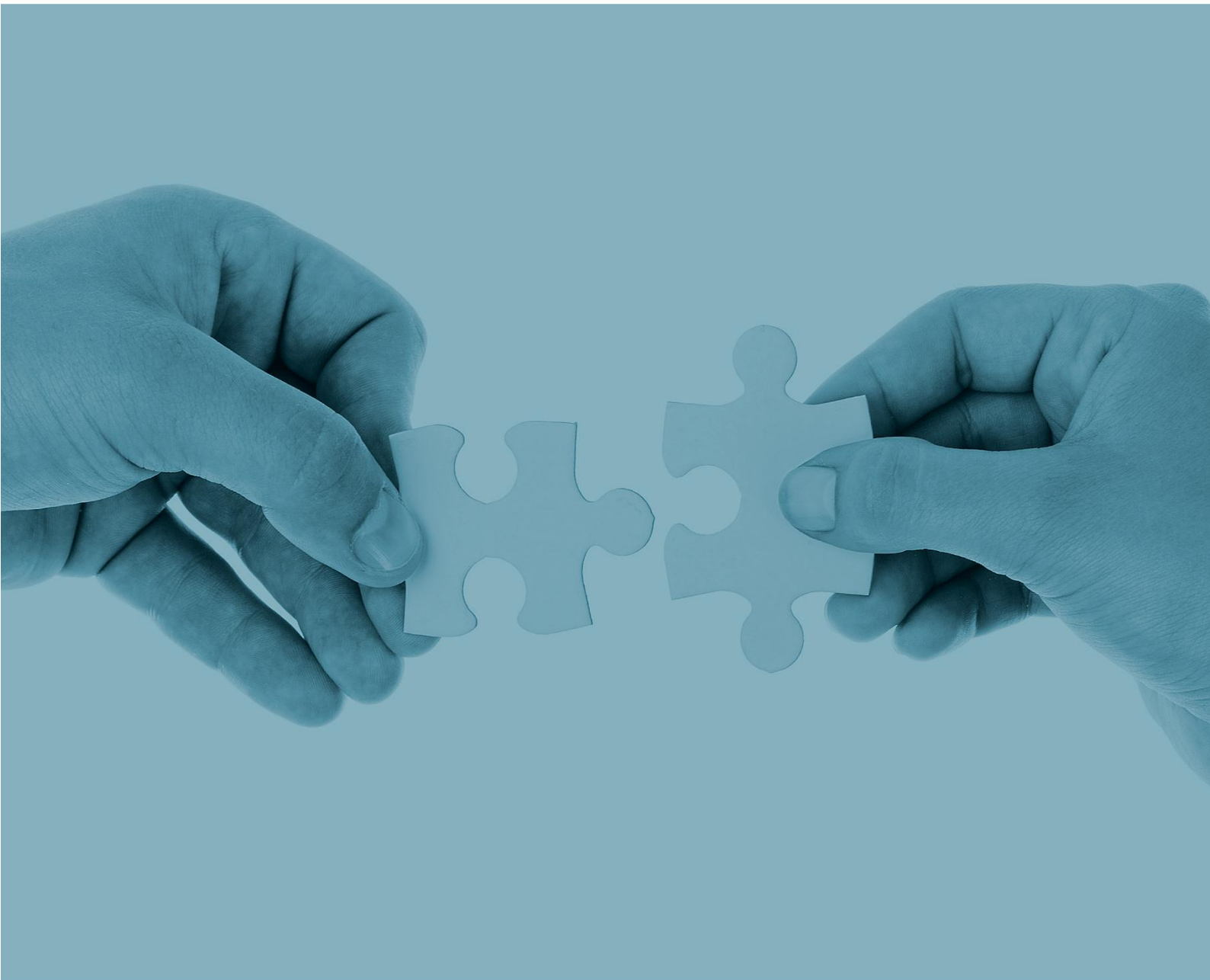


GUÍA SOBRE ASOCIACIONES GREMIALES Y LIBRE COMPETENCIA

PROYECTO
2018



Participaron en la elaboración del documento los siguientes miembros de la Secretaría Técnica de la Comisión de Defensa de la Libre Competencia:

Jesús Eloy Espinoza Lozada – Secretario Técnico
David Jesús Fernández Flores – Consultor
Dino Samuel Yabar Palacios – Practicante

Indecopi
Calle de la Prosa 104, San Borja, Lima, Perú.
Teléfono: (51-1) 2247800, anexo 4701.
Website: <http://www.indecopi.gob.pe/>

Contenido / Índice

1. Introducción	4
2. Prácticas gremiales que generan riesgos de coordinación anticompetitiva entre asociados	8
2.1. Facilitar coordinaciones directas entre asociados	8
2.2. Facilitar intercambios de información entre asociados	10
2.3. Formular decisiones o recomendaciones anticompetitivas	14
3. Prácticas gremiales que generan riesgos de exclusión de la competencia.....	17
3.1. Excluir injustificadamente a determinados competidores del acceso o permanencia en la asociación.....	18
3.2. Negar o condicionar injustificadamente la prestación de servicios a asociados y no asociados.....	19
3.3. Promoción de estándares técnicos	21
4. Recomendaciones	22
4.1. Recomendaciones a las Asociaciones	22
4.2. Recomendaciones a los Asociados.....	23
5. Contacte a la Autoridad.....	24

1. Introducción

1.1. Objetivo

El propósito de la Guía es promover la difusión y el cumplimiento de las normas de libre competencia en el contexto de las Asociaciones Gremiales, formulando recomendaciones para que las asociaciones, sus órganos de dirección o representación y sus asociados puedan detectar y minimizar riesgos de incurrir en acciones ilegales, en particular, en la forma de coordinaciones, decisiones o recomendaciones para limitar la competencia entre sí o para perjudicar a sus competidores.

La presente Guía reconoce la importancia de las asociaciones para promover la eficiencia en los distintos sectores de la economía y para canalizar los intereses legítimos de sus miembros (empresas y profesionales). No obstante, reconoce también que existen escenarios en que las asociaciones pueden desempeñarse como plataformas que facilitan o promueven la realización de conductas anticompetitivas, en particular, de cárteles, en perjuicio de los consumidores y usuarios que adquieren los bienes y servicios de sus asociados.

En ese sentido, la presente Guía explica de manera sencilla cuáles son las formas usuales en que las asociaciones pueden facilitar o participar en la comisión de prácticas lesivas de la competencia; así como las formas en que pueden disminuir estos riesgos y promover el respeto de las normas de libre competencia. Con ello, la Guía busca reforzar y contribuir con el rol de las asociaciones para canalizar intereses legítimos de sus miembros y promover el desempeño libre y competitivo de los sectores en que se desenvuelven.

1.2. Importancia de la Defensa de la Libre Competencia

Como la mayoría de los países con economías de mercado, el Perú tiene como política económica central la promoción de un desarrollo sostenible a través de mercados abiertos, industrias competitivas y sistemas de inclusión económica y social. Estas políticas asumen que los mercados libres y desconcentrados están en capacidad de fomentar la eficiencia económica, promoviendo la innovación y generando ahorros a los ciudadanos. Para conseguir este propósito, el Estado ha implementado y continuamente fortalece un conjunto de mecanismos que facilitan el comercio, el acceso a los mercados, la innovación y la defensa y promoción de la competencia.

En este contexto, el INDECOPI es uno de los principales organismos encargados de fomentar la competitividad, utilizando procedimientos para asegurar derechos de propiedad intelectual, facilitar la transparencia e idoneidad en las relaciones de consumo, eliminar barreras de acceso a los mercados que resultan ilegales o irracionales, y defender el proceso competitivo frente a conductas anticompetitivas y desleales que lo restringen indebidamente.

En lo que a la protección del proceso competitivo se refiere, la Secretaría Técnica de la Comisión de Defensa de la Libre Competencia del INDECOPI (en adelante, la Secretaría Técnica) se encuentra encargada de investigar y perseguir las conductas anticompetitivas: los acuerdos anticompetitivos y el abuso de la posición de dominio. Por su parte, la Comisión de Defensa de la Libre Competencia del INDECOPI (en adelante, la Comisión) es el órgano autónomo encargado de declarar la responsabilidad administrativa de las empresas infractoras, imponer multas y dictar medidas correctivas. En general, las decisiones de la Secretaría Técnica y la Comisión que ponen fin al procedimiento pueden ser revisadas en segunda instancia administrativa por el Tribunal del INDECOPI y, por la vía contenciosa administrativa, en sede judicial. La Comisión también ostenta facultades de evaluación previa de operaciones de concentración, limitadas al sector eléctrico.

Producto de un creciente interés en expandir la aplicación de las normas de competencia a los sectores más importantes de la economía nacional, aquellos vinculados con productos de la canasta básica, en los últimos la Secretaría Técnica ha mostrado un decidido énfasis en la persecución de cárteles en estos sectores. Los cárteles, como se sabe, son acuerdos entre competidores que tienen por objetivo eliminar la competencia entre ellos y sustituirla por coordinaciones sobre precios de sus productos, así como sobre las cantidades vendidas, los clientes de cada empresa y la calidad de estos productos o las zonas de comercialización, por ejemplo¹.

Bajo la misma óptica, el INDECOPI ha impulsado el uso del Programa de Clemencia, un sistema de colaboración eficaz destinado a maximizar la detección y eliminación de infracciones a través de la promoción de la activa y plena colaboración de uno o más partícipes en un cártel, a cambio de incentivos (descuentos en las multas aplicables por su participación en tales infracciones)².

Estos esfuerzos han permitido, por un lado, fortalecer la presencia del INDECOPI como agencia de competencia, no solo a nivel local, sino también regional, dando señales claras a los mercados y disuadiendo la formación de nuevos cárteles. Por otro lado, la eliminación de cárteles en diversos sectores se ha traducido en ahorros importantes para los consumidores³.

¹ En los últimos 2 años, la Comisión ha sancionado cárteles en sectores como distribución de productos farmacéuticos y afines en cadenas de farmacias, distribución de GLP envasado, distribución de combustible en estaciones de servicio y transporte marítimo internacional de vehículos, entre otros.

² Recientemente, el INDECOPI ha dado cuenta del éxito del Programa de Clemencia en casos sobre comercialización de papel higiénico y otros productos *tissue*, así como en el de transporte marítimo internacional de vehículos. Cabe mencionar que la Guía del Programa de Clemencia fue premiada en los Antitrust Awards de 2018 como una de las mejores Guías del 2017 a nivel mundial.

³ En relación con el cártel del papel higiénico, el INDECOPI calculó un ahorro potencial para los consumidores entre 2015 y 2018 de S/.1144.40 millones. Fuente: GEE-INDECOPI. https://www.indecopi.gob.pe/documents/20182/2748605/20181018_Documento+de+Trabajo_PH_dise%C3%B1ado.pdf

1.3. Ventajas derivadas del respeto a las Normas de Libre Competencia

Desde la perspectiva empresarial, las normas de defensa de la libre competencia cumplen dos roles especialmente importantes. Por un lado, promueven la creación y la eficiencia, incentivando a las empresas a mejorar sus procesos productivos e innovar en productos y servicios, incrementando sus posibilidades de éxito en escenarios de creciente competitividad. Por otra parte, la eliminación de las restricciones a la competencia permite a las nuevas empresas acceder a mercados a los que de otro modo no hubiesen podido ingresar, así como evitar que una empresa dominante o un grupo de empresas coordinadas utilicen estrategias que indebidamente limiten sus posibilidades de crecimiento o las expulsen del mercado.

De esta manera, el respeto a las normas de libre competencia no debe ser percibido como el cumplimiento de una regulación que de otro modo puede resultar altamente onerosa, sino como una condición de la participación en la actividad económica y una oportunidad para mejorar las posibilidades de éxito. Muestra de ello es que muchas empresas están adoptando de manera voluntaria y preventiva Programas de Cumplimiento, destinados a fomentar una cultura interna de respeto a las normas de libre competencia, así como a detectar riesgos de incumplimiento o a corregir posibles prácticas indebidas.

1.4. Libre Competencia y Asociaciones

En diversos sectores, las asociaciones gremiales cumplen un rol fundamental de integrar a empresas, y servir de plataforma de discusión de intereses comunes, permitiéndoles a sus asociados canalizar dichos intereses frente a otros actores del sector privado, pero sobre todo ante el sector público. De esta manera, las asociaciones gremiales cumplen un rol muy importante al informar al Estado y a otros actores acerca de las preocupaciones y expectativas legítimas, representar y garantizar tales intereses legítimos, intermediar en el flujo de información e, incluso, promover la investigación y el fortalecimiento de las industrias en que operan.

No obstante, debido al rol que cumplen como plataformas de discusión e intercambio de información, las asociaciones también se encuentran frecuentemente vinculadas con la formación o facilitación de cárteles. En efecto, en el seno de sus actividades regulares (reuniones generales, mesas de discusión, análisis de información y formulación de recomendaciones o políticas vinculantes para los asociados), las asociaciones pueden ser voluntaria o involuntariamente utilizadas para coordinar, decidir o facilitar la formación de acuerdos y otras prácticas lesivas de la competencia, convirtiéndose en plataformas dirigidas a eliminar la competencia entre sus participantes o a excluir o perjudicar a terceros competidores.

1.5. Alcance de la Guía

La presente Guía es de aplicación para toda forma de Asociación gremial, entendiendo por esta a toda plataforma de interacción organizada que asocia a empresas

independientes que se vinculan por la actividad comercial que realizan, los bienes que producen o el sector al que pertenecen, entre otros.

Para efectos de la presente Guía, las asociaciones pueden existir y operar con independencia de su denominación (p.e. “Sociedad”, “Gremio”, “Asociación”, “Cámara”, “Confederación”), del sector al cual representan (p.e. pesca, transporte, manufactura, retail, salud), de su alcance geográfico (i.e., provincial, regional, nacional), su organización interna, representatividad o personería jurídica (i.e. formalizada registralmente o asociación informal). Finalmente, para efectos de la presente Guía, la acepción también incluye a colegios profesionales y otras plataformas de interacción entre profesionales independientes.

Por su naturaleza, la presente Guía no es de aplicación a gremios laborales (sindicatos), contratos asociativos (p.e. joint ventures, consorcios) u otras formas de asociación o contratación que generan relaciones legítimas de dependencia entre empresas.

Asimismo, si bien la presente Guía se enfoca principalmente en las relaciones de la asociación con sus asociados, las recomendaciones aquí contenidas pueden ser aplicables incluso a empresas o profesionales no asociados (p.e. recomendaciones que también orientan el comportamiento de estos últimos).

Finalmente, si bien la presente Guía no es de obligatorio cumplimiento, su contenido tiene carácter orientativo para los agentes económicos, así como para la Secretaría Técnica y la Comisión acerca del cumplimiento de las normas de libre competencia en el marco de las asociaciones gremiales.

1.6. Definiciones

Para efectos de la presente Guía, se consideran las siguientes definiciones, así como las definiciones establecidas en la Ley de Libre Competencia:

- **Asociación gremial:** toda organización que relaciona a un grupo de empresas por razón del sector al que pertenecen o la actividad económica que desarrollan y que es utilizada como plataforma para discutir y canalizar intereses sectoriales y comerciales legítimos.
- **Asociado o miembro:** La persona natural o jurídica que es miembro de la asociación y tiene derecho a participar en algunas o todas las actividades de la asociación, con voz y/o voto, con independencia de la condición que pueda corresponderle de acuerdo con las reglas de la asociación (p.e. miembro pleno, accesorio, asociado, veedor, postulante, etc.).
- **Cártel:** Infracción tipificada en el artículo 11.2 de la Ley de Libre Competencia, consistente en acuerdos entre agentes competidores para limitar entre sí la competencia sobre precios, cantidades o condiciones de comercialización de sus productos en los mercados en que compiten, incluyendo restricciones a la

competencia en procesos de selección públicos. También se consideran bajo esta definición las decisiones o recomendaciones emitidas en el marco de asociaciones gremiales que tienen el mismo objeto o efecto.

- **Intercambio de información.** Modalidad de coordinación anticompetitiva que consiste en intercambiar información relevante del proceso competitivo (p.e. precios, condiciones de contratación y acciones futuras), eliminando total o parcialmente la incertidumbre entre competidores, y facilitando de esta manera la adhesión consciente a un esquema anticompetitivo común, sin necesidad de un acuerdo expreso.
- **Ley de Libre Competencia:** La Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, aprobada mediante Decreto Legislativo 1034 (2008) y modificada mediante Decretos Legislativos 1205 (2015) y 1396 (2018).
- **Prácticas anticompetitivas:** Las infracciones tipificadas en los artículos 10 (abuso de posición de dominio), 11 (acuerdos horizontales) y 12 (acuerdos verticales) de la Ley de Libre Competencia.
- **Programa de cumplimiento:** Programas implementados por las empresas que buscan prevenir, detectar y eliminar riesgos de incumplimiento de la Ley de Libre Competencia, así como fomentar el conocimiento de las reglas establecidas en dicha Ley.

2. Prácticas gremiales que generan riesgos de coordinación anticompetitiva entre asociados

En el marco del desarrollo de sus actividades, de manera consciente pero también de manera inadvertida, las asociaciones gremiales están en capacidad de promover la formación de cárteles y otras formas ilegales de coordinación entre sus asociados, así como entre estos últimos y otros agentes competidores. A continuación, se presentan escenarios comunes en que se generan tales riesgos.

2.1. Facilitar coordinaciones directas entre asociados

Como es natural, las asociaciones convocan a sus asociados a frecuentes asambleas o reuniones, algunas de carácter general, otras dirigidas a algún grupo particular de asociados. Frecuentemente, en particular las asociaciones de mayor extensión, desarrollan también reuniones en comités o grupos de trabajo, en los cuales las discusiones son usualmente más especializadas y puntuales. Estas reuniones son normalmente planificadas y registradas, lo cual facilita la transparencia en la toma de decisiones de la asociación. Asimismo, las reuniones se pueden llevar a cabo de manera presencial o utilizando cualquier otra forma de comunicación en tiempo real (p.e. teleconferencia, videollamada, mensajería instantánea).

Cuando estas reuniones tienen por objeto la discusión de las preocupaciones e intereses legítimos de la asociación, la difusión del conocimiento general del sector o la realización de actividades de investigación o promoción sectorial, por lo general tales intercambios no generan riesgos significativos de conductas anticompetitivas. Por el contrario, tales discusiones pueden fomentar la eficiencia y el desempeño competitivo del mercado.

En cambio, cuando estas reuniones tienen por objeto, expreso o implícito, la coordinación de actuaciones o la toma conjunta de decisiones entre los asociados sobre variables determinantes para la competencia entre ellos, estas constituyen plataformas ilegales para la celebración y el monitoreo de cárteles y, por lo tanto, se encontrarán prohibidas. Las principales variables competitivas cuya discusión se encuentra generalmente prohibida entre asociados son las siguientes:

- Precios actuales y futuros de sus productos o servicios.
- Listas de clientes, actuales o potenciales.
- Zonas de comercialización, actuales y proyectadas.
- Condiciones o variables principales sobre las cuales se llevan a cabo la negociación y contratación de bienes o servicios: prestaciones, descuentos, volúmenes, plazos, forma de pago, entre otros.

Como se puede presumir, no existe razón o justificación válida para que una asociación convoque a sus miembros para discutir alguno de los aspectos antes enumerados. Incluso, puede ocurrir que una reunión no se haya convocado con un objetivo anticompetitivo, pero que durante su desarrollo se torne ilegal si las discusiones versan sobre alguna materia prohibida.

De esta manera, incluso cuando un participante podría no haber anticipado la comisión de un ilícito al momento de convocarse la reunión, puede verse involucrado en tal infracción si, al cambiar los tópicos discutidos, participa, se adhiere o consiente tales coordinaciones ilegales, sin manifestar de manera su rechazo de manera expresa, clara y oportuna.

RECOMENDACIONES DEL INDECOPI

En atención a los problemas y riesgos descritos, resulta fundamental que, durante todo el proceso de determinación de la necesidad de reuniones, su objeto, convocatoria, desarrollo y registro, se respeten las siguientes pautas que eviten los riesgos de incurrir en actuaciones anticompetitivas:

- **Motivación.** El órgano responsable de decidir la necesidad de una reunión, o de convocarla, debe registrar tal decisión especificando el motivo o los motivos que justifican la reunión. En la medida de lo posible, estos motivos deben estar prestablecidos o enmarcados en las actividades previstas en los estatutos o reglamento de la asociación, o ser visados por asesor especializado.

- **Convocatoria.** La convocatoria debe expresar claramente el motivo de las reuniones y los puntos a tratarse. Esta convocatoria, así como todo documento que la acompañe deben ser oportunamente registrados y remitidos a través de medios que permitan garantizar la fecha y el contenido del envío.
- **Asesoría especializada.** Es recomendable que las reuniones se desarrollen, siempre que sea posible, con la presencia de un asesor especializado o de un oficial o responsable de velar por el cumplimiento de las normas de libre competencia. De hecho, la Secretaría Técnica ha tomado conocimiento de que actualmente existen gremios que ya han implementado esta práctica.
- **Registro y actas.** Se levantarán actas de asistencia y actas de las reuniones que permitan conocer el contenido íntegro de su desarrollo, asistentes (presenciales o no), decisiones tomadas, así como cualquier otra incidencia relevante. La asociación procurará que las reuniones sean también registradas en medios audiovisuales.
- **Desarrollo de las reuniones.** Las reuniones únicamente deben versar sobre los motivos especificados en la convocatoria y, cuando sea necesario tratar temas distintos a los anunciados, debe dejarse constancia de esta situación en las actas correspondientes. En ningún caso, los temas discutidos podrán versar sobre variables competitivas o de otra forma desarrollar o fomentar coordinaciones anticompetitivas. Los asistentes deben estar preparados para contribuir con el desarrollo normal de las reuniones y eliminar cualquier riesgo de coordinación anticompetitiva.
- **Rechazo expreso de participar en coordinaciones ilegales.** Si la reunión tratase sobre aspectos que pueden constituir infracciones a las normas de libre competencia, los asociados tienen el derecho y el deber de dejar constancia de su negativa a continuar participando en ella, especificando tal circunstancia, así como la hora de su retiro. Cualquier medida de amenaza o castigo contra el asociado no participe de estas coordinaciones es incompatible con la Ley de Libre Competencia y puede ser inmediatamente informada al INDECOPI.

Para implementar estas recomendaciones, así como otras que resulten aplicables según las actividades de la asociación y las características del sector, resulta aconsejable contar con asesoría especializada, interna o externa, sobre el respeto a las normas de libre competencia. Asimismo, debe recordarse que la asociación o sus miembros siempre están en capacidad de formular consultas de carácter general y orientativas (aunque no vinculantes) a la Secretaría Técnica sobre los alcances de la Ley de Libre Competencia.

2.2. Facilitar intercambios de información entre asociados

Las coordinaciones anticompetitivas que pueden tener lugar entre competidores no son únicamente consecuencia de la discusión y formación de acuerdos expresos, negociados de manera directa por sus participantes. Los participantes de un cártel pueden buscar

eliminar la necesidad de discutir abierta y directamente entre sí sobre aspectos relevantes de un acuerdo anticompetitivo y de esta manera reducir el posible escrutinio de la autoridad de competencia.

Para ello, es posible que los participantes de estos ilícitos recurran a mecanismos indirectos de intercambio de información sensible con el objeto de eliminar la incertidumbre inherente al proceso competitivo, y de esta manera promover o facilitar un equilibrio anticompetitivo entre sí. En otras palabras, una vez que los competidores conocen las decisiones y estrategias que sus competidores implementarán (p.e. incrementos en sus precios, selección de clientes y condiciones de contratación), pueden ajustar sus propias decisiones y estrategias para evitar competir entre sí, y también pueden monitorear el desarrollo o “cumplimiento” de los anuncios de sus competidores, logrando organizarse como un cártel sin necesidad de comunicarse directamente entre sí.

A modo de ejemplo, la información relevante o sensible que promueve la formación de estas estructuras ilegales puede consistir en lo siguiente⁴:

- El anuncio de precios inmediatos o futuros.
- El anuncio de volúmenes a producir, importar o comercializar.
- Revelación de estructuras de costos.
- Revelación de listas de clientes.
- Revelación de estrategias empresariales, planes de expansión, inversión o contratación con el sector público.
- Revelación de condiciones de negociación y contratación, incluyendo descuentos, condiciones de pago.
- Otra información sensible que pueda facilitar una conducta ilegal.

Por otra parte, en el desarrollo de sus actividades de análisis y difusión de información relevante para sus asociados, las asociaciones suelen requerir a sus asociados información sobre su desempeño empresarial, sus planes futuros, sus expectativas del sector y otra información de carácter comercial o estratégico, la cual puede incluir información sensible que puede ser eventualmente utilizada para promover o facilitar el funcionamiento de un cártel.

⁴ Esta enumeración no es taxativa. De acuerdo con las características y prácticas particulares del sector afectado, puede existir otro tipo de información cuyo intercambio tenga por objeto o efecto eliminar o disminuir la intensidad competitiva entre competidores, permitir la realización de acuerdos y facilitar su monitoreo.

Ejemplo de requerimiento legal de información⁵

El Colegio de Enfermeras del Perú, en respuesta a las preocupaciones mostradas por el sector salud por la escasa cantidad de enfermeras en algunas regiones del país, ha encargado a la Empresa de Consultoría Médica la realización de una encuesta a nivel nacional. Esta encuesta tiene por objeto conocer las condiciones en que las enfermeras prestan sus servicios en cada región y conocer los incentivos y problemas que enfrentan dichos médicos. La consultora mantendrá la reserva de la información provista y únicamente publicará sus resultados de manera agregada en su informe final.

Ejemplo de un requerimiento de información potencialmente indebido

La Cámara de Importadores de Maquinaria Pesada del Perú exige a sus asociados (que agrupa a todos los participantes del sector) que reporten sus planes de importación de maquinaria pesada en sus distintas formas (camiones, retroexcavadoras, tractores, etc.) para el siguiente año. Aunque se señala que el objetivo del requerimiento es estrictamente estadístico, el sostenido incremento en los precios de los productos ofrecidos por los asociados podría ser consecuencia de la adopción de estrategias de limitación de las importaciones facilitadas por la difusión de dicha información.

Como se puede observar, las asociaciones pueden ser utilizadas como plataformas para promover o facilitar el intercambio de información sensible entre sus miembros. Bajo determinadas circunstancias, este tipo de interacciones resultan tan eficaces para alinear sus intereses y acciones como los acuerdos directos (cárteles). De esta manera, los intercambios de información sensible a través de asociaciones, cuando promueven o facilitan equilibrios anticompetitivos entre sus asociados y en perjuicio de los consumidores, constituyen una infracción a la Ley de Libre Competencia.

RECOMENDACIONES DEL INDECOPI

En tal sentido, resulta fundamental que las asociaciones cautelén que, en el desarrollo de sus actividades, sus órganos funcionales, así como sus miembros respeten las siguientes pautas para evitar los riesgos de incurrir en actuaciones anticompetitivas:

- **Información sensible.** La asociación o sus miembros no deben requerir o intercambiar información sensible o cualquier otra información que incentive o contribuya con sus miembros en la formación de cárteles o esquemas anticompetitivos. Las asociaciones deben evaluar la posibilidad de sustituir esa información con información pública, histórica, agregada u otra que no resulte

⁵ Salvo indicación en contrario, los ejemplos presentados en esta Guía son hipotéticos y no reflejan ningún tipo de situación o evento real de conocimiento de la Secretaría Técnica.

sensible desde las normas de libre competencia. En caso de dudas sobre la sensibilidad de la información, la asociación podrá recurrir a asesoría especializada antes de solicitarla a sus miembros.

- **Información histórica.** Siempre que sea posible, la asociación debe solicitar, centralizar y difundir únicamente información de carácter histórico, es decir, sobre acciones pasadas de sus miembros, y no sobre acciones o condiciones futuras. La difusión de información histórica no debe estar acompañada de otra información o anotaciones que permitan predecir las estrategias competitivas que los asociados implementarán.
- **Información agregada.** La asociación debe procurar difundir únicamente información de carácter agregado, es decir, información general del sector, que no individualice el comportamiento, desempeño o estrategias de algún competidor en particular. La descripción de la información presentada (p.e. tamaño de las empresas, los productos o servicios ofrecidos o su ubicación geográfica), en lo posible no deben identificar a ninguna empresa en particular.
- **Transparencia.** El proceso de recopilación, análisis y difusión de información debe ser, en todo cuanto sea posible, motivado, transparente y predecible. Los órganos de la asociación, los asociados, sus asesores legales y cualquier interesado (incluyendo la autoridad, de ser el caso), deben estar en capacidad de determinar el objetivo de la entrega de información, el tratamiento que se le dará y el tipo de resultados que se espera obtener. Es recomendable que la asociación apruebe un protocolo sobre tratamiento de la información que recibe de sus asociados que resulte compatible con las normas sobre libre competencia.
- **Voluntariedad.** La entrega de información por parte de los asociados debe considerarse voluntaria, es decir, libre de sanciones, medidas correctivas o alguna otra forma de presión indebida por parte la asociación, sus funcionarios u otros asociados.
- **Externalización del procesamiento.** Siempre que sea posible, pero en particular en los casos en que se considere que sea necesario requerir determinada información que pudiera tener carácter sensible, las actividades de recopilación, procesamiento y difusión debe ser encargada a empresas o entidades independientes de la asociación o de sus miembros. Estas empresas deben garantizar la reserva y protección de la información, y que los resultados del procesamiento de la información entregada y su difusión no sean incompatibles con la presente Guía y las normas de libre competencia.

Como se ha señalado, en cuanto sea posible, la implementación de estas recomendaciones debe estar acompañada de asesoría especializada, interna o externa, que promueva el respeto a las normas de libre competencia tomando en cuenta las actividades particulares de la asociación y las características del sector. Asimismo, debe recordarse que la asociación o sus miembros siempre están en capacidad de formular

consultas de carácter general, orientativas (aunque no vinculantes) a la Secretaría Técnica sobre los alcances de la Ley de Libre Competencia.

2.3. Formular decisiones o recomendaciones anticompetitivas

Como se ha señalado, las asociaciones no solo cumplen el rol de plataformas de discusión de intereses comunes entre sus miembros, sino que, a través de sus órganos de dirección, están en capacidad de centralizar estos intereses, asumir una posición que represente a sus miembros y realizar determinadas acciones para materializar las decisiones o recomendaciones de dichos órganos, tanto al interior de la asociación como frente a terceros.

Las decisiones o recomendaciones se diferencian en el grado de obligatoriedad que revisten. Mientras las decisiones son formalmente obligatorias (porque así lo establecen los estatutos de la asociación o las características que revisten su emisión), las recomendaciones carecen de este carácter imperativo, siendo de cumplimiento voluntario por los miembros.

Sin embargo, para efectos de la Ley de Libre Competencia, tanto las decisiones como las recomendaciones reciben el mismo tratamiento, pues ambas están en capacidad de influir de manera decisiva en el comportamiento de los miembros de una asociación. En efecto, a pesar de que los asociados no están formalmente obligados a respetar las recomendaciones (es decir, no estarán sujetos a multas o pérdida de determinados beneficios), están son cumplidas porque es interés de los miembros de asociación cumplirlas o por el reproche «moral» de no respetarlas.

Ejemplo de una decisión anticompetitiva

Anuncio de la Asociación de Nacional de Mayoristas de Legumbres: «El Consejo de Administración ha determinado que, a partir del primer día hábil del próximo mes, los miembros de la Asociación respetarán una lista de precios mínimos y máximos por los productos incluidos en la siguiente relación, bajo advertencia de imponerse sanciones disciplinarias en caso de incumplimiento».

Ejemplo de una recomendación anticompetitiva

Noticia de último momento: «Luego de evaluar las condiciones del mercado y, en particular, el incremento en los riesgos (índice de siniestralidad) que actualmente enfrentan las asociadas, la Presidencia de la Asociación de Seguros Personales sugiere que, a partir del 1 de enero de 2019, las pólizas de seguros personal de cualquier categoría sean incrementadas en 10%».

Ahora bien, cabe resaltar que, en línea con la prohibición establecida en el artículo 11.2 de la Ley de Libre Competencia, serán siempre ilegales las decisiones o recomendaciones que tienen por único objeto reducir o eliminar la rivalidad entre los asociados (o incluso con competidores ajenos a la asociación), en perjuicio de los consumidores. Específicamente, la autoridad considerará siempre ilegales las decisiones

o recomendaciones que tengan por objeto influenciar en las variables competitivas más relevantes para sus asociados, por ejemplo:

- Incrementar, estandarizar o de otra manera afectar los precios de los bienes que producen o las tarifas de los servicios que prestan los asociados.
- Estandarizar otras condiciones relevantes como las prestaciones a ofrecer, los descuentos aplicables, términos y plazos de pago, entre otras.
- Definir, racionar, limitar o condicionar las cantidades que los asociados ofertan en el mercado.
- Dividir el mercado o los mercados entre los asociados, distribuyéndolos por zonas geográficas, por proveedores, por clientes, o por alguna otra característica similar.
- Predeterminar, condicionar, racionar o de alguna otra manera influir en las posturas y abstenciones de los asociados en procesos de selección públicos.

Ejemplo de prohibición absoluta: Luego de las conversaciones entre sus asociados en el contexto de las reuniones convocadas para dicho propósito, la Asociación de Productores de Papel Bond del Perú ha establecido un «rol», en el cual se indica qué asociados están «autorizados» para participar en procesos de selección o contratos con las diversas entidades públicas del país. La expectativa de la Asociación es lograr un «orden» en el mercado, en beneficio de todas las asociadas.

2.4 Códigos de conducta

Cuando las asociaciones adquieren un cierto posicionamiento en el sector en que se desenvuelven o por su naturaleza incorporan a todos los agentes en el sector (p.e. colegios profesionales), están en capacidad de influir en la forma en que se desarrollan las actividades empresariales en dicho sector. En efecto, estas asociaciones pueden recomendar la adopción de estándares y prácticas sectoriales (p.e. códigos de conducta), generalmente dirigidos a velar por el desarrollo del sector de manera ética, es decir, bajo un conjunto de valores generalmente aceptados por la sociedad⁶. Estos

⁶ Así, por ejemplo, el Código de Ética y Autorregulación en Materia de Publicidad, Comercialización y Comportamiento Comercial suscrito en noviembre de 2017 por los fabricantes de bebidas alcohólicas pertenecientes al Gremio de Importadores y Comerciantes de Vino, Licores y otras bebidas de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) y los comités de Vino, Pisco y Cerveza de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), tenía por objetivo reforzar las restricciones establecidas mediante Ley 28681, en particular, el que se refiere al acceso de menores a publicidad sobre bebidas alcohólicas. Al respecto, véase:

<https://gestion.pe/economia/empresas/sni-ccl-firmaron-codigo-etica-autorregulacion-publicidad-comercializacion-comportamiento-comercial-150278>

Códigos son positivos cuando facilitan a los asociados el conocimiento y respeto por las leyes y regulaciones aplicables al sector.

Ejemplo de autorregulación pro-competitiva: El Presidente de la Asociación de Empacadores dio a conocer los resultados de la mesa de trabajo que tenía por objetivo recomendar el uso de una única medida (centímetros, pulgadas, pies) para la tarifa que cada asociado define de manera independiente por sus servicios en función del tamaño y peso de cada producto. El objetivo de esta regulación es facilitar a los clientes la elección entre las distintas ofertas de los asociados, evitando confusiones en cuanto a las medidas o el volumen de los productos empacados.

Luego de una evaluación sobre esta medida, la Secretaría Técnica determinó que la recomendación permitía a los consumidores realizar decisiones de consumo con mejor información, debido a que permitía la comparación de los precios ofrecidos por los distintos empacadores.

En algunas ocasiones, no obstante, los Códigos de conducta y las regulaciones establecidas por las asociaciones pueden imponer o recomendar a los asociados la adopción de conductas contrarias a la Ley de Libre Competencia. En tal sentido, las asociaciones y gremios profesionales se exponen a sanciones por desarrollar, difundir y monitorear el cumplimiento de Códigos de Conducta con objetivos anticompetitivos.

Ejemplo de autorregulación anticompetitiva: El Presidente de la Asociación de Danzantes de Tijeras Profesionales del Perú celebró en una ceremonia la difusión del nuevo «Tarifario del Danzante de Tijeras Peruano 2019». El tarifario establece las tarifas en función a criterios como la hora, la duración y el tipo de evento, el local en que se realiza, fechas especiales y precios de las entradas de ser el caso. Según explicó, a través del tarifario se solucionarán los reclamos de diversos asociados sobre la diferenciación en los pagos que reciben por sus servicios y se fomentará un mayor aprecio por el trabajo del Danzante de Tijeras Profesional. El Presidente remarcó que el cumplimiento del Tarifario es obligatorio y está sujeto a sanciones por incumplimiento.

Una asociación también podría promover conductas potencialmente riesgosas de infringir la Ley de Libre Competencia, que se fundamentan en supuestas razones éticas o de “dignidad” de la profesión. Por ejemplo, la prohibición de cualquier tipo de publicidad entre sus asociados⁷.

⁷ Sobre la función de la publicidad para la promoción de la competencia, puede revisarse la abogacía de la competencia para el mercado de servicios notariales, aprobada por la Comisión en diciembre 2014 (páginas 51 y 53). Disponible en: https://www.indecopi.gob.pe/documents/20182/143803/ABOG_001_2014_ST_CLC.pdf

RECOMENDACIONES DEL INDECOPI

En atenciones a las consideraciones presentadas, resulta fundamental que, en el proceso de desarrollo y emisión de decisiones y recomendaciones, las asociaciones respeten las siguientes pautas que eviten los riesgos de incurrir en actuaciones anticompetitivas:

- **Objetivo.** Los órganos responsables de la asociación deben analizar el objetivo de la decisión o recomendación a desarrollar, a fin de verificar que se ajuste a la Ley de Libre Competencia. En particular, si el objetivo principal de la decisión involucra una limitación de la competencia entre los asociados a través de un aumento en las tarifas a cobrar o la estandarización de otras variables competitivas, la distribución de los mercados o la predeterminación de posturas o abstenciones en procesos de selección públicos, tal decisión o recomendación será siempre ilegal, con independencia de cualquier otro objetivo que pueda parecer deseable o legítimo para la asociación.
- **Voluntariedad.** Considerando que cada asociado puede tener distintos intereses y estrategias competitivas para desarrollarse en el mercado, las asociaciones deben preferir promover el cumplimiento voluntario de las directrices o guías que emitan, en lugar de formar su cumplimiento a través de multas y otros instrumentos de presión. La adopción de tales mecanismos coercitivos únicamente debe ser respuesta a acciones que resultan gravemente incompatibles con los objetivos legítimos de la asociación o con las leyes aplicables al sector.
- **Alternativas.** Antes de emitir una decisión o recomendación particular, los órganos responsables de la asociación deben analizar la existencia de decisiones o recomendaciones alternativas que podrían resultar igualmente efectivas para garantizar los objetivos legítimos de la asociación y que generen menos riesgos de incumplimiento de la Libre Competencia.
- **Asesoría especializada.** Siempre que resulte posible, en el proceso de desarrollo y emisión de decisiones o recomendaciones, las asociaciones deben contar un asesor especializado o de un oficial o responsable de velar por el cumplimiento de las normas de libre competencia. Asimismo, debe recordarse que la asociación o sus miembros siempre están en capacidad de formular consultas de carácter general, orientativas y no vinculantes a la Secretaría Técnica sobre los alcances de la Ley de Libre Competencia.

3. Prácticas gremiales que generan riesgos de exclusión de la competencia

Las asociaciones no solo están en capacidad de afectar la competencia al disminuir la rivalidad entre asociados, o entre estos y otros competidores en el mercado. Las asociaciones también pueden afectar la competencia al promover injustificadamente la

exclusión de algunos competidores en beneficio de otros. A continuación, se presentan escenarios posibles de prácticas desarrolladas en el contexto de las asociaciones gremiales que se encuentran en capacidad de excluir injustificadamente a uno o más competidores, dentro y fuera de la asociación.

3.1. Excluir injustificadamente a determinados competidores del acceso o permanencia en la asociación

Un propósito común de las asociaciones es lograr un posicionamiento importante en el mercado, en la medida que ello puede facilitar el desarrollo de sus actividades y logro de sus objetivos legítimos. En efecto, el crecimiento de una asociación involucra un mayor acceso a financiamiento, economías de escala, acceso a información relevante, medios de comunicación y mayor capacidad de influencia en el desempeño del sector.

No obstante, el crecimiento de una asociación también puede involucrar riesgos para la competencia cuando, utilizando este posicionamiento de una manera injustificada, promueve un trato diferenciado entre asociados y no asociados, o entre tipos distintos de asociados. En estos casos, la asociación sirve como medio para mantener o fortalecer el posicionamiento de algunos competidores en desmedro de otros sin que exista una razón o justificación válida. Cuando este tipo de prácticas involucra riesgos significativos para el desarrollo del proceso competitivo, el INDECOPI está en capacidad de investigar y sancionar a la asociación, a sus representantes y cualquier asociado que pueda resultar responsable.

Cuando una asociación con una posición especialmente importante establece condiciones y requisitos injustificados de afiliación o exclusión de asociados, estos pueden constituir barreras de acceso al mercado, en la medida que impiden que determinados agentes competidores ingresen al mercado afectado, beneficiando a algunos o todos los asociados y perjudicando en última instancia a los consumidores.

Ejemplo de requisito o condición posiblemente injustificada: De conformidad con el Reglamento de Afiliación al Gremio de Transportistas Terrestres del Perú, a partir del próximo año únicamente se permitirá el ingreso al gremio a aquellas empresas de transporte que cuenten con un capital social mínimo íntegramente pagado de 15 millones de soles. Los representantes del Gremio han indicado que este requisito busca garantizar las eventuales indemnizaciones que correspondan ser asumidas por las asociadas en futuros accidentes. Algunos especialistas han observado, sin embargo, que la existencia de pólizas de seguros (obligatorias o voluntarias) resultan mecanismos más idóneos para este fin, y que este requisito respondería en cambio al interés de algunos asociados principales en detener el crecimiento de algunas empresas de transporte más pequeñas que han introducido vehículos más eficientes y menos contaminantes.

En atención a las preocupaciones planteadas, resulta indispensable que, al determinar los requisitos, condiciones o criterios de afiliación o exclusión de asociados, la asociación considere las siguientes recomendaciones:

- **Finalidad.** El proceso de definición de requisitos de afiliación y las situaciones que determinan la imposición de medidas disciplinarias, en particular la expulsión, deben cumplir una función compatible con los objetivos legítimos de la asociación y con las normas de libre competencia.
- **Criterios objetivos.** Los requisitos o condiciones de afiliación y expulsión de asociados no pueden ser arbitrarios, sino que deben responder a criterios objetivos y deben ser razonables, es decir, proporcionales según la finalidad que se pretende. Siempre que sea posible y puedan cumplir el mismo objetivo legítimo, la asociación debe preferir el establecimiento de requisitos o condiciones menos onerosos o restrictivos de la competencia. Cuando resulte imprescindible la adopción de criterios subjetivos (p.e. recomendaciones de asociados antiguos), estos deben responder a intereses legítimos para la asociación y no deben facilitar o encubrir una estrategia de exclusión anticompetitiva.
- **Transparencia y predictibilidad.** Los requisitos o condiciones de afiliación y expulsión deben ser conocidos con anticipación por los asociados y estar disponibles públicamente con los estatutos o reglamentos de la asociación. Además, cualquier interpretación de estos requisitos o condiciones debe ser razonable, pública y mantener un alto grado de predictibilidad.
- **Efectos competitivos.** En la definición de los requisitos o condiciones de afiliación y expulsión de asociados, la asociación debe considerar los efectos de tales decisiones sobre el mercado o sector en que desarrollan sus actividades. En la medida de lo posible, estas condiciones, así como otras reglas que establezca la asociación deben estar dirigidas a promover el desempeño competitivo de sus asociados.
- **Asesoría especializada.** Siempre que resulte posible, en el proceso de definición de los requisitos o condiciones de afiliación y expulsión de asociados, la asociación debe seguir las recomendaciones de un asesor especializado o de un oficial o responsable de velar por el cumplimiento de las normas de libre competencia. Asimismo, debe recordarse que la asociación o sus miembros siempre están en capacidad de formular consultas de carácter general, orientativas y no vinculantes a la Secretaría Técnica sobre los alcances de la Ley de Libre Competencia.

3.2. Negar o condicionar injustificadamente la prestación de servicios a asociados y no asociados

Otra forma en que una asociación con una posición especialmente importante en el mercado puede generar o promover barreras injustificadas de acceso o permanencia en

el mercado es la negativa injustificada para prestar determinados servicios que presta, siempre que estos resulten decisivos para la competencia en el sector y la negativa no responda a criterios objetivos y razonables.

Ejemplo de negativa de prestación de servicios anticompetitiva: La Comisión sancionó a la Asociación de Productores Agrícolas del Mercado de Santa Anita (APAMSA) por haber negado el acceso al Mercado de Santa Anita a un competidor en el mercado de arroz. En su decisión, la Comisión y el Tribunal consideraron la especial importancia del Mercado Santa Anita para la distribución mayorista de arroz y la ausencia de una justificación razonable para la negativa (derivada de la represalia de un directivo en contra del competidor afectado).

Fuente: Resolución 002-99-CLC emitida por la Comisión

RECOMENDACIONES DEL INDECOPI

En atención a las preocupaciones planteadas, resulta indispensable que, al determinar los requisitos, condiciones o criterios de acceso a sus prestaciones o servicios, la asociación considere las siguientes recomendaciones:

- **Finalidad.** La definición de condiciones de acceso a la prestación de servicios a asociados y no asociados (p.e. tarifas, requisitos, preferencias) deben cumplir una función compatible con los objetivos legítimos de la asociación y con las normas de libre competencia.
- **Criterios objetivos.** Los requisitos o condiciones de acceso a la prestación de servicios a asociados y no asociados no pueden ser arbitrarios, sino que deben responder a criterios objetivos y deben ser razonables, es decir, proporcionales a la finalidad que se pretende. Cuando exista un trato diferenciado entre asociados y no asociados, este debe encontrarse justificado (p.e. en la naturaleza del servicio, los derechos de los asociados, el desincentivo al comportamiento oportunista o *free riding*). En ningún caso estos requisitos deben facilitar o encubrir una estrategia de exclusión anticompetitiva.
- **Transparencia.** Los requisitos o condiciones de acceso a la prestación de servicios a asociados y no asociados deben ser conocidos con anticipación por los interesados.
- **Efectos competitivos.** En la definición de las condiciones de acceso a la prestación de servicios a asociados y no asociados, la asociación debe considerar los efectos de tales decisiones sobre el mercado o sector en que desarrollan sus actividades. En la medida de lo posible, estas condiciones, así como otras reglas que establezca la asociación deben estar dirigidas a promover el desempeño competitivo del sector, en particular de sus asociados.

- **Asesoría especializada.** Siempre que resulte posible, en el proceso de definición de los requisitos o condiciones de acceso a la prestación de servicios a asociados y no asociados, la asociación debe seguir las recomendaciones de un asesor especializado o de un oficial o responsable de velar por el cumplimiento de las normas de libre competencia. Asimismo, debe recordarse que la asociación o sus miembros siempre están en capacidad de formular consultas de carácter general, orientativas y no vinculantes a la Secretaría Técnica sobre los alcances de la Ley de Libre Competencia.

3.3. Promoción de estándares técnicos

Las asociaciones pueden tener razones justificadas para promover el uso de determinadas reglas que tienen por objetivo asegurar un mínimo grado de calidad o características generalmente aceptadas de los productos o servicios que ofrecen sus asociados. De hecho, bajo determinadas condiciones los estándares técnicos disminuyen la asimetría de información de los consumidores y sus costos de búsqueda, generando eficiencia en las transacciones comerciales. No obstante, resulta posible que, al promover la adopción de determinados estándares, las asociaciones generen un efecto restrictivo en el mercado que no resulte justificado.

Ejemplo de promoción de un estándar técnico injustificado: La Asociación Nacional de Productores de huevos de gallina del Perú está promoviendo al interior de un Comité Técnico de Normalización un proyecto de «Norma Técnica sobre el huevo de gallina peruano», que tiene por objeto determinar las características mínimas de peso, tamaño, color y diámetro que debe respetar un producto para ser considerado «huevo». Entre las características, se indica que solo podrán recibir esta denominación los huevos pardos.

No obstante, el Indecopi acaba de recibir una denuncia firmada por un grupo de pequeños productores de huevos blancos, pertenecientes a la región central del país. Según indican, de aprobarse, la norma técnica beneficiará únicamente a los grandes productores de la costa, debido a que la zona costera es el único lugar del país o hábitat donde pueden ser criadas las gallinas que ponen huevos pardos. Finalmente, señalan que la calidad de los huevos responde a criterios distintos al color y que la eventual aprobación de la norma los obligaría a crear una denominación alternativa, dado que los supermercados y mayoristas exigen que los productos observen las normas técnicas del sector.

Para determinar la legalidad de este tipo de actuaciones, la autoridad analizará si estas involucran, introducen o promueven restricciones significativas a la competencia y, de ser así, verificará si las razones de su implementación compensan estas restricciones con mayor eficiencia en las relaciones empresariales o el desempeño del sector.

4. Recomendaciones

A continuación, se sintetizan las recomendaciones planteadas en la presente Guía. Para una explicación más detallada, nos remitimos a las secciones desarrolladas previamente.

4.1. Recomendaciones a las Asociaciones

- i. **Conozca, adopte y difunda las reglas de libre competencia.** Resulta fundamental que sus funcionarios y órganos de dirección o representación conozcan las reglas y prohibiciones establecidas en la Ley de Libre Competencia. Resulta además recomendable que difunda estas reglas entre sus asociados para evitar riesgos de incumplimiento. Procure que las decisiones y regulaciones emitidas por la asociación y sus órganos tengan objetivos compatibles con la Ley de Libre Competencia.
- ii. **No promueva, adopte o imponga actuaciones que resulten lesivas de la competencia.** Procure que ninguna de las acciones de la asociación infrinja las recomendaciones contenidas en la presente Guía u otras disposiciones establecidas en la Ley de Libre Competencia. En particular, no promueva reuniones o contactos entre asociados que tengan por objeto o efecto limitar la competencia, elevar precios, limitar la producción, distribuir mercados o determinar posturas o abstenciones en procesos de selección públicos. Tampoco requiera, procese o difunda información de carácter sensible. En caso de duda, consulte con su asesor u oficial de cumplimiento.
- iii. **Establezca un Asesor u Oficial de cumplimiento de las normas de libre competencia.** Designe a un especialista, interno o externo, encargado de monitorear el cumplimiento de la Ley de Libre Competencia. Dicho asesor debe tener influencia suficiente para garantizar que toda práctica de la asociación se ajuste a dicho marco normativo.
- iv. **Lleve un registro fidedigno de las actividades de la asociación.** Resulta indispensable mantener un registro fidedigno y actualizado de todas las reuniones de asociados, de los órganos de la asociación, de las decisiones y las recomendaciones de la asociación, así como de los procesos de emisión o modificación de regulaciones, actividades de investigación u otros proyectos de la asociación.
- v. **Promueva la transparencia y predictibilidad de las actuaciones de la asociación.** Permita que todos los asociados conozcan las reglas de la asociación, tanto en lo que se refiere al acceso, permanencia o separación, como al desarrollo de actividades, reuniones, servicios y regulaciones. Promueva la predictibilidad en la toma de decisiones y evite la adopción de decisiones o regulaciones injustificadas, innecesarias o arbitrarias.

- vi. **Promueva la implementación de programas de cumplimiento para la asociación y códigos de respeto de las normas de libre competencia.** Difunda la importancia de que los asociados implementen de manera independiente y continua Programas de cumplimiento dirigidos a eliminar riesgos de incumplimientos de la normativa de libre competencia. Establezca y difunda reglas mínimas que garanticen que la interacción entre sus asociados no involucre riesgos de incumplimiento de dicha normativa.
- vii. **Consulte con la autoridad.** En caso de dudas sobre la legalidad de alguna actuación, decisión o recomendación, antes de su adopción e implementación, la asociación siempre está en capacidad de formular consultas de carácter general, orientativo y no vinculante a la Secretaría Técnica sobre los alcances de la Ley de Libre Competencia.

4.2. Recomendaciones a los Asociados

- i. **Capacite a sus representantes en el cumplimiento de las normas de libre competencia.** Asegúrese que sus representantes, en particular aquellos que participan en discusiones en el contexto de asociaciones o tienen contacto con sus competidores, conozcan plenamente los alcances de la Ley de Libre Competencia.
- ii. **Defina a un oficial de cumplimiento o asesor especializado.** Designe a un punto de contacto interno, encargado de monitorear rutinariamente el cumplimiento de la Ley de Libre Competencia, así como un asesor externo encargado de revisar y recomendar periódicamente la implementación de medidas para minimizar riesgos de incumplimiento a dicha normativa.
- iii. **Implemente un Programa de cumplimiento de la normativa sobre libre competencia.** Encargue a un especialista en riesgos la implementación y monitoreo de Programas de cumplimiento de la normativa de libre competencia, y asegúrese de cumplir las recomendaciones que éste le traslade.
- iv. **Registre toda incidencia en el desarrollo de reuniones en el marco de una asociación y de cualquier otra reunión con agentes competidores.** Establezca como política empresarial que los miembros de su empresa que participen de reuniones en el marco de las actividades de una asociación o sostengan contacto con sus competidores deben registrar toda incidencia en el desarrollo de tales interacciones. Consulte con su asesor u oficial de cumplimiento en caso tenga dudas sobre el desarrollo de estos contactos.
- v. **No solicite o remita información competitiva sensible sin una razón objetiva y legítima.** Determine, en línea con lo señalado en la sección II de la presente Guía, qué información competitiva resulta sensible. Procure no solicitar o remitir dicha información. Consulte con su asesor u oficial de cumplimiento en caso considere necesario solicitar o remitir información que podría tener carácter sensible.

- vi. Consulte con la autoridad.** En caso de dudas sobre la legalidad de alguna actuación, decisión o recomendación en el marco de una asociación, cualquier empresa o profesional, asociado o no, siempre está en capacidad de formular consultas de carácter general, orientativo y no vinculante a la Secretaría Técnica sobre los alcances de la Ley de Libre Competencia.

5. Contacte a la Autoridad

En cualquiera de las siguientes circunstancias, así como en otras que considere necesarias, no dude en contactarse con la Secretaría Técnica:

- Usted o su empresa son convocados a participar de una reunión en la cual se discutirán precios, producción, clientes u otra información competitiva sensible.
- A pesar de que la reunión no tuvo inicialmente dicho propósito, usted o su empresa toman conocimiento de discusiones sobre precios, producción, clientes u otra información competitiva sensible.
- Usted o su empresa reciben un requerimiento de información sensible por parte de una asociación, o la asociación le remite, por cualquier vía, información que puede incidir en las decisiones de su empresa u otros asociados sobre precios, producción o clientes u otra información competitiva sensible.
- Usted o su empresa toman conocimiento de decisiones o recomendaciones emitidas por una asociación que tienen por finalidad o efecto incidir en los precios, la producción o el comportamiento competitivo de los asociados.
- Usted o su empresa toman noticia de cambios actuales o potenciales en las reglas de acceso a la asociación, así como en las situaciones y procedimientos de sanción o expulsión de asociados, que puedan resultar injustificados o excesivamente irrazonables.
- Usted o su empresa toman conocimiento de la implementación de tratos discriminatorios o desfavorables en el marco de una asociación, que ponen a algunos asociados en desventaja frente a otros, o que establecen condiciones que impiden a determinados asociados o no asociados operar efectivamente en el sector.
- Cualquier otra actuación de una asociación o de alguno o algunos de sus asociados que pueda involucrar una disminución de la competencia en el mercado o sector en que se desempeña.

Información de Contacto

Secretaría Técnica de la Comisión de Defensa de la Libre Competencia
Dirección: Calle de la Prosa 104, San Borja, Lima 41.
Teléfono: +511 2247800, Anexo 3101
Correo electrónico: st.clc@indecopi.gob.pe

* * *