



FACULTAD DE DERECHO  
PONTIFICIA UNIVERSIDAD  
CATÓLICA DE CHILE

JULIO, 2021

# ACUERDOS DE<sup>1</sup> COOPERACIÓN HORIZONTALES LÍCITOS

Unión Europea,  
Estados Unidos,  
Países Bajos y Chile

**PROGRAMA UC - LIBRE  
COMPETENCIA**

**LIBRE COMPETENCIA EN POCAS  
PALABRAS - N°7**

**1 DOCUMENTO ELABORADO POR EL PROGRAMA UC | LIBRE COMPETENCIA, CON LA COLABORACIÓN DE JUAN PABLO IGLESIAS MUJICA.**

# ACUERDOS DE COOPERACIÓN HORIZONTALES LÍCITOS

## 1. INTRODUCCIÓN

Una de las premisas de una economía de mercado (y por consiguiente, del derecho de la competencia) es que las empresas deben actuar de manera independiente, asumiendo una posición de rivalidad entre sí. Esta rivalidad usualmente beneficia a los consumidores, pues las empresas se desafían mutuamente mediante la reducción de sus precios, el mejoramiento de la calidad de sus productos y la innovación.

Por ello, en principio, el derecho de la competencia sospecha de las cooperaciones entre competidores. (2) Desde luego, dicha cooperación puede dar lugar a un cartel, pero también puede generar otros efectos anticompetitivos (p. ej., intercambio de información sensible o facilitación de comportamiento paralelo).

Sin perjuicio de lo anterior, se ha reconocido ampliamente por parte de las autoridades de competencia que existen ciertos tipos de acuerdos entre competidores que generan más ventajas que desventajas, debiendo en consecuencia ser reconocidos como lícitos.

De este modo, este documento tiene por objeto ilustrar la manera en que distintas jurisdicciones abordan los acuerdos de cooperación horizontal (i.e. entre competidores) lícitos.

En estos términos, este documento no hará referencia a los acuerdos horizontales ilícitos (colusión), a los acuerdos verticales

2 Ya en 1776 Adam Smith advertía que: "People of the same trade seldom meet together, even for merriment and diversion, but the conversation ends in a conspiracy against the public, or in some conversations to raise prices". Adam Smith, 'An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, MetaLibri, edición digital, 2017, pp. 105-106.

ni a los acuerdos que constituyan operaciones de concentración. Respecto a estas materias, se pueden consultar documentos publicados previamente en esta misma serie de Libre Competencia en Pocas Palabras. (3)

## 2. ¿QUÉ DEBEMOS SABER SOBRE LOS ACUERDOS DE COOPERACIÓN?

ni a los acuerdos que constituyan operaciones de concentración. Respecto a estas materias, se pueden consultar documentos publicados previamente en esta misma serie de Libre Competencia en Pocas Palabras. (3)

En general, el análisis de un acuerdo de cooperación horizontal ("ACH") supone balancear sus efectos procompetitivos 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. (4)

En otras palabras, de manera semejante a las operaciones de concentración, los ACH lícitos suponen un *trade-off* entre el poder de mercado que adquieren las partes en virtud del acuerdo y las eficiencias que éste genera. (5) Estas eficiencias pueden consistir en la distribución de riesgos, el ahorro de costos (p. ej., racionalizando la distribución), el acceso a economías de escala o la generación de sinergias en conocimientos técnicos (p. ej., know-how o derecho de propiedad intelectual), entre otras.

Por último, si bien en el derecho comparado se pueden encontrar actos legislativos que

3 Para una revisión de la colusión, ver [aquí](#). Para una revisión de las operaciones de concentración, ver [aquí](#).

4 Richard Whish y David Bailey, 'Competition Law', 9th edition, Oxford University Press, UK, 2018, p. 597.

5 Massimo Motta, 'Competition Policy, Theory and Practice', 12ª edición, Cambridge University Press, 2009, p. 203.

regulan de manera genérica o específica algunas categorías de ACH, lo usual es que éstos sean objeto de declaraciones de naturaleza administrativa a través de guías o directrices emanadas de las autoridades de competencia.

### 3. ¿QUÉ SABEMOS SOBRE LOS ACUERDOS DE COOPERACIÓN EN EL MUNDO?

Los sistemas que se revisarán a continuación son los de la Unión Europea (“UE”), Estados Unidos (“EE.UU”), Países Bajos y Chile.

#### 3.1. Unión Europea

En primer lugar, el [Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea](#) (“TFUE”) contiene en su artículo 101 párrafo 3° una norma genérica sobre acuerdos entre empresas lícitos. Estos son aquellos que “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 y cuando – agrega la norma – dichos acuerdos no impongan restricciones que no sean indispensables ni posibiliten a sus partes la eliminación de su competencia.

En segundo lugar, la Comisión Europea (6) emitió una [comunicación fijando las directrices sobre la aplicabilidad de la norma precitada \(art. 101 párrafo 3°\) a los ACH](#) (“Directrices UE”). (7) En estas directrices la Comisión reconoce que los ACH “pueden dar lugar a beneficios económicos sustanciales, en especial si combinan actividades, conocimientos o activos complementarios”. (8)

Sin embargo, las ‘Directrices UE’ también

6 Órgano ejecutivo encargado de velar por el cumplimiento del derecho de la competencia de la UE.

7 Documento N° 2011/C 11/01

8 Párrafo 2

advierten que los ACH pueden limitar la competencia de varias maneras, como por ejemplo: obligar a las partes a aportar activos clave (reduciendo la capacidad de las partes de adoptar decisiones de forma independiente), intercambiar información estratégica (aumentando la posibilidad de coordinación “por afuera” de la cooperación), lograr costes comunes (facilitando la coordinación de precios), o aumentar significativamente el poder de mercado de las partes. (9)

A mayor abundamiento, las ‘Directrices UE’ regulan con cierto detalle 5 categorías de ACH: acuerdos de investigación y desarrollo (“I+D”), acuerdos de producción, acuerdos de compra, acuerdos de comercialización y acuerdos de estandarización, brindando ejemplos de modalidades competitivas y anticompetitivas para cada uno.

Por último, es importante notar que, además de las ‘Directrices UE’, existen regulaciones denominadas “reglamentos de exención por categoría” (‘block exemption regulations’), dictados por la Comisión Europea en virtud del artículo 105 párrafo 3° del TFUE. 10 Estos reglamentos funcionan como “puertos seguros” para otorgar certeza jurídica a los agentes del mercado que desean cooperar. Entre ellas se encuentra, por ejemplo, el [Reglamento N°1217/2010 sobre determinadas categorías de acuerdos de I+D](#).

Dicho reglamento establece que a los acuerdos de I+D (verticales y horizontales) que cumplan con ciertas condiciones, no se les aplicará la norma que sanciona los acuerdos anticompetitivos (esto es, el artículo 101 párrafo 1° del TFUE). A modo de ilustración, entre dichas condiciones se encuentra que el acuerdo permita a todas las partes acceder a los resultados de la I+D (incluidos el acceso a los derechos de propiedad intelectual) (11), que el acuerdo

9 Párrafos 32-40.

10 Art. 104 párrafo 3° TFUE: “La Comisión podrá adoptar reglamentos relativos a las categorías de acuerdos sobre las que el Consejo haya adoptado un reglamento o una directiva con arreglo a la letra b) del apartado 2 del artículo 103”.

11 Artículo 3° N°2.

no supere ciertos umbrales de cuotas de mercado ni cierta duración (12), y que el acuerdo no limite la producción o las ventas de los productos generados gracias al acuerdo (con ciertas excepciones) (13).

### 3.2. EE.UU.

A diferencia de la UE, EE.UU no cuenta en su legislación de competencia (14) con una referencia directa a los ACH. Sin perjuicio de ello, el año 2000 el Departamento de Justicia y la Comisión Federal de Comercio publicaron las [Directrices Antimonopolio para la Colaboración entre Competidores](#) (“**Directrices EE.UU**”).

Las ‘Directrices EE.UU’ parten reconociendo en su preámbulo que en los mercados modernos las empresas pueden necesitar colaborar para expandirse a mercados extranjeros, financiar esfuerzos de innovación y reducir costos de producción.

Las ‘Directrices EE.UU’ parten reconociendo en su preámbulo que en los mercados modernos las empresas pueden necesitar colaborar para expandirse a mercados extranjeros, financiar esfuerzos de innovación y reducir costos de producción.

Enseguida, las ‘Directrices EE.UU’ caracterizan la colaboración entre competidores como un conjunto de uno o mas acuerdos, diferentes a una operación de concentración (15), entre competidores actuales o potenciales, para involucrarse en una actividad económica (16). Como ejemplo

12 Artículo 4°

13 A modo de ejemplo, se permite que el acuerdo de I+D se beneficie de la exención aún si estipula una limitación de producción o ventas, si dicha restricción se refiere a “productos, tecnologías o procedimientos que compitan con los productos o tecnologías considerados en el contrato durante el periodo en que las partes hayan acordado explotar en común los resultados” (artículo 5, letra b, párrafo iv).

14 La legislación de competencia de EE.UU a nivel federal se encuentra en la Sherman Act (1890), Clayton Act (1914) y la Federal Trade Commission Act (1914).

15 Las ‘Directrices EE.UU’ mencionan que normalmente las concentraciones eliminan la competencia entre las partes, mientras que los ACH preservan alguna forma de competencia entre ellas.

16 Página 2.

de dichas actividades económicas, se mencionan la I+D, producción, marketing, distribución, ventas o compras.

La sección 3 de las ‘Directrices EE.UU’ establece un marco analítico para evaluar los ACH, distinguiendo aquellos que deben evaluarse bajo la regla per se (p. ej., colaboraciones que fijan precios o cuotas de producción) y aquellos otros - la mayoría - que deben evaluarse bajo la *regla de la razón* (“*rule of reason*”). Sobre estos últimos, las ‘Directrices EE.UU’ indican que se debe considerar la naturaleza del acuerdo, los riesgos colusorios que éste presenta (17) y el tipo de mercados en que produce efectos (18), todo con el fin de identificar, balancear y ponderar sus efectos anticompetitivos y procompetitivos.

Adicionalmente, la sección 3 de las directrices en comento indica algunos factores cuya consideración es relevante para determinar la capacidad e incentivo de las partes del ACH para seguir compitiendo entre sí por fuera del acuerdo (bajo la premisa que, a mayor independencia, menos riesgoso es el ACH). Estos factores son: la exclusividad de la colaboración, la naturaleza de los activos que aportan las partes, el interés financiero de las partes en la colaboración (p. ej., deuda o *equity*), el control sobre la toma de decisiones, la probabilidad de intercambio de información sensible y la duración del acuerdo. (19)

Por otro lado, de manera similar a los “reglamentos de exención por categoría” de la UE, la sección 4 de las ‘Directrices EE.UU’ establece dos “zonas de seguridad” (“*antitrust safety zones*”) consistentes en una presunción (refutable) de legalidad de ciertos acuerdos. (20) La primera es general

17 En este punto se advierte que mientras ciertos tipos de acuerdos de marketing, producción y compra pueden facilitar la colusión, los acuerdos de I+D en general no producen ese riesgo (página 15).

18 Los tipos de mercado que se identifican son aquellos de bienes/servicios, aquellos de tecnologías (derechos de propiedad intelectual) y aquellos de innovación (I+D). 19 Páginas 18-21.

19 Páginas 18-21.

20 Con todo, es importante notar que los puertos seguros establecidos en los “reglamentos de exención por categoría” de la UE brindan mayor certeza jurídica por consistir en actos con fuerza legal, vinculantes no solo para las agencias administrativas sino también para los órganos jurisdiccionales.

y se define por umbrales de participación de mercado, mientras que la segunda es especial para los ACH de I+D, aplicable a los mercados de innovación en que existan a lo menos 3 o más agentes independientes, adicionales a aquellos que forman parte del ACH, y que tengan la capacidad e incentivos para conducir I+D que pueda constituirse como un sustituto cercano a la I+D emanada del ACH. (21)

Por último, es importante notar que existen dos guías adicionales elaboradas por el Departamento de Justicia y la Comisión Federal de Comercio, que complementan las ‘Directrices EE.UU’. Estas son las [Directrices de Operaciones de Concentración Horizontales](#) (2010) (22) y las [Directrices Antimonopolio para el Licenciamiento de Derechos de Propiedad Intelectual](#) (2017). (23)

### 3.3. Países Bajos

Los países que pertenecen a la UE tienen, en paralelo a la legislación comunitaria sobre libre competencia, legislaciones nacionales y guías internas elaboradas por sus propias autoridades (nacionales) de competencia. (24)

En el caso de los Países Bajos, la norma nacional sobre sanción de acuerdos anticompetitivos horizontales y verticales (25) es virtualmente idéntica a la consagrada en el artículo 101 párrafo 3° del TFUE, contemplando así una referencia genérica a acuerdos de cooperación lícitos.

Con todo, la *Autoriteit Consument & Markt*

21 Páginas 26-27

22 Las ‘Directrices EE.UU’ se remiten a las Directrices de Operaciones de Concentración Horizontales en diversos pasajes (p. ej., para determinar participaciones de mercado y mercados relevantes, o para analizar ACH indefinidos).

23 En esta guía se analizan ACH (y verticales) que involucran derechos de propiedad intelectual (p. ej., licencias singulares, licencias cruzadas o ‘pooling arrangements’).

24 La distribución de competencias entre la Comisión Europea y las autoridades nacionales de competencia de los países miembros está en parte regulada por la Reglamento N°1/2003, relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado (actualmente, artículos 101 y 102 del TFUE).

25 Artículo 6 de la Ley de Competencia de Países Bajos.

(“ACM”), que es la autoridad encargada de velar por el cumplimiento de las normas de libre competencia y de protección a los consumidores en los Países Bajos, ha emitido diversas guías para aplicar e interpretar la legislación nacional, entre ellas una sobre [colaboración entre competidores](#), (“**Directrices PB**”) actualizada el 2019.

Las ‘Directrices PB’ indican que la norma que prohíbe los acuerdos anticompetitivos no se aplica a casos de “bagatela” (i.e., ACH que no superen determinados umbrales de facturación y participaciones de mercado), a casos de mejoras en eficiencias ni a casos genéricamente exentos (p.ej., ACH cubiertos por un reglamento de exención por categoría de la UE o ACH en materia de pensiones). (26)

Adicionalmente, las ‘Directrices PB’ contemplan secciones sobre asociaciones gremiales, intercambio de información entre competidores y acuerdos de compra (entre ellos, los acuerdos de contratación de mano de obra o de contratación de contratistas independientes, denominados ‘*labor market agreements*’), entre otros.

Con todo, un aspecto particularmente interesante de la práctica de Países Bajos es el interés que ha mostrado la ACM sobre acuerdos de cooperación en materia de sustentabilidad. Al respecto, dicha autoridad ha publicado diversos documentos, entre los cuales se destacan el [Documento Visión sobre Competencia y Sustentabilidad](#) (2014), y la [Versión Preliminar de una Guía sobre Acuerdos de Sustentabilidad](#) (2021).

Estos documentos definen la sustentabilidad en sentido amplio, comprendiendo la protección del medioambiente 27, la salud pública, el comercio justo, el bienestar animal, entre

26 Páginas 7-9.

27 En esta materia, también se puede revisar: OECD, ‘Horizontal Agreements in the Environmental Context’, ref. DAF/COMP(2010)39, (2010)

y otros aspectos. (28) En estos términos, la versión preliminar de la guía sobre acuerdos de sustentabilidad establece dos categorías de acuerdos de sustentabilidad lícitos: aquellos que no generan restricciones a la competencia y aquellos que sí generan restricciones pero que, no obstante, éstas son contrarrestadas por los beneficios que produce el mismo acuerdo.

En relación a la primera categoría, la guía en comento menciona los acuerdos no vinculantes que incentivan a las empresas a realizar una contribución a un objetivo de sustentabilidad (p.ej., declaración colectiva de intención de disminuir emisiones de CO<sub>2</sub>), los códigos de conducta promoviendo buenas prácticas medioambientales (p. ej., acuerdos de adopción de estándares de uso de materias primas), acuerdos dirigidos a mejorar la calidad de los productos, en la medida en que no afecten su precio o variedad (p. ej., acuerdo para realizar un uso más eficiente de materiales de empaque), y acuerdos dirigidos a crear nuevos productos o mercados, en la medida en que el acuerdo sea necesario para acceder a suficientes recursos de producción, *know-how* y escala, usualmente limitados en duración a la fase de *start-up*. (29)

En relación a la segunda categoría de acuerdos lícitos, respecto de los cuales se exige demostrar que sus beneficios superan sus riesgos anticompetitivos, la guía en análisis indica que los beneficios en sustentabilidad pueden favorecer no solo a los consumidores, sino también a la sociedad en sentido amplio. En consecuencia, reducir externalidades negativas a nivel social, e incluso para usuarios futuros de los productos, se considera un beneficio objetivo de sustentabilidad. (30) Asimismo, se indica que los beneficios en sustentabilidad pueden consistir en reducciones de costos operacionales, mayor innovación, mejoras

de calidad y mayor variedad de productos (p. ej., introducción de productos amigables con los animales o que garantizan un ingreso justo). (31)

### 3.4. Chile

A diferencia de la UE, EE.UU y Países Bajos, Chile no cuenta con una ley o guía de competencia que se refiera explícitamente a los ACH (o categorías de éstos) (32), o que establezca puertos seguros sobre la materia. (33)

El artículo 3° letra a) del Decreto Ley N°211 que Fija las Normas para la Defensa de la Libre Competencia (“**DL211**”) considera como actos que restringen o pueden restringir la libre competencia los acuerdos que “confiriéndoles poder de mercado a los competidores, consistan en determinar condiciones de comercialización o excluir a actuales o potenciales competidores”.

Cabe notar además que el DL211 no cuenta con una norma genérica sobre acuerdos lícitos, como sí ocurre con el ya referido artículo 101 párrafo 3° del TFUE en la UE o el Art. 6 de la Ley de Competencia de Países Bajos.

Sin embargo, tanto la Fiscalía Nacional Económica (“**FNE**”) como el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (“**TDLC**”) han reconocido que, bajo ciertas condiciones, los ACH sí pueden ser lícitos.

A modo de ejemplo, en una reciente [declaración pública](#) (2020) motivada con ocasión de la emergencia sanitaria, la FNE afirmó que “a diferencia de los carteles, los acuerdos de colaboración entre competidores en algunos casos pueden ser

31 Página 11.

32 A modo de ejemplo, la Ley N°20.241 se refiere a contratos de investigación y desarrollo, pero solo para efectos de conceder incentivos tributarios. Además, se refiere solo a contratos en los que sea parte un “Centro de Investigación” (registrado), tratándose así de relaciones más bien verticales (no horizontales).

33 Jorge Grunberg ha sugerido que las entidades de gestión colectiva reguladas en el Título V de la Ley 17.336 sobre Propiedad Intelectual podrían estimarse como acuerdo lícito de titulares de derechos de propiedad intelectual que fija precios. Jorge Grunberg, ‘Regla Per Se Para Carteles Duros y Acuerdos de Colaboración entre Competidores: Un Problema Regulatorio Aparente’, Centro Competencia, Universidad Adolfo Ibáñez, 2020, p. 8.

28 Página 6 del documento “Visión sobre Competencia y Sustentabilidad”.

29 Páginas 7-8.

30 Página 10.

lícitos conforme al DL 211”, agregando que para determinar su licitud “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.” (34).

Por su parte, el TDLC ha señalado que “los acuerdos de cooperación entre competidores que no recaen sobre variables competitivas y que permiten alcanzar eficiencias que no se logran individualmente y que, al menos parcialmente, se traspasan a los consumidores son, en principio, lícitos desde la perspectiva de la libre competencia”. (35)

En la misma línea, el TDLC ha señalado más recientemente que “aun 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*”. (36).

## 4. CASOS RELEVANTES

A continuación se mencionan algunos casos que ilustran los señalado en esta guía, en las

34 Puntos 2 y 3 de la declaración.

35 Resolución dictada el 28 de enero de 2016, Rol AE N° 13-16 (considerando 13°).

36 Resolución N°54/2018, dictada el 31 de octubre de 2018, Rol NC N°434-16 (considerando 13°).

cuatro jurisdicciones previamente revisadas.

### 4.1. UE: Comisión Europea v. Henkel, P&G and Unilever (2011) (37)

La Comisión Europea sancionó a las empresas Henkel, P&G y Unilever por infringir el artículo 101 del TFUE (prohibición de carteles), imponiendo multas de €211.200.000 (a P&G) y €104.000.000 (a Unilever). La autoridad determinó que un conjunto de acuerdos celebrados por las partes en el mercado de detergentes con la aparente finalidad de mejorar estándares medioambientales en materia de dosis, peso y empaque de detergentes tenía como objetivo real estabilizar las posiciones de mercado de las partes y coordinar precios. 38 Ver decisión [aquí](#).

### 4.2. EE.UU: United States v. Line Material Co. (1948) (39)

La Corte Suprema de EE.UU sancionó la celebración de licencias cruzadas (*crosslicenses*) entre dos fabricantes de dispositivos electrónicos patentados y que eran competidores entre sí. Si bien la Corte reconoció que es lícito que dos titulares de patentes se confieran licencias recíprocas con la finalidad de poner recursos en común (*pooling*) para luego sub-licenciar conjuntamente a terceros, dicha licitud no puede extenderse a la fijación de precios de venta (pues dicho acto no estaría cubierto por los derechos de patente). Ver decisión [aquí](#).

### 4.3. Países Bajos: Consulta “Kip van Morgen” ante la AMC (2015) (40)

La ACM fue consultada respecto de un acuerdo celebrado entre procesadores de

37 Decisión de la Comisión Europea, ref. COMP/39579, publicada el 13 de abril de 2011.

38 La práctica de hacer pasar carteles anticompetitivos por acuerdos de sustentabilidad se ha etiquetado como ‘greenwashing’. Giorgio Monti, ‘Four Options for a Greener Competition Law’, *Journal of Competition Law & Practice*, Vol. 11, No. 3-4, 2020, p. 124.

39 Corte Suprema de EE.UU, 333 U.S. 287 (1948), resolviendo un recurso de apelación presentada por la autoridad de competencia.

40 ACM, ref. N° 13.0195.66, 2015.

carne de pollo asado, dirigido a mejorar el bienestar animal de los pollos. Luego de conducir un análisis principalmente económico, la ACM emitió una opinión desfavorable, estimando que el acuerdo en cuestión generaba más riesgos anticompetitivos que beneficios. Un aspecto decisivo fue la posibilidad de producirse un incremento significativo en el precio del producto, determinada sobre la base de encuestas de “disposición a pagar” (*willingness-to-pay survey*). Ver una versión traducida al inglés de la decisión [aquí](#). (41)

#### **4.4. Chile: Consulta de Asociación Chilena de Empresas de Turismo A.G. (2018) (42)**

El TDLC fue consultado respecto de dos acuerdos (denominados como ‘*Joint Business Agreements*’) entre LATAM Airlines Group y American Airlines Inc. Agencia Chile, relativo a los servicios de transporte aéreo de pasajeros y carga. El TDLC determinó que los acuerdos se ajustaban al DL211, estableciendo sin embargo un conjunto de medidas de mitigación. La resolución del TDLC fue luego parcialmente revocada por la Corte Suprema (Rol 31502-2018) en lo relativo al transporte aéreo de pasajeros. Ver decisión del TDLC [aquí](#).

---

41 Para un análisis crítico de la decisión de la ACM ver: Anna Gerbrandy, ‘Solving a Sustainability-Deficit in European Competition Law’, en José Rivas (ed.) *World Competition Law and Economics Review*, Klumer Law International, Vol. 40 N°4, 2017.

42 Resolución N°54/2018, dictada el 31 de octubre de 2018, Rol NC N°434-16.

## REFERENCIAS

Gerbrandy, Anna. 'Solving a Sustainability-Deficit in European Competition Law', en José Rivas (ed.) *World Competition Law and Economics Review*, Klumer Law International Vol. 40 N°4, 2017.

Grunberg, Jorge. 'Regla Per Se Para Carteles Duros y Acuerdos de Colaboración entre Competidores: Un Problema Regulatorio Aparente', Centro Competencia, Universidad Adolfo Ibañez, 2020.

Monti, Giorgio. 'Four Options for a Greener Competition Law', *Journal of Competition Law & Practice*, Vol. 11, No. 3-4, 2020.

Motta, Massimo. 'Competition Policy, Theory and Practice', 12° edición, Cambridge University Press, 2009.

Smith, Adam. 'An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, MetaLibri, edición digital, 2017.

Whish, Richard y Bailey, David. 'Competition Law', 9th edition, Oxford University Press, UK, 2018.