el reciclaje de plásticos por parte de cierto tipo de empresas, entre ellas las embotelladoras, para cuyo cumplimiento se presentó ante la FNE un acuerdo entre las principales empresas productoras de bebidas de Chile. Pese al evidente beneficio potencial de este tipo de acuerdos, para colaborar en la sustentabilidad y lograr un mayor reciclaje de envases PET, la respuesta de la autoridad fue negativa, por razones legales y formales. Esto, dado que la colaboración se presentó en el marco de la revisión de operaciones de concentración, y el *joint venture* que se formaría para estos efectos no se estimó que cumpliría con los requisitos para ser considerado una operación de este tipo, por no cumplir con los requisitos de independencia respecto de los constituyentes. Este caso ilustra la necesidad de contar con una regulación diferente y más amplia para evaluar este tipo de relaciones lícitas entre competidores, que presenten beneficios probables, con riesgos de competencia revisados y acotados previamente, en lo posible, por la autoridad³⁵.

Asimismo, un convenio de *joint venture*, aprobado en otro caso por la FNE en el marco de la revisión de una operación de concentración, dio cuenta de los beneficios potenciales de un acuerdo entre competidores. En ese caso, se trataba de una colaboración para establecer –entre diferentes puertos y navieras portacontenedores internacionales–, un sistema para que –a través del uso de tecnología de *blockchain*– se pudiera construir y generar una plataforma para compartir datos y documentos de modo de agilizar el transporte marítimo, proveer una mejor visibilidad de la carga marítima y de los trámites para el transporte de mercaderías por esta vía. Las potenciales ganancias en eficiencia de un proyecto

Adquisición de PM, ni el JVA, ni el Financiamiento DIP ni los ACC que se implementen en forma independiente del JVA, afectarían en forma relevante la competencia”. Véase FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2021a) p. 111.

³⁵ Como expone YBAR (2022) p. 27: “Como consecuencia de la aprobación del proyecto de ley que obliga a incorporar un porcentaje de plástico reciclado en la composición de las botellas plásticas desechables, filiales de embotelladoras de Coca Cola y CCU decidieron notificar a la Fiscalía Nacional Económica, para su aprobación, un *joint venture* destinado a implementar conjuntamente una planta de plástico PET reciclado. La FNE, sobre la base de argumentos formales, se negó a conocer de dicho negocio en el marco del procedimiento de control obligatorio de concentraciones. Seguidamente, las notificantes se desistieron de la transacción”. Véase al efecto FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2021b) p. 13, que indica sobre este caso lo siguiente, para rechazar que se trate de una operación de concentración: “Que, consecuentemente, es posible afirmar que la Nueva Entidad no es capaz de operar independientemente en el mercado atendidas las condiciones del *joint venture* y de las Partes y los agentes económicos relacionados que se ubican aguas abajo. La demanda de los Constituyentes es elemental para la funcionalidad de la nueva entidad, sin que existan terceros capaces de demandar del *joint venture* lo suficiente como para permitir su autonomía económica, aún en el escenario en que, tal como lo hace el MoU, se reserve un [15-25]% de forma prioritaria a terceros”.

como este serían relevantes, según las partes, pese a los riesgos de coordinación que se pudieran generar, como se dio cuenta en el informe de esta operación³⁶.

A modo de resumen, parte de la conveniencia de contar con un procedimiento y con criterios reglados para la evaluación preventiva de este tipo de acuerdos potencialmente beneficiosos entre competidores, serían los siguientes:

- La existencia de una vía más comprensiva y amplia para la revisión de estos convenios de colaboración lícitos entre competidores, que supere la actual asimetría y potencial conveniencia de presentar formalmente este tipo de acuerdos como un *joint venture*, en un proceso de evaluación de una operación de concentración del título IV del DL211, en caso de conformarse una entidad permanente e independiente de las partes que lo constituyen.
- La conveniencia de contar con certeza respecto a los criterios de la autoridad de competencia, respecto a cómo se considerarán en una revisión las eficiencias y beneficios, los riesgos y las potenciales medidas de mitigación, para que estos acuerdos puedan ser aprobados. Así, se evitarían asimetrías en la evaluación por parte de las autoridades, como la ilustrada en el caso de los convenios antes comentados de LATAM Airlines respecto a las medidas adecuadas para mitigar los riesgos competitivos detectados.
- La necesidad de certeza para las partes de una colaboración, respecto de la delimitación de qué acuerdos no se encuentran en riesgo de ser considerados como ilícitos por la aplicación de lo dispuesto en el art. 3 letra a) del DL 211, de modo de poderse conocer los criterios que se utilizarán por parte de la autoridad para evaluarlos. Esto, sin perjuicio, lógicamente, de la libertad de la autoridad para fiscalizar y perseguir acuerdos que estime como ilícitos, entre competidores.

II. REVISIÓN DEL POSIBLE MECANISMO DE EVALUACIÓN POR LA AUTORIDAD Y DE LOS CRITERIOS NORMATIVOS PARA LA EVALUACIÓN DE ACUERDOS LÍCITOS ENTRE COMPETIDORES

Un posible sistema a evaluar en Chile sería el otorgar a la autoridad de competencia, la FNE, la autorización legal para que pueda revisar acuerdos entre

³⁶ Véase al efecto FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2020c). En este caso, la FNE concluyó en el marco de su análisis de esta operación de *joint venture* (p. 18), que: “[...] la Operación no implica la pérdida de un competidor potencial en el mercado, ni que la Nueva Entidad pueda facilitar el comportamiento coordinado entre las Constituyentes Navieras, miembros del JV, esta División ha llegado a la conclusión que la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia”.

competidores y sus beneficios y riesgos –directos o indirectos–, en un plazo razonable de tiempo, por ejemplo, noventa días hábiles en los casos más simples³⁷. Cabe señalar que este sistema ya opera en otros países³⁸. Además, en nuestro país habría una vía abierta para hacerlo, pero no se ha establecido un régimen claro en cuanto al procedimiento y estándar de revisión aplicable^{39, 40}. El mecanismo podría ser uno similar –con los cambios que sean necesarios para la evaluación de los diferentes riesgos competitivos– al contemplado en el título IV: “De las operaciones de concentración” del DL 211⁴¹. Se puede, asimismo, establecer la seguridad para las partes de que los acuerdos revisados por la FNE preventivamente no acarrearán responsabilidad posteriormente, en los términos del art. 32 del DL 211⁴², incluyendo un título relativo a la revisión de este

³⁷ Se habla de riesgos directos de un acuerdo cuando son los propios efectos restrictivos del mismo convenio. Por ejemplo, si el acuerdo puede –por sí mismo– impedir, restringir o entorpecer la libre competencia o tender a producir esos efectos. Se hace referencia a efectos indirectos de un acuerdo, cuando los efectos restrictivos anticompetitivos se producen en mercados en que debiera existir una competencia entre las partes (así, en mercados en que no debiera operar el acuerdo, se podría generar una mayor posibilidad de coordinar la actuación de las partes, dado el traspaso de información entre ellas, por ejemplo).

³⁸ Por ejemplo, se indica respecto al sistema operante en Nueva Zelanda, lo siguiente: “Por otro lado, existe un sistema de fiscalización *ex ante*, mediante el cual se solicita a la autoridad de competencia una autorización previa para celebrar un contrato con disposiciones que establecen acuerdos entre competidores. Según la ‘Guía de Colaboración entre Competidores’, se admitirán disposiciones que disminuyan la competencia en cuanto produzcan beneficios para los consumidores que superen los riesgos”. Véase TORO, VIERTEL y URETA (2020) p. 6.

³⁹ FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2017) en su número 43 dispone: “En cualquier caso, todo hecho, acto o convención, o conjunto de ellos, que no califique como operación de concentración, podrá igualmente ser evaluado por esta Fiscalía bajo otros regímenes, según las reglas generales en caso de que este impida, restrinja o entorpezca la libre competencia, o que tienda a producir dichos efectos”.

⁴⁰ Además, la misma CORTE SUPREMA (23/05/2019) rol 31502- 2018 c. 18 ha señalado indirectamente que se podría considerar en la evaluación de este tipo de acuerdos de colaboración entre los competidores, el hecho que se haya consultado previamente a la autoridad: “[...] Es así como, en nuestra legislación, los acuerdos entre competidores no sólo son mirados con recelo, sino que aquellos, sin aprobación previa y conforme a las circunstancias, pueden llegar a constituir un ilícito anticompetitivo, establecido en el artículo 3°, inciso segundo, letra a), del Decreto Ley N° 211 [...]”. La sentencia antes citada es sobre reclamaciones contra la Resolución rol n.° 54/2018, relacionada con acuerdos comerciales entre LATAM Airlines Group (LATAM), American Airlines Inc. y otras aerolíneas.

⁴¹ Como se indica en COMISIÓN EUROPEA (2011) párrafo 21: “El análisis de los acuerdos de cooperación horizontal tiene ciertos elementos comunes con el análisis de las concentraciones horizontales en cuanto a los efectos restrictivos potenciales, en especial por lo que se refiere a las empresas en participación”.

⁴² Cabe comentar que este art. 32 del DL 211 fue modificado para incluir expresamente en la exención de responsabilidad las decisiones tomadas previa revisión realizada por la FNE en las

tipo de convenios entre competidores. En todo caso, debería darse a la autoridad mayores plazos para la revisión de los acuerdos –por ejemplo, para contar con la opinión respecto a los riesgos de coordinación de las divisiones correspondientes de la FNE–, así como proveer a la FNE de mayores recursos y personal para revisar estos convenios. Además, como parte de esta regulación, se ha señalado en una ocasión que la autorización de un acuerdo se podría dar de manera temporal⁴³, lo que puede ser una posibilidad a explorar en ciertos casos⁴⁴.

Por otra parte, una alternativa a la regulación legal de este tipo de acuerdos en el DL211 podría ser la redacción de criterios generales internos de la FNE –contenidos en una guía, por ejemplo–, que esta autoridad utilice en el caso de que las partes sometan un acuerdo horizontal voluntariamente a su aprobación. Este es el caso –entendiendo–, del proyecto de guía recién propuesto por la autoridad de competencia en Perú, que da cuenta de los criterios y estándares de evaluación de acuerdos lícitos entre competidores⁴⁵. Como se ha indicado antes, la conveniencia de una regulación de los convenios de colaboración lícita entre competidores ha sido destacada por autores y expertos en libre competencia en Chile⁴⁶, que no debiera quedarse atrás de los países vecinos en este tema.

operaciones de concentración. Esto se puede replicar, con los cambios y prevenciones que sean necesarias, incluyendo a los acuerdos entre competidores aprobados previamente por la autoridad de competencia en esta posible nueva exención.

⁴³ El TDLC se ha pronunciado en el sentido que podría someter una eventual autorización de este tipo de acuerdos a una limitación de carácter temporal, con el fin de reevaluar los efectos del mismo. Véase TDLC (31/10/2018) rol NC n.º 434-16 c. 17 dispone: “Asimismo, el hecho que no se trate de una fusión acarrea otras dos consecuencias. [...]. Segundo, importa una marcada inclinación a someter una eventual autorización a una limitación de carácter temporal, con el fin de reevaluar los efectos de los acuerdos y las medidas de mitigación que puedan haber sido impuestas”.

⁴⁴ Esta posibilidad de revocación de la autorización sería una diferencia con las operaciones de concentración, ya que el análisis prospectivo que hace la autoridad podría hacerse sujeto a la posibilidad de revisión y de eventual revocación de la autorización para continuar con el acuerdo, en razón de sus efectos restrictivos efectivos para la competencia. De este modo, las decisiones de las autoridades sobre este tipo de convenios podrían estar sujetas, al menos en teoría y en ciertos casos, a una menor posibilidad de errores que tengan efectos permanentes sobre los mercados. Esta sería una de las varias razones de por qué convendría establecer un mecanismo que le permita a la autoridad revisar preventivamente este tipo de acuerdos.

⁴⁵ Véase INDECOPI Y EL BANCO MUNDIAL (2025). Para un mayor detalle sobre este proyecto de guía, véase al efecto el artículo publicado por CECo PERÚ (2025).

⁴⁶ Por ejemplo, se ha indicado al efecto lo siguiente sobre la falta de normativa aplicable a estos acuerdos: “Este dilema debe plantearnos la necesidad de modificar nuestra ley de competencia, incorporando en esta un mecanismo de control voluntario de acuerdos de colaboración que, siguiendo el exitoso modelo del sistema de control de concentraciones, permita a la FNE otorgar autorizaciones por lapsos definidos de tiempo (a diferencia de una concentración económica, cuya

Conforme a lo antes señalado, pese a no existir en Chile una norma legal o una guía al efecto, se ha llegado a la conclusión práctica que se debiera poder revisar la pertinencia de aprobar acuerdos entre competidores que no se traten de carteles duros o de acuerdos prohibidos (por ejemplo, conforme al texto del art. 3 letra a) del DL 11), y que representen beneficios o eficiencias para la sociedad, traspasables a los consumidores. Como señala la propia FNE:

“Para determinar la licitud o ilicitud de un acuerdo de colaboración entre competidores, debe realizarse un ejercicio de balance o ponderación de sus efectos, eficiencias y riesgos”⁴⁷.

Esto hace sentido en varios casos, por ejemplo, en el caso de que se generen mayores eficiencias por la existencia de efectos de red o economías de otro tipo, como podría ser el caso de los acuerdos entre aerolíneas o entre empresas navieras⁴⁸.

Como ha indicado la propia FNE con ocasión de la crisis del COVID-19:

“Para determinar la licitud o ilicitud de un acuerdo de colaboración entre competidores, debe realizarse un ejercicio de balance o ponderación de sus efectos, eficiencias y riesgos. Si un acuerdo de colaboración entre competidores genera eficiencias, éstas son mayores a sus riesgos anticompetitivos, se adoptan mecanismos para restringir al máximo la interacción entre los competidores y no existe un mecanismo menos lesivo de la competencia para alcanzar dichas eficiencias que su celebración, siendo por tanto necesario, un acuerdo de colaboración entre competidores, sería lícito conforme al DL 211”⁴⁹.

Así, la FNE podría revisar en dos etapas este tipo de acuerdos, para determinar primero si el mismo convenio –siempre que no sea considerado colu-

aprobación es definitiva y permanente), imponiendo medidas de resguardo, de ser necesario; y a sus ejecutores, la tranquilidad de promover acuerdos socialmente beneficiosos sin el fantasma de la responsabilidad en esta sede”. Véase YBAR (2022) p. 28.

⁴⁷ Véase FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2020a).

⁴⁸ Por ejemplo, se ha indicado respecto a la industria naviera lo siguiente: “De hecho la experiencia comparada admite abiertamente estas prácticas en algunos mercados, como lo son las “conferencias navieras”, que de hecho han sido conocidas y aceptadas por el TDLC a propósito de la ERN 14-12, que aceptó la participación de las empresas chilenas en acuerdos navieros de flete, sin que ello impidiera luego al TDLC conocer y juzgar prácticas restrictivas cometidas por empresas navieras que ejerzan actividades en Chile, o cuyos actos produzcan efectos en Chile, sea que participen o no en una Conferencia, Consorcio o Convenio de Pool. Cuestión que de hecho ocurrió con la causa contenciosa Rol N° 292-15”. Véase TORO, VIERTEL y URETA (2020) pp. 4-5.

⁴⁹ Véase FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2020a).

sivo o una práctica concertada ilícita⁵⁰– puede potencialmente restringir la libre competencia⁵¹ y, en caso de determinar en definitiva que el acuerdo es restrictivo⁵², evaluarse en segundo término los beneficios del mismo, de manera que se puedan compensar adecuada y suficientemente los efectos lesivos o restrictivos a la competencia. En el caso del proyecto de Guía emitida en Perú, también se establece la existencia de dos etapas de revisión de los acuerdos de colaboración⁵³.

Estas etapas de revisión propuestas se establecen, asimismo, en la Unión Europea (UE), de la siguiente manera:

“La evaluación con arreglo al artículo 101 consta de dos fases. La primera, [...], evalúa si un acuerdo entre empresas [...] tiene un objeto contrario a la competencia o unos efectos reales o potenciales restrictivos de la competencia”.

⁵⁰ De aquellas prácticas concertadas que confieren poder de mercado a las partes, y que consistan en determinar condiciones de comercialización o excluir a competidores actuales o potenciales, en los términos del art. 3 letra a) del DL211.

⁵¹ De todos modos, se debiera evaluar antes, si no se trata de un acuerdo ilícito entre competidores, lo que se daría en el caso de convenios de los establecidos en el art. 3.º, inciso segundo, letra a), del Decreto Ley n.º 211. Estos casos serían de ilícitos *per se* anticompetitivos. Por ejemplo, en FEDERAL TRADE COMMISSION AND THE U.S. DEPARTMENT OF JUSTICE (2000) p. 3 se señala lo siguiente: “Acuerdos desafiados como ilegales *per se*. Los acuerdos de un tipo que siempre o casi siempre tienden a aumentar el precio o a reducir la producción son ilegales *per se*. [...] Los tribunales presumen de manera concluyente que dichos acuerdos, una vez identificados, son ilegales, sin indagar sobre sus supuestos fines comerciales, daños anticompetitivos, beneficios pro competitivos o efectos competitivos generales”. En el mismo sentido, en Estados Unidos se descarta, primero, que no se trate de acuerdos ilícitos *per se*, antes de revisar que los convenios tengan objeto o efectos benéficos, a la luz del estándar de la regla de razón. Véase *op. cit.*

⁵² Para determinar si el acuerdo es restrictivo de la competencia, se puede atender a su naturaleza, características, objeto del negocio, efectos en variables competitivas, duración, y a otras consideraciones relevantes, como la aptitud restrictiva de la competencia o el nivel de integración de las partes, así como a la independencia y nivel de competencia remanente entre las partes. Esto, conforme a lo que se establezca y derive de la suscripción de cada acuerdo. En todo caso, las restricciones competitivas que se deriven de un convenio debieran ser accesorias y proporcionales al objeto procompetitivo o beneficioso del acuerdo. Estas características se reconocen en INDECOPI Y EL BANCO MUNDIAL (2025). Asimismo, la revisión de este carácter restrictivo de la competencia dependería también del tipo de convenio de colaboración de que se trate.

⁵³ Se establecería en el proyecto de Guía propuesto en Perú, lo siguiente: “Para poder saber si es que un acuerdo de colaboración horizontal es lícito, la Guía del Indecopi propone un análisis en dos niveles: en el primer nivel, se examina si es que el acuerdo es, en principio, admisible desde la perspectiva legal, y luego, en el segundo nivel, se evalúan con más a profundidad los efectos del acuerdo en la competencia, sus eficiencias y las posibles ganancias en el bienestar de los consumidores”. Véase INDECOPI Y EL BANCO MUNDIAL (2025). Véase CECo PERÚ (2025) p. 1.

La segunda fase, en caso de determinarse que hay un acuerdo que es restrictivo de la competencia:

“consiste en determinar los beneficios para la competencia de ese acuerdo y en evaluar si esos efectos favorables a la competencia compensan los efectos restrictivos de la competencia”⁵⁴.

La carga de la prueba de los beneficios y de la compensación de los efectos restrictivos de la competencia, es de las partes⁵⁵. Así, en la UE, se prohíben los acuerdos que tengan por objetivo o efecto restringir la competencia. Se entiende por restricciones de la competencia por el objeto aquellas que por su propia naturaleza poseen el potencial de restringir la competencia⁵⁶. Cuando un acuerdo no sea restrictivo de la competencia por su objeto, debe examinarse si tiene efectos restrictivos de la competencia sensibles. Así, el acuerdo debe tener al menos efectos anticompetitivos probables⁵⁷. En todo caso, las partes deben, para probar los beneficios de un convenio y sus efectos compensatorios, cumplir con ciertos requisitos⁵⁸.

En el mismo sentido, el TDLC en Chile habría sostenido una postura que puede entenderse como similar, indicando lo siguiente:

⁵⁴ En COMISIÓN EUROPEA (2011) párrafo 20.

⁵⁵ Se indica al efecto lo siguiente: “Por lo tanto, los argumentos de hecho y las pruebas presentadas por la empresa o empresas deben permitir a la Comisión llegar a la convicción de que es suficientemente probable que el acuerdo en cuestión produzca efectos favorables a la competencia o de que no lo es [...]”. En COMISIÓN EUROPEA (2011) párrafo 48.

⁵⁶ Se establece sobre este tema lo siguiente: “La naturaleza y el contenido de un acuerdo guardan relación con elementos tales como el ámbito y el objetivo de la cooperación, la competencia entre las partes y el alcance de la combinación de sus actividades. Esos elementos determinan los tipos de posibles problemas de competencia que pueden derivarse de un acuerdo de cooperación horizontal”. En COMISIÓN EUROPEA (2011), párrafo 32. Lo que se quiere determinar es la pérdida de independencia competitiva de las partes, ya sea porque limita la posibilidad de las partes de competir entre sí o con terceros, porque aporta activos relevantes que reducen su capacidad competitiva independiente o, bien, porque aporta recursos financieros relevantes.

⁵⁷ Se indica al efecto lo siguiente: “Para que un acuerdo tenga efectos restrictivos de la competencia [...], debe tener un impacto negativo apreciable, real o probable, por lo menos en uno de los parámetros de la competencia del mercado, tales como el precio, la producción, la calidad de los productos, la variedad de productos y la innovación”. En COMISIÓN EUROPEA (2011), párrafo 27.

⁵⁸ Los requisitos de las Directrices UE son los siguientes: (i) los acuerdos deben contribuir a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico, es decir deben generar mejoras de eficiencia; (ii) las restricciones deben ser indispensables para alcanzar esos objetivos (mejoras de eficiencia); (iii) debe reservarse a los consumidores una participación equitativa en el beneficio resultante; (iv) el acuerdo no debe ofrecer a las empresas la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos de que se trate. En COMISIÓN EUROPEA (2011), párrafo 49.

“aún cuando en términos generales los acuerdos entre competidores son mirados con sospecha por el derecho de la competencia, siendo fuerte la presunción en su contra, ellos no siempre son dañinos. En efecto, tales acuerdos bien pueden permitir a un grupo de firmas llevar a cabo actividades de forma más eficiente, sea por la escala alcanzada; por la reducción en costos informacionales, de transacción, de marketing (a través de la integración de promoción y avisaje) u otros; o por eliminar problemas tales como el *free riding*”⁵⁹.

En el mismo sentido –de una potencial licitud de los acuerdos– se ha pronunciado la Corte Suprema en Chile, en un caso, en el marco de la revisión del acuerdo entre LATAM Airlines y American Airlines, ya mencionado en este artículo⁶⁰.

Sobre el tema del estándar aplicable a la revisión de los acuerdos entre competidores, se puede indicar, en resumen, lo siguiente:

- Sobre el estándar aplicable, el TDLC ha señalado en un caso particular que, pese a las similitudes de un acuerdo lícito entre competidores con una operación de concentración, no se podría utilizar, sin un mayor análisis, el estándar sustancial propio de una operación de concentración⁶¹.
- Asimismo, la Corte Suprema ha señalado, por una parte, que este tipo de acuerdos, sin aprobación previa y en determinadas circunstancias, puede constituir un ilícito anticompetitivo, conforme a lo dispuesto en el art. 3 letra a) del DL211. Pese a ello, la misma Corte Suprema indicó a continuación que habría beneficios de un convenio como el

⁵⁹ Iglesias (2021) p. 7. La referencia es al TDLC (31/10/2018) rol NC n.º 434-16 c. 13.

⁶⁰ Como indica TORO, VIERTEL y URETA (2020) p. 8: “Finalmente, la Corte Suprema ha resuelto que: [...] se debe ser enfático en señalar que esta Corte no se opone a la aprobación de este tipo de acuerdos, empero, para que aquello ocurra se debe acreditar de manera contundente que existe un beneficio cierto que será traspasado a los consumidores y que el potencial riesgo que su naturaleza conlleva se neutraliza por las eficiencias sumadas a las medidas o condiciones de mitigación”.

⁶¹ TDLC (31/10/2018) rol NC n.º 434-16 c. 16 dispone: “En lo que respecta a los hechos, el análisis recae en establecer los riesgos y beneficios asociados a los acuerdos y determinar si estos últimos son superiores a los primeros. Este es ciertamente un análisis estructural similar al realizado durante un control de concentraciones, particularmente en casos como el presente, donde los acuerdos permiten a las partes coordinar precios y, al mismo tiempo, tienen el potencial de producir eficiencias sustanciales. Sin embargo, dado que se trata de acuerdos entre competidores, no es correcto acudir a estándares jurídicos relacionados específicamente con dicho control, tales como el estándar sustantivo aplicable, [...]. Por el contrario, atendidas tanto la complejidad de los acuerdos como el hecho que posean un gran potencial dañino, y que las posibilidades de comprobar los beneficios se vean disminuidas por las asimetrías de información existentes, la medición de riesgos y beneficios debe ser particularmente cuidadosa”.

revisado –en este caso eficiencias en una industria de redes, como es el mercado de transporte aéreo–, que pueden justificar que no se aplique la regla *per se* dispuesta en la norma antes mencionada⁶². Así, la regla *per se* de ilegalidad no se habría aplicado de manera automática, antes de realizar un examen de fondo del acuerdo en cuestión y de sus efectos. Se pudiera, en este sentido, indicar en lo posible en qué casos generales se aplicaría la regla *per se* del art. 3 letra a) del DL 211, que entiendo que sería cuando no existe –conforme a la experiencia de la autoridad– una justificación real y procompetitiva asociada al acuerdo. Y que se da, además, cuando un acuerdo puede ser incluido en las descripciones normativas que establece ese artículo.

- Así, las decisiones antes señaladas respecto al estándar de revisión de los acuerdos entre competidores harían recomendable, si se estima necesario, precisar la postura de la autoridad sobre dicho estándar, de manera de proveer a las partes que quieran celebrar este tipo de convenios, de criterios más generales sobre los mismos y sobre sus potenciales efectos competitivos. Ello se podría hacer siguiendo, por ejemplo, algunos criterios generales enunciados en guías comparadas (como puede ser el caso de la Guía de la UE con directrices sobre la aplicabilidad del art. 101 del TFUE a los acuerdos de cooperación horizontal, en adelante las Directrices UE; o también los cambios que se hagan a la guía de los Estados Unidos del año 2001, en revisión en este momento)⁶³.

⁶² CORTE SUPREMA (23/05/2019) rol n.º 31.502 c. 12 indica: “Pues bien, en el caso concreto, para comprender la razón por la que no se aplica ipso facto la regla *per se* del artículo 3º antes mencionado, resulta trascendente atender a la naturaleza de la industria del transporte aéreo que, como se dijo, es una industria de redes, pues aquello determina que este tipo de acuerdos pueden ser necesarios no sólo para las empresas, sino que puedan además generar eficiencias que se traspasaran directamente a los consumidores y que, en consecuencia, hagan aconsejable la aprobación de la operación, pues los beneficios que de ella deriven pueden, teóricamente, ser mayores a los riesgos que la operación en sí determina. De esta forma, entiende esta Corte, que el quid del asunto radica en determinar si la operación presenta beneficios concretos y específicos que aconsejen su aprobación, cuestión que implica establecer si, efectivamente, la operación coordinada entre los competidores acarrea eficiencias tan significativas que neutralizan cualquier tipo de riesgo, pues sólo de esta forma se establecerá que el acuerdo es, como lo señalaron las partes, pro competitivo, pues esta situación es la que permite soslayar la regla prevista en el artículo 3º, inciso segundo, letra a) del Decreto Ley N° 211”.

⁶³ También FEDERAL TRADE COMMISSION AND THE U.S. DEPARTMENT OF JUSTICE (2000) podría ofrecer una alternativa realista del estándar de revisión de los acuerdos. Esto, porque consideraría de manera apropiada las diferencias entre un acuerdo entre competidores y una operación de concentración, por un lado, y, por otro, también consideraría la diferencia entre un convenio entre competidores lícito y los casos en que este se debiera considerar como anticompetitivo (ya sea porque su objeto principal es anticompetitivo o, bien, porque afecta variables competitivas re-

- Cabe considerar, además, que, tanto en la Unión Europea como en Estados Unidos, se haría, primero, un examen de si el convenio de colaboración sería un acuerdo ilícito *per se*⁶⁴.
- De este modo, una manera de precisar la diferencia entre acuerdos considerados como anticompetitivos y otros que podrían tener beneficios asociados sería esta: separar las etapas de análisis de este tipo de acuerdos, considerando, primero, si se trata de convenios prohibidos conforme a lo dispuesto en el art. 3 letra a) del DL 211, para después, en caso de que no lo sean, y en caso que los acuerdos puedan presentar beneficios o eficiencias relevantes, entrar a un análisis más detallado y flexible del pacto en particular y de sus potenciales restricciones competitivas. Este análisis se puede hacer bajo una regla de razón, evaluando aspectos similares a los que se consideran para el análisis de una operación de concentración, pero que también tomen en cuenta las diferencias entre dichas operaciones y la realidad de un acuerdo entre competidores, que puede hacer necesario tratar ciertos temas y riesgos de manera diferente⁶⁵.
- Finalmente, se podría indicar –en la ley o en la guía que se dicte al efecto– de quién sería la carga de la prueba de que el acuerdo no tiene la aptitud para afectar la competencia, en términos generales. En este sentido,

levantantes para que exista competencia entre las partes del acuerdo, sin ofrecer, en cambio, eficiencias o beneficios asociados).

⁶⁴ En Estados Unidos, el estándar aplicable a este tipo de acuerdos se basa en un examen doble, por etapas. Primero, se establece si el acuerdo pudiera ser considerado como ilegal *per se*. Después, se analizan los convenios no considerados como ilegales *per se*, bajo un estándar de la regla de razón. Véase al efecto FEDERAL TRADE COMMISSION AND THE U.S. DEPARTMENT OF JUSTICE (2000) p. 3, bajo el título denominado *Overview of Analytical Framework*. Aquí se establece: “La Corte Suprema utiliza dos tipos de análisis para determinar la legalidad de un acuerdo entre competidores: la regla *per se* y la regla de la razón. Ciertos tipos de acuerdos es tan probable que produzcan daños a la competencia y que no tengan un beneficio pro competitivo significativo, que no justifican el tiempo y los gastos necesarios para realizar una investigación detallada de sus efectos. Una vez identificados, tales acuerdos son impugnados como ilegales *per se*. Todos los demás acuerdos se evalúan bajo la regla de la razón, que implica una investigación objetiva del efecto competitivo general de un acuerdo. Como ha explicado la Corte Suprema, el análisis de la regla de la razón implica una investigación flexible y varía en enfoque y detalle según la naturaleza del acuerdo y las circunstancias del mercado”.

⁶⁵ Como ejemplos de estas diferencias, se pueden indicar: la existencia de competencia remanente, el plazo de duración y la eventual revocabilidad del acuerdo, la necesidad de tratar el tema del potencial intercambio de información entre las partes, la necesidad de considerar los factores que inciden en la habilidad e incentivos de las partes del convenio y de la entidad en colaboración para competir entre ellas, entre otros factores a revisar. También se debiera evaluar la existencia de las eficiencias y beneficios del acuerdo, así como de su potencial traspaso a los consumidores.

el TDLC ha reconocido que serían las partes en este tipo de acuerdos las que debieran probar que no se imponen restricciones indebidas a la competencia, que deban ser remediadas. Este es el mismo criterio aplicado en la Unión Europea, como se ha indicado antes.

Por otra parte, se debe reconocer que las decisiones previas de las autoridades en Chile parecerían ser consistentes –en general– con las normas y guías comparadas sobre acuerdos lícitos entre competidores, pese a la falta de regulación en Chile, antes señalada⁶⁶. En este sentido, como se ha hecho por parte de la FNE en otros ámbitos, estas guías y directrices comparadas podrían servir de punto de referencia para la revisión de los efectos de los acuerdos entre competidores en Chile, sujeto a la consideración de las diferencias normativas y de hecho que sean necesarias de atender específicamente en nuestro país⁶⁷.

Asimismo, se puede observar que los criterios seguidos por las autoridades en Chile han tendido a ser generales, como ocurre en la Unión Europea, que establece que los convenios entre competidores deben contribuir a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico. Esto, pese a que se puede incluir, también, consideraciones específicas o de normas especiales para que se puedan aprobar ciertos tipos específicos de acuerdos, de innovación y desarrollo, por ejemplo. Estos comentarios u observaciones específicos se pueden relacionar con la visión de la autoridad respecto de los beneficios, eficiencias o riesgos característicos de algún tipo particular de colaboración lícita.

En todo caso, cabe observar que una guía debe evitar que se produzcan efectos contrarios a la competencia⁶⁸, lo que puede hacer de la revisión de estos

⁶⁶ Como indica TORO, VIERTEL y URETA (2020) p. 5: “La normativa comparada es similar a lo que ha establecido la jurisprudencia reciente en Chile. Se permiten los acuerdos colaborativos entre competidores siempre y cuando no consistan en acuerdos ilícitos per se, y que sus eficiencias y beneficios para el mercado y los consumidores superen los riesgos que pudieran producir en éstos mismos. En general, se regulan como una contraposición a los acuerdos ilícitos o carteles”.

⁶⁷ Por ejemplo, en la Unión Europea se ha dictado una guía para establecer criterios sobre este tema –véase COMISIÓN EUROPEA (2011)–. Y en términos generales, se establece (art. 101 párrafo 3 del TFEU) una norma general sobre acuerdos entre empresas lícitos, que son los: “que contribuyan 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 usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante”, siempre que dichos convenios no impongan restricciones que no sean indispensables ni posibiliten la eliminación de la competencia. Y se han establecido también ciertas excepciones, denominadas *block exemptions* para cierto tipo de acuerdos, por ejemplo, para aquellos de investigación y desarrollo (I+D).

⁶⁸ Se indica esto en una guía comparada: “Por consiguiente, un acuerdo horizontal puede disminuir la capacidad decisoria independiente de las partes y, como consecuencia, aumentar la probabilidad de que las empresas coordinen su comportamiento para alcanzar un resultado colusorio”. Esto se indica en COMISIÓN EUROPEA (2011), párrafo 37. Ejemplos de estos riesgos son que, por

acuerdos y de sus potenciales riesgos, en ocasiones, algo tanto o aún más complejo (por la necesidad de preservar la independencia competitiva) que la evaluación de algunas operaciones de concentración. Así, una diferencia en el caso de los acuerdos lícitos puede ser la necesidad de monitorear y fiscalizar las posibles desviaciones anticompetitivas posteriores al convenio, dado que las partes continuarían siendo competidoras en algunos segmentos, productos o negocios.

Conforme con lo revisado de manera preliminar, algunos de los temas que podría considerar una potencial guía sobre estos acuerdos, por indicar sólo algunos ejemplos, serían los siguientes:

- Una delimitación lo más específica posible de las diferencias entre los *joint venture* concentrativos permanentes e independientes, que deben ser aprobados previamente en el marco de la normativa sobre las operaciones de concentración, conforme con lo dispuesto en el título IV del DL 211⁶⁹, y los acuerdos lícitos de colaboración entre competidores, que estarían regulados en esta nueva guía.
- La referencia expresa a que los acuerdos propuestos pueden restringir eventualmente, pero no impedir por completo la competencia entre las partes⁷⁰.
- La indicación de una zona de seguridad o de umbrales –de participaciones de mercado, por ejemplo– que, en caso de no superarse, no deriven, de regularse así, en la obligación de solicitar preventivamente la autorización del acuerdo lícito por parte de la autoridad⁷¹. Se pueden

divulgación de la información competitiva estratégica, o por la igualación de los costos de producción entre las empresas, por ejemplo, se aumente la probabilidad de coordinación. Es este tipo de efectos el que se quiere precaver, al revisar preventivamente un acuerdo.

⁶⁹ Se pueden indicar los criterios generales respecto a que la creación de un nuevo agente económico que posee autonomía funcional o independencia, y que se proyecta de manera permanente en el tiempo, sería revisable como una operación de concentración. Se puede, asimismo, incluir ejemplos de acuerdos de competidores que no constituirían operaciones de concentración, y detallarse los criterios para que las partes puedan idealmente realizar por sí mismas esta evaluación.

⁷⁰ Este requisito de no eliminación de la competencia se ha recogido también a nivel de derecho comparado, siendo una de las condiciones que se analiza en la Unión Europea para que se pueda aprobar un acuerdo de colaboración. Por ejemplo, se puede señalar lo siguiente: “el acuerdo no debe ofrecer a las empresas la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos de que se trate”.

⁷¹ Como referencia, se establece en un artículo lo siguiente, recomendando la fijación de ciertos umbrales bajo los cuales no sería necesaria una revisión previa de la autoridad: “[...] la Autoridad de Mercados y Competencia del Reino Unido emitió los Lineamientos sobre acuerdos horizontales (2023) que refuerzan la importancia de parámetros técnicos claros. Esta incorpora umbrales de cuota de mercado (15% en acuerdos entre competidores y 25% en acuerdos entre no competidores)”. INDECOPI Y EL BANCO MUNDIAL (2025). Véase CeCo PERÚ (2025) p. 4.

establecer, asimismo, excepciones a estos umbrales como, por ejemplo, cuando se trate de convenios que sean ilegales en virtud de lo dispuesto en la letra a) del art. 3 del DL 211.

- La indicación de factores generales de delimitación entre los acuerdos prohibidos más claramente en la letra a) del art. 3 del DL 211 (especialmente de no haber beneficios o eficiencias que los justifiquen) como –acuerdos de precios, límites a producción, asignación de zonas o cuotas de mercado o afectar el resultado de procesos de licitación–, de aquellos convenios que podrían ser considerados como lícitos por la autoridad⁷². Esto, sin perjuicio de libertad de la autoridad para fiscalizar y perseguir los pactos que estime como ilícitos, en cualquier caso.
- Además, se puede considerar en la normativa cómo se evaluarán las eficiencias y beneficios de un acuerdo de colaboración, así como su potencial traspaso a los consumidores (por ejemplo, se pueden establecer los criterios para que las eficiencias sean consideradas como verificables, traspasables a los consumidores para compensar la restricción competitiva, etcétera).
- Asimismo, la forma y estructura del análisis para poder realizar la evaluación y ponderación de riesgos y eficiencias de un convenio, sería uno de los temas que pueden ser tratados explícitamente en una guía⁷³.
- Además, se pueden indicar criterios para evaluar y prevenir los riesgos relacionados al traspaso de información entre competidores. Esto, para

⁷² Por ejemplo, en el proyecto de Guía de Perú, antes citado, se indicaría lo siguiente sobre esta delimitación con acuerdos que no son lícitos: “Con respecto al primer nivel de análisis, el objetivo es examinar la naturaleza del acuerdo para determinar si este es o no admisible desde una perspectiva legal. Lo primero es comprobar que el acuerdo no califique como una ‘prohibición absoluta’ (per se) en los términos del artículo 11.2 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas de Perú. El legislador entiende que estos acuerdos restringen la competencia y no generan eficiencias que beneficien al mercado o a los consumidores. Estos acuerdos son: (i) los de fijación de precios u otras condiciones comerciales o de servicios; (ii) los que tienen el fin de limitar la producción o las ventas por cuotas; (iii) los de reparto de clientes, proveedores o zonas geográficas; y (iv) los que establecen posturas o abstenciones en licitaciones, concursos u otra forma de contratación, adquisición, subastas y remates públicos”. Estas figuras también son reconocidas en el art. 3 letra a) del DL 211. INDECOPI Y EL BANCO MUNDIAL (2025). Véase CeCo PERÚ (2025) p. 1.

⁷³ Por ejemplo, en FEDERAL TRADE COMMISSION AND THE U.S. DEPARTMENT OF JUSTICE (2000): se establece un párrafo sobre el *Overall Competitive Effect*, el que se inicia indicando lo siguiente: “Si el acuerdo relevante es razonablemente necesario para lograr eficiencias reconocibles, las agencias evalúan la probabilidad y la magnitud de las eficiencias reconocibles y los daños anticompetitivos para determinar el efecto global real o probable del acuerdo sobre la competencia en el mercado relevante. Para tomar la determinación requerida, las Agencias consideran si las eficiencias reconocibles probablemente serían suficientes para compensar el potencial del acuerdo de dañar a los consumidores en el mercado relevante, por ejemplo, evitando aumentos de precios”. Traducción propia del número 3.37 de esta guía.

que las partes puedan contar con lineamientos para evitar o reducir los riesgos de que el traspaso de la información vaya más allá de lo que resulte necesario para que la colaboración opere y produzca los beneficios esperados, que justifican su aprobación⁷⁴.

III. CONVENIENCIA DE CONSIDERAR LA EVALUACIÓN DE CIERTOS TIPOS ESPECÍFICOS DE ACUERDOS ENTRE COMPETIDORES Y SUS POTENCIALES EFECTOS

Las guías y documentos de las autoridades de competencia sobre acuerdos entre competidores dan cuenta en general de las particulares características que reúnen ciertos tipos de convenios, las que se debieran evaluar al ser revisados por las autoridades. Por ejemplo, acuerdos de innovación y desarrollo, acuerdos de producción o convenios para alcanzar objetivos sustentables en la producción o negocios de las partes^{75,76}, han sido considerados de una manera más frecuente como potenciales candidatos a ser aprobados por las autoridades, en caso de reunirse y verificarse la existencia de ciertos requisitos y condiciones.

Lo anterior no es contrario a establecer un criterio general de aprobación de este tipo de acuerdos, como es el progreso técnico, económico y la productividad, en el caso de la Unión Europea. En efecto, hay muchos casos en que los beneficios de un acuerdo no podrían ser subsumidos en criterios estrechos de beneficios para los consumidores o de acuerdos permitidos especialmente. A modo de ejemplo, en el caso de la aprobación de un *joint venture* en Chile, el ma-

⁷⁴ Así sería conveniente hacer una mención en la guía al menos a los criterios básicos para establecer qué tipo de información sería más riesgoso compartir entre los competidores y cuál tipo de información sería más usualmente compartida con la finalidad de poder operar y lograr las eficiencias propias de los respectivos acuerdos. Asimismo, se pueden recomendar salvaguardas para evitar el traspaso de información innecesaria para implementar un convenio, sobre variables competitivas especialmente sensibles. Se puede encontrar una regulación respecto al intercambio de información, en la Guía de la Unión Europea de Directrices de aplicabilidad del art. 101, donde se hace referencia a los “Principios Generales de la Evaluación del Intercambio de Información desde el punto de vista de la Competencia”.

⁷⁵ A modo de ejemplo de acuerdos que tendrían objetos de sustentabilidad, se pueden nombrar, una colaboración entre competidores para desarrollar conjuntamente una tecnología con una aplicación productiva que genere una reducción del consumo de energía. O, también, un convenio entre competidores para comprar de manera conjunta –y así ahorrar en costos– ciertos insumos más sustentables, para producir sus respectivos productos.

⁷⁶ Por ejemplo, en INDECOPI Y EL BANCO MUNDIAL (2025) se establecería lo siguiente: “[...] los cuatro tipos de acuerdos de cooperación horizontal más comunes son: (i) acuerdos de sostenibilidad; (ii) acuerdos de investigación y desarrollo (I+D); (iii) acuerdos de estandarización; y (iv) acuerdos de colaboración para compra conjunta”. Véase CECO PERÚ (2025), p. 2.

por beneficio del sistema de la plataforma GSBN a constituirse entre empresas navieras y de puertos de diversas partes del mundo, tendría relación con la agilización de las gestiones y documentación naviera y aduanera, para la facilitación y mayor digitalización del comercio naviero⁷⁷.

Es de interés considerar, además que, a nivel comparado, en una práctica que se puede evaluar en nuestro país, se han establecido tipos de acuerdos que serían más o menos beneficiosos y más o menos riesgosos desde el punto de vista de la libre competencia. Así, respecto a acuerdos de innovación y desarrollo, o acuerdos de producción, se ha reconocido lo siguiente:

“Un acuerdo de investigación y desarrollo puede combinar distintas capacidades de investigación que permitan a las partes producir bienes mejores más económicamente y acortar el plazo de lanzamiento al mercado de esos productos. Un acuerdo de producción puede permitir a las partes realizar economías de escala o de alcance que no podrían lograr individualmente”⁷⁸.

En este sentido, se estima que una guía de acuerdos de colaboración entre competidores puede hacer una referencia –al menos general– al tipo de beneficios, eficiencias y riesgos específicos que se espera que ocurran habitualmente ante la suscripción de cierto tipo de acuerdos. Así se hace, por ejemplo, en las directrices de la UE, que se refieren en detalle a los siguientes acuerdos horizontales: acuerdos de investigación y desarrollo, acuerdos de producción, convenios de compra, acuerdos de comercialización y convenios de estandarización⁷⁹. La guía de la autoridad –la CMA– del Reino Unido, también se refiere a acuerdos de similar naturaleza, en general⁸⁰.

Además, el tratamiento diferenciado de ciertos acuerdos se justifica, por ejemplo, porque los tipos de eficiencias (para reducir costos, lograr nuevos productos en un plazo menor u obtener economías de escala o de ámbito) podrían ser diferentes, dependiendo de la naturaleza de cada colaboración. Para ilustrar este punto, cabe comentar que es natural que un convenio para la innovación y desarrollo de productos se revise sobre la base de las capacidades, *know how*, o aportes complementarios de las partes para lograr producir un producto nue-

⁷⁷ Véase al efecto FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2020c).

⁷⁸ En COMISIÓN EUROPEA (2011), párrafo 51.

⁷⁹ La referencia se hace a los acuerdos de colaboración tratados en COMISIÓN EUROPEA (2011), en los números 3, 4, 5, 6 y 7. Ahí se define cada uno de estos acuerdos, se indica su mercado relevante de referencia, se establecen sus problemas de competencia habituales y específicos, se mencionan las eficiencias y beneficios que generan, así como el efecto restrictivo de la competencia que presentarían, y los beneficios para los consumidores y posibilidad de su traspaso a estos.

⁸⁰ Véase al efecto CMA (2023a).

vo o innovador⁸¹, y no tanto para conocer en detalle las mejoras en concreto que generaría el producto –aún no definido a veces (salvo que la innovación se trate de mejoras a un producto ya existente)– cuando se comercialice en el mercado. También los convenios pueden presentar riesgos de una naturaleza diferente, y afectar variables competitivas de diferente índole. Así, por indicar un caso, si se comparten entre las partes una mayor parte de los costos comunes en un acuerdo de producción, se podría, eventualmente, generar un mayor riesgo de coordinación. Y, también, este tipo de convenios –de producción– puede permitir eventualmente a las partes, acordar limitaciones a la cantidad producida a ser ofrecida en el mercado de referencia.

En el mismo sentido, los beneficios –generalmente eficiencias– de este tipo de acuerdos pueden ser diferentes. Por ejemplo, en acuerdos de innovación se podrían desarrollar nuevos productos que sin la colaboración no llegarían a existir. O en pactos de producción conjunta, se pueden reducir los costos de producción. Asimismo, en acuerdos de distribución, se puede permitir a través de ellos que los productos lleguen a los clientes de una manera más rápida o eficiente.

Por otra parte, en un tema diferente y más general, sería posible considerar en la redacción de una guía con criterios que emita la autoridad de competencia, el dar un trato diferente –aunque sea para efectos meramente ilustrativos y didácticos para los agentes económicos– a convenios entre competidores categorizados como acuerdos en zonas negras, grises y blancas, por utilizar una denominación sugerida por un autor⁸². Esto, conforme a su probabilidad de ser, respectivamente, acuerdos que casi siempre restringirían la competencia de manera apreciable (zonas negras), usualmente prohibidos por la normativa; acuerdos que podrían restringir la competencia de manera apreciable (zonas grises), que requerirían de un análisis más profundo y desarrollado de su objeto y efectos competitivos; o, bien, de acuerdos que no restringirían la competencia de manera apreciable (zonas blancas) –usualmente no prohibidos por las normas de competencia–^{83,84}. Por dar una muestra de su aplicación, los acuerdos que se lle-

⁸¹ Por ejemplo, en INDECOPI Y EL BANCO MUNDIAL (2025) se indica lo siguiente: “[...] los beneficios que pueden derivarse de estos acuerdos incluyen el reparto de riesgos, la reducción de costos, el incremento de inversiones en I+D y la aceleración en la comercialización de innovaciones. Asimismo, permiten combinar conocimientos especializados (*know-how*), mejorar la calidad y diversidad de la oferta, fomentar la generación de conocimiento y reducir la dependencia en mercados críticos”. Véase CECO PERÚ (2025) p. 3.

⁸² En SILVA (2013) p. 184 y ss. se da cuenta de esta clasificación de los acuerdos para efectos de su análisis. Esta clasificación se podría utilizar también para delimitar, de modo general, la diferencia entre los convenios lícitos e ilícitos entre competidores, de carácter horizontal.

⁸³ Como ejemplo de acuerdos que se clasificarían en esta zona blanca, el autor indica el caso de acuerdos que no generan poder de mercado, siempre que no se trate de un cartel duro.

⁸⁴ Por otra parte, el mismo autor Luis Silva Morais propone que la etapa de definición de estas zonas sea la primera en la revisión de los acuerdos horizontales, siendo la siguiente una etapa

guen a considerar en zona blanca se pueden revisar por la autoridad en un proceso más abreviado. Esta clasificación se seguiría –en parte y con otras denominaciones– en la Guía de Acuerdos de Reino Unido (de la CMA), que también da cuenta de una clasificación entre acuerdos en que se aplica la prohibición de convenios ilegales en ese país, y aquellos que generalmente se consideran fuera del ámbito de esa prohibición⁸⁵. La clasificación de los acuerdos de colaboración en estas zonas (especialmente en el caso de las zonas blancas y grises), podría tener efectos, por ejemplo, en la determinación de los plazos, los procedimientos, la cantidad de información requerida, los umbrales y en los estándares de revisión, aplicables por la autoridad en su evaluación.

CONCLUSIONES

Las partes de un potencial acuerdo de colaboración se encuentran enfrentadas a una serie de incertidumbres y riesgos normativos. Estas se relacionan –entre otros factores– con la necesidad o conveniencia de aprobación previa de este tipo de acuerdos por la autoridad, su eventual ilicitud conforme a lo dispuesto en la letra a) del art. 3 del DL 211, así como a la vía en que un potencial entendimiento puede ser presentado para su autorización ante la autoridad de competencia –reglándose actualmente en detalle sólo la presentación de *joint ventures* concentrativos, que se revisan como una operación de concentración, conforme a lo dispuesto en el título IV del DL 211–. También existe incertidumbre respecto de los criterios con que la autoridad revisará si las colaboraciones son eficientes y beneficiosas, o respecto de los criterios de calificación y evaluación de los riesgos competitivos y de las medidas adecuadas para mitigarlos. Además, se han dado diferencias en la apreciación de los riesgos, beneficios y medidas propuestas que presentan en concreto estos acuerdos, por parte de los tribunales en Chile, lo que pudiera haber acrecentado la falta de certeza de los agentes económicos para poder suscribirlos. De este modo, es posible que esta falta de criterios generales y de certeza pueda generar el efecto de disuadir eventualmente la celebración de convenios de colaboración lícitos y eficientes.

Por estas razones, en efecto, y debido a la falta de conveniencia o viabilidad –en la mayor parte de los casos– de poder contar con la autorización de

que permita un análisis más general y profundo de los convenios –especialmente en los casos de las zonas grises, en que se requiere de una evaluación comparativa de potenciales elementos que restrinjan la competencia y de elementos procompetitivos–. La siguiente etapa sería una que tome en cuenta las diferencias entre los acuerdos de diversa naturaleza. Véase SILVA (2013).

⁸⁵ Véase al efecto CMA (2023a), chapter 3: “Overview of the Assessment of Horizontal Agreements”.

las autoridades en un proceso extenso de consulta de los actos y acuerdos ante el TDLC (y también ante la falta de conocimiento sobre los criterios generales de evaluación de la FNE sobre estos convenios), se podría estar presentando un fenómeno de una posible disuasión de la materialización de este tipo de acuerdos potencialmente benéficos entre competidores⁸⁶. Este efecto disuasivo podría ser especialmente nocivo para la economía en este momento, ya que por varios motivos –por ejemplo, de sustentabilidad o de innovación–, la necesidad de llegar a este tipo de convenios puede ser más alta. Lo anterior, por indicar una explicación, por estar el mundo en tiempos de crisis climática y de marcado cambio tecnológico, fenómenos que afectarían la forma de competir y harían necesario evaluar constantemente los modelos de negocios y las estrategias competitivas en muchas industrias. Como parte de esta evaluación, las empresas deben revisar el grado de integración o de colaboración que les resulte más eficiente con otros agentes que participan en sus industrias, y en industrias adyacentes. Asimismo, los acuerdos de sustentabilidad dan cuenta, por ejemplo, de los nuevos desafíos que existen en esta materia.

Por otra parte, la experiencia previa de las autoridades de competencia en la revisión de este tipo de acuerdos, los criterios y casos revisados en el marco del procedimiento de revisión de operaciones de concentración desde el año 2017 –especialmente en el caso de los *joint ventures* concentrativos permanentes–, así como la experiencia y guías comparadas para la aprobación previa de este tipo de colaboraciones entre competidores, harían que la futura regulación de una revisión preventiva de estos convenios no parta desde cero. Además, la buena experiencia y evaluación general –hasta la fecha–, en materia de revisión obligatoria y preventiva de operaciones de concentración y respecto de su papel preventivo, sería también un elemento a favor de avanzar en esta regulación de los acuerdos lícitos entre competidores (o, en la alternativa, para que se dicte una guía general para su valoración competitiva, por la autoridad de competencia).

Por estas razones, en este artículo se han presentado algunos comentarios sobre la necesidad de establecer un mecanismo de revisión preventiva de acuerdos lícitos entre competidores, de sus evidentes beneficios para el sistema

⁸⁶ Un ejemplo de beneficios y efecto disuasivo se indica en FEDERAL TRADE COMMISSION AND THE U.S. DEPARTMENT OF JUSTICE (2000) a saber: “Para competir en los mercados modernos, los competidores a veces necesitan colaborar. Las fuerzas competitivas impulsan a las empresas a colaboraciones complejas para alcanzar objetivos como la expansión a mercados extranjeros, el financiamiento de costosas iniciativas de innovación y la reducción de costos de producción y otros. Estas colaboraciones a menudo no sólo son benignas, sino también procompetitivas. De hecho, en las últimas dos décadas, las agencias federales antimonopolio han interpuesto relativamente pocos casos civiles contra colaboraciones entre competidores. Sin embargo, la percepción de que las leyes antimonopolio son escépticas respecto a los acuerdos entre competidores reales o potenciales puede disuadir el desarrollo de colaboraciones pro-competitivas”, p. 1.

de competencia nacional, así como de los posibles criterios y estándares generales que se pueden establecer para estos efectos. Esto se ha hecho sobre la base de la jurisprudencia y de artículos previos escritos sobre este tema. Estas fuentes dan cuenta –en mejores términos que los presentados en este artículo–, de la necesidad de avanzar en la redacción de guías y de procedimientos establecidos de manera general, para llegar al objetivo común de lograr una mayor predictibilidad para las partes, así como del buen papel preventivo que tendría el conocimiento previo de la existencia de estos convenios. Este conocimiento puede ser conveniente también para la fiscalización y monitoreo efectivo de las condiciones reales de materialización de estos acuerdos lícitos entre los competidores, y para el conocimiento en la práctica de la operación competitiva de ciertas industrias, por parte de la autoridad de competencia. Se espera que la autoridad de competencia, la FNE, dicte pronto –en una alternativa normativa posible–, una guía para explicitar los criterios de evaluación de este tipo de acuerdos entre competidores lícitos, tal como se ha hecho hace pocos meses en Perú y como se está revisando actualmente en otros países, como en el caso de Estados Unidos.

BIBLIOGRAFÍA⁸⁷

- CECo (2024): *Estudio de percepción de la institucionalidad de libre competencia 2024*. Disponible en <https://centrocompetencia.com/wp-content/uploads/2024/04/Informe-Encuesta-CeCo-2024-1.pdf> [fecha de consulta: 5 de julio de 2025].
- CECo PERÚ (2025): “Perú: Proyecto de guía de colaboración entre competidores para prácticas sujetas a prohibición relativa”. Disponible en <https://centrocompetencia.com/wp-content/uploads/2024/04/Informe-Encuesta-CeCo-2024-1.pdf> [fecha de consulta: 5 de marzo de 2026].
- CECo (2026): *El DOJ y la FTC empujan por una Guía para los acuerdos procompetitivos*. Disponible en <https://centrocompetencia.com/el-doj-y-la-ftc-empujan-por-una-guia-para-los-acuerdos-procompetitivos/> [fecha de consulta: 7 de julio de 2026].

⁸⁷ Para formarme una opinión más profunda de este tema, he revisado como referencia varios otros artículos, guías, informes, resoluciones y antecedentes de acceso público, que no es posible indicar individualmente por razones de espacio en este breve artículo. En todo caso, toda la bibliografía relevante se ha citado o intentado citar de la manera más clara y completa posible, y entiendo que las referencias más relevantes son a los documentos que se indican en esta sección del artículo. Para efectos de claridad, hay comentarios indicados que se derivan de la revisión indirecta de ciertos documentos (y uno de ellos especialmente considerado en este artículo ha sido la Guía de la Unión Europea, citada como “UNIÓN EUROPEA (2023)”.

- CMA (2023a): *Guidance on the application of the Chapter I prohibition in the Competition Act 1998 to horizontal agreements*. Disponible en https://assets.publishing.service.gov.uk/media/64dba33bc8dee400127f1d25/Horizontal_Guidance_FINAL.pdf [fecha de consulta: 1 de julio de 2025].
- CMA (2023b): *Green Agreements Guidance: Guidance on the application of the Chapter I prohibition in the Competition Act 1998 to environmental sustainability agreements*. Disponible en https://assets.publishing.service.gov.uk/media/6526b81b244f8e000d8e742c/Green_agreements_guidance_.pdf [fecha de consulta: 1 de julio de 2025].
- COMISIÓN EUROPEA (2011): "Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 del TFUE a los acuerdos de cooperación horizontal, (2011/C 11/01)". Disponible en [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011XC0114\(04\)&qid=1782334881101](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011XC0114(04)&qid=1782334881101) [fecha de consulta: 1 de agosto de 2025].
- FEDERAL TRADE COMMISSION AND THE U.S. DEPARTMENT OF JUSTICE (2000): *Antitrust Guidelines for Collaborations Among Competitors*. Disponible en www.ftc.gov/sites/default/files/documents/public_events/joint-venture-hearings-antitrust-guidelines-collaboration-among-competitors/ftcdojguidelines-2.pdf [fecha de consulta: 3 de julio de 2026].
- FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2017) *Guía de competencia*. Disponible en www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2017/10/Guia-de-competencia-.pdf [fecha de consulta: 3 de octubre de 2025].
- FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2020a): *Declaración pública, respecto a si sería lícito, conforme a la ley chilena de libre competencia, que competidores colaboren entre sí a raíz de la crisis sanitaria producida por el COVID-19*. Disponible en www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2020/04/Declaraci%C3%B3n-P%C3%BAblica-FNE-030420.pdf [fecha de consulta: 3 de julio de 2026].
- FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2020b): *Fusión entre Fiat Chrysler Automobiles N.V. y Peugeot S.A. Rol FNE F233-2020*. Disponible en www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2021/02/inap2_F233_2020.pdf [fecha de consulta: 5 de junio de 2025].
- FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2020c): *Informe de aprobación de Asociación entre CMA CGM, COSCO SHIPPING Lines, COSCO SHIPPING Ports, SIPG, Hapag-Lloyd, PSA, Hutchinson Ports, OOCL y Qingdao Port Lines. Rol FNE F243-2020* de fecha de 7 de octubre de 2020, Informe de aprobación (2020). Disponible en www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2020/10/inap1_F243_2020.pdf [fecha de consulta: 5 de junio de 2025].
- FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2021a): *Informe de la investigación sobre diversos acuerdos y vínculos entre Latam Airlines Group S.A. y Delta Airlines, Inc., rol n.º 2585-19 FNE*, de fecha 13 de agosto de 2021. Disponible en www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2021/09/FNE-2585-19-Acuerdo-Extrajudicial-FNE-Delta-y-LATAM-13.08.2021.-Firmado.pdf [fecha de consulta: 15 de junio de 2025].
- FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (2021b) *Resolución que archiva la notificación de concentración por la que Envases CMF S.A. y Envases Plásticos S.A. informaron a la FNE su*

intención de asociarse para constituir un nuevo agente económico destinado a la construcción y explotación de una planta capaz de elaborar pellets de tereftalato de polietileno ("PET") reciclado, Rol F249-2020 de fecha 25 de febrero de 2021. Disponible en www.fne.gob.cl/resolucion-de-archivo-sobre-asociacion-de-envases-cmf-s-a-cmf-y-envases-plasticos-s-a/ [fecha de consulta: 12 de julio de 2025].

IGLESIAS M., Juan Pablo (2021): *Acuerdos de cooperación horizontales lícitos*. Disponible en https://librecompetencia.uc.cl/images/AAA/EPP/EPP7_1.pdf [fecha de consulta: 2 de julio de 2025].

INDECOPI Y EL BANCO MUNDIAL (2025): *Proyecto de guía de colaboración entre competidores para prácticas sujetas a prohibición relativa*. Disponible en <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/8602007/7116296-proyecto-guia-de-colaboracion-horizontal.pdf?v=1757016831> [fecha de consulta: 12 de marzo de 2026].

SILVA MORAIS, Luis (2013): *Joint Ventures and EU Competition Law* (Oxford, Editorial Hart Publishing).

TORO, Luis Eduardo; VIERTEL Macarena y URETA Guillermo (2020): *Los acuerdos lícitos entre competidores y su (falta de) regulación bajo el ordenamiento jurídico chileno*. Disponible en https://centrocompetencia.com/wp-content/uploads/2020/09/Toro_Viertel_Ureta_Los-acuerdos-l%C3%ADcitos-entre-competidores-y-su-falta-de-regulaci%C3%B3n.pdf [fecha de consulta: 12 de noviembre de 2025].

UNIÓN EUROPEA (2023): *Aprobación del contenido de un proyecto de 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*. Disponible en [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=PL_COM:C\(2023\)3445](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=PL_COM:C(2023)3445) [fecha de consulta: 12 de septiembre de 2025].

YBAR, Mario (2022): *Hoja de ruta para la libre competencia en Chile: una propuesta*. Disponible en https://centrocompetencia.com/wp-content/uploads/2022/03/Ybar-Mario-Hoja-de-ruta-para-la-libre-competencia-en-Chile_2022.pdf [fecha de consulta: 20 de julio de 2025].

Jurisprudencia

CORTE SUPREMA (23/05/2019) rol 31502-2018. Sentencia sobre reclamaciones contra la Resolución n.º 54/2018 del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, en relación con acuerdos comerciales entre LATAM, American Airlines Inc. y otras aerolíneas.

TRIBUNAL DE LA LIBRE COMPETENCIA (TDLC) (19/10/2007) rol NC n.º 134-06, Resolución 22/2007, sobre consulta sobre alianza para realización de Proyecto Hidroeléctrico Aysén.

TRIBUNAL DE LA LIBRE COMPETENCIA (TDLC) (31/10/2018) rol NC n.º 434-16, Resolución 54/2018 en relación con acuerdos comerciales entre LATAM Airlines Group LATAM), American Airlines Inc. y otras aerolíneas.

TRIBUNAL DE LA LIBRE COMPETENCIA (TDLC) (09/09/2024): rol NC n.º 517-2022 Resolución n.º 84/2024 sobre operación conjunta de plantas de almacenamiento de combustibles líquidos. Disponible en https://centrocompetencia.com/wp-content/uploads/2024/12/Resolucion_84.pdf [fecha de consulta: 7 de julio de 2025].