

# INDECOPI publica “Guía de Colaboración entre Competidores para Prácticas Sujetas a Prohibición Relativa”



El 11 de junio de 2026 el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (“INDECOPI”) publicó la [“Guía de Colaboración entre Competidores para Prácticas Sujetas a Prohibición Relativa”](#) (la “Guía”).

Si bien INDECOPI reconoce que los acuerdos de colaboración horizontal no se encuentran prohibidos por sí mismos, advierte que en ciertas ocasiones estos podrían generar problemas en el mercado si terminan limitando la competencia. En ese sentido, la Guía tiene por finalidad dar a las empresas una orientación clara y práctica sobre cómo evaluar y poner en marcha acuerdos de colaboración horizontal con competidores, evitando prácticas que pueden considerarse anticompetitivas.

A continuación, exponemos los aspectos más relevantes de la Guía:

## 1. ¿Qué es un “acuerdo de colaboración horizontal”?



De acuerdo con la Guía, un acuerdo de colaboración horizontal es aquel celebrado entre competidores que no constituye una operación de concentración, con el objetivo de facilitar el desarrollo de su actividad económica y de las actividades que se derivan de dichos acuerdos.





La Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas (la “LRCA”) establece que algunas prácticas no están prohibidas de forma automática (“*per se*”) pero podrían ser ilegales si generan una restricción a la competencia. En esos casos, para verificar la ilegalidad de una práctica, la autoridad deberá probar que la conducta tiene, o podría tener, efectos negativos para la competencia y el bienestar de los consumidores.

En esa línea, INDECOPI reconoce que los acuerdos de colaboración son válidos en la medida que busquen contribuir a una integración operativa o funcional que genere eficiencias económicas (como reducir costos, mejorar la calidad o innovar) en beneficio de los consumidores.

## 2. ¿Cuáles son los tipos de “acuerdos de colaboración horizontal”?

Según la Guía, los tipos de acuerdo de colaboración más comunes son los siguientes:

Acuerdo de colaboración	Definición
Acuerdos de Sostenibilidad 	Tienen por objetivo prevenir, reducir o mitigar el impacto adverso de las actividades económicas en el medio ambiente (i.e. acuerdos para eliminar productos no sostenibles o sustituir procesos contaminantes).
Acuerdos de Investigación y Desarrollo (I+D) 	Tienen como propósito colaborar en actividades de investigación y/o desarrollo, ya sea de manera conjunta o mediante una división de tareas (i.e. para desarrollar nuevos productos, tecnologías o procesos).

Acuerdo de colaboración		Definición
Acuerdos de estandarización		Son acuerdos -distintos a la elaboración de normas técnicas- que tienen por finalidad establecer criterios técnicos o de calidad que puedan ser cumplidos por productos, procesos de producción, mecanismos de debida diligencia en la cadena de valor, servicios o metodologías, ya sean actuales o futuros.
Acuerdos de compra conjunta		Acuerdos para cooperar en la adquisición de bienes o servicios, ya sea mediante la compra conjunta o la negociación colectiva de precios u otras condiciones comerciales con los proveedores.
Acuerdos de producción conjunta		A través de estos acuerdos, las partes coordinan total o parcialmente actividades vinculadas a la fabricación, ensamblaje o prestación productiva de bienes o servicios, manteniendo su independencia económica fuera del ámbito específico de la cooperación.
Acuerdo de venta y comercialización conjunta		Mediante estos acuerdos, las partes coordinan actividades relacionadas con la promoción, oferta, distribución o comercialización de sus productos o servicios, manteniendo su independencia jurídica y económica fuera del ámbito específico de la cooperación.

### 3. ¿Qué análisis debe realizarse para implementar un acuerdo de colaboración horizontal que no esté prohibida?

Para asegurarse que un acuerdo de colaboración horizontal cumple con las normas de libre competencia, la Guía propone un análisis estructurado en dos (2) niveles:

#### 1. Primer nivel de análisis

Se analiza la **naturaleza** del acuerdo:

- (i) Confirmar que el acuerdo **no esté prohibido absolutamente** bajo la LRCA. Es decir, que no sean acuerdos de fijación de precios, cantidades u otras condiciones comerciales; pactos para limitar la producción o ventas; reparticiones de clientes, proveedores o zonas geográficas; o, acuerdos para restringir la competencia en licitaciones, concursos u otra forma de contratación o adquisición pública.
- (ii) Verificar que cualquier restricción establecida en el acuerdo sea **complementaria o accesoria** a un objetivo lícito y que sea **necesaria y proporcional** para alcanzar los objetivos legítimos del acuerdo (en su ámbito temporal, geográfico y objetivo).



Si no se cumple con dichas condiciones, entonces no será posible celebrar el acuerdo de colaboración



Si se cumple con dichas condiciones, entonces se debe pasar al siguiente nivel

## 2. Segundo nivel de análisis

Este nivel busca determinar si el acuerdo podría tener **efectos** negativos en la competencia y, si los tuviera, si se compensan con beneficios reales. Para ello, se analizan cuatro (4) etapas:

- (i) Identificación de los potenciales o actuales efectos restrictivos a la competencia<sup>1</sup> y medidas que minimicen dichos efectos<sup>2</sup>
- (ii) Identificación de eficiencias (i.e. racionalizar recursos, reducir costos y/o mejorar la prestación del servicio<sup>3</sup>) y procurar documentarlas
- (iii) Verificar si las eficiencias son trasladadas al consumidor a través de beneficios reales y verificables (i.e. menores precios, mejor calidad o mayor innovación)
- (iv) Análisis comparativo y prospectivo sobre si los efectos restrictivos son compensados con las eficiencias y el bienestar de los consumidores



Si el acuerdo genera efectos restrictivos a la competencia y no cumple con alguna de las tres (3) etapas, no será posible celebrar el acuerdo



Si el acuerdo no genera efectos restrictivos a la competencia, entonces sí será posible celebrar el acuerdo. Si es que sí genera efectos restrictivos, y a pesar de ello, cumple con las otras tres (3) etapas, entonces sí será posible celebrar el acuerdo.

## 4. Sanciones

De acuerdo con la LRCA, las empresas que comentan una infracción por conductas anticompetitivas se encuentran expuestas a multas de hasta el 12% de las ventas o ingresos brutos percibidos por el infractor o su grupo económico relativo a todas sus actividades económicas correspondientes al ejercicio inmediato anterior a la fecha de la sanción.

Por su parte, los ejecutivos o miembros de los órganos de dirección, gestión o representación de las empresas infractoras también pueden ser sancionados con multas de hasta 100 UIT (S/ 550,000.00). Incluso, podrían ser sancionados con penas privativas de la libertad de entre dos (2) a seis (6) años por la comisión del delito de abuso de poder económico.

Cabe indicar que esta Guía se publica luego de haber recibido comentarios de ciudadanía, el sector empresarial y expertos en la materia al proyecto que se elaboró en agosto del año pasado.

Carlos  
Patrón  
Socio

Julia  
Loret de Mola  
Socia

David  
Kuroiwa  
Socio

Vania  
Cruz  
Counsel

cap@prcp.com.pe

[Ver perfil](#)

jld@prcp.com.pe

[Ver perfil](#)

dkh@prcp.com.pe

[Ver perfil](#)

vcd@prcp.com.pe

[Ver perfil](#)

<sup>1</sup> Para ello, la Guía sugiere considerar en la evaluación el contexto en el que se inscribe la cooperación, como por ejemplo: el mercado afecto, el número de competidores y participación de mercado, capacidades de los competidores actuales, condiciones de entrada, entre otros elementos.

<sup>2</sup> Por ejemplo, la preparación de una matriz de riesgos, la implementación de murallas chinas o "firewalls", la designación de un experto independiente y la adopción de las recomendaciones de la [Guía de Asociaciones Gremiales y Libre Competencia](#) para evitar riesgos de incurrir en intercambios de información sensible.

<sup>3</sup> Las eficiencias identificadas deben ser verificables (respaldadas con evidencia), inherentes (al acuerdo lícito principal) y tener sustento y relevancia (sobre su probabilidad y magnitud).

Síguenos

