

Necesaria certeza sobre acuerdos de colaboración entre competidores

CARLA BORDOLI
ABOGADA

PLAZA
de
IDEAS



Vivimos en una economía compleja, que se basa en las relaciones entre distintos actores. Muchas de ellas pueden ser del tipo horizontal, es decir, entre competidores, cuyos objetos y fines son legítimos. Es lo que se denomina acuerdos de colaboración entre competidores, siendo un ejemplo concreto los acuerdos para comprar insumos de manera conjunta.

Es innegable que este tipo de acuerdos pueden ser eficientes y, en consecuencia, competitivos. En efecto, mediante ellos las empresas pueden agregar demanda y de ese modo obtener menores precios de compra que si negociarían individualmente, con lo cual cada una mejorará su posicionamiento aguas abajo —especialmente frente a operadores con escala—, generando más competencia y traspasando esas eficiencias a los consumidores.

Sin embargo, las empresas pueden inhibirse de llevar a cabo estos acuerdos, lo que impediría aprovechar los beneficios que de ellos derivarían para la sociedad, debido a los temores que existen desde la perspectiva de libre competencia. Esto ocurre, principalmente, porque el ilícito de colusión está redactado en términos más o menos amplios y no existen directrices claras sobre la mirada que la Fiscalía Nacio-

nal Económica (FNE) tendría respecto de este tipo de acuerdos.

Otras jurisdicciones cuentan con guías dictadas por sus autoridades de competencia sobre los acuerdos de colaboración entre competidores, a fin de dar mayor certeza sobre cuándo aquellos no debieran generar cuestionamientos de libre competencia y sobre las medidas que podrían adoptarse para controlar eventuales riesgos. Es el caso de la Unión Europea, el Reino Unido y Canadá, entre otros. En cuanto a Latinoamérica, la autoridad de competencia de Perú sometió a consulta pública un proyecto de guía sobre esta materia, que se dio a conocer en septiembre de 2025, por lo que debiera publicarse en su versión final próximamente.

En Chile no contamos con una guía equivalente. Si bien el 2018 la FNE señaló su intención de abordar esta materia mediante directrices formales, esto no se ha concretado. Solo han existido pronunciamientos para casos particulares sometidos a investigación, en los que ha señalado, en términos generales, que este tipo de acuerdos, para ser lícitos, deben generar beneficios para la competencia que compensen las eventuales restricciones competitivas que podrían conllevar.

Este puede ser un momento oportuno para concretar una guía sobre esta materia en nuestro país, considerando que este tipo de acuerdos puede ser un mecanismo que contribuya a sortear las dificultades que enfrentarán los mercados, debido a los factores externos ya conocidos.

"Las empresas pueden inhibirse de llevar a cabo estos acuerdos, lo que impediría aprovechar los beneficios que de ellos derivarían para la sociedad".