

PONTIFICIA UNIVERSIDAD  
CATÓLICA DEL PERÚ

FACULTAD DE DERECHO



Programa de Segunda Especialidad en Compliance

“Cláusulas contractuales como herramientas de compliance en libre competencia: análisis normativo, comparado y propuestas para el contexto peruano”

Trabajo académico para optar el título de Segunda Especialidad en Compliance

Autora:

***Fernanda de Lourdes Paz Chávez***

Asesor:

***Jesús Eloy Espinoza Lozada***

Lima, 2025

## Informe de Similitud

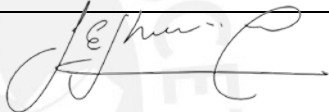
Yo, ESPINOZA LOZADA, JESÚS ELOY, docente de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú, asesor(a) del Trabajo Académico titulado "Cláusulas contractuales como herramientas de compliance en libre competencia: análisis normativo, comparado y propuestas para el contexto peruano", del autor(a) PAZ CHAVEZ, FERNANDA DE LOURDES, dejo constancia de lo siguiente:

- El mencionado documento tiene un índice de puntuación de similitud de 12%. Así lo consigna el reporte de similitud emitido por el software Turnitin el 15/07/2025.

- He revisado con detalle dicho reporte y el Trabajo Académico, y no se advierten indicios de plagio.

- Las citas a otros autores y sus respectivas referencias cumplen con las pautas académicas. ✓

Lima, 15 de julio del 2025

<u>ESPINOZA LOZADA, JESÚS ELOY</u>	
DNI: 10666505	Firma: 
ORCID: <a href="https://orcid.org/0000-0001-7204-2347">https://orcid.org/0000-0001-7204-2347</a>	

## RESUMEN

El presente trabajo analiza cómo determinadas cláusulas contractuales pueden reforzar el cumplimiento normativo en materia de libre competencia, especialmente en contratos empresariales como *joint ventures*, distribución y franquicia. El problema principal abordado es si dichas cláusulas pueden considerarse herramientas funcionales dentro de los modelos de prevención regulados por el ordenamiento jurídico peruano. Para ello, se revisa el marco normativo aplicable incluyendo la Ley N.º 30424, su reglamento, el Decreto Legislativo N.º 1034 y la Guía de Programas de Cumplimiento del INDECOPI, así como estándares internacionales emitidos por la OCDE, el Departamento de Justicia de EE. UU. (DOJ) y la Fiscalía Nacional Económica de Chile (FNE). El análisis concluye que existe una correspondencia sustantiva entre las cláusulas contractuales pro-compliance (obligaciones de cumplimiento, mecanismos de auditoría y sanciones contractuales) y los elementos exigidos por los modelos de prevención, tanto en su dimensión jurídica como operativa. Además, se propone un conjunto de cláusulas modelo aplicables al contexto peruano. Se concluye que estas cláusulas no solo son compatibles con el marco legal vigente, sino que también potencian la eficacia de los programas de cumplimiento, reduciendo riesgos legales, reputacionales y financieros, y promoviendo una cultura empresarial procompetitiva.

### Palabras clave

Libre competencia, compliance, contratos, prevención, cláusulas contractuales

### ABSTRACT

This paper analyzes how specific contractual clauses can reinforce legal compliance in the area of competition law, particularly in business agreements such as joint ventures, distribution contracts, and franchise agreements. The main issue addressed is whether these clauses can be considered effective tools within the prevention models regulated by the Peruvian legal framework. The analysis reviews relevant national regulations including Law No. 30424, Legislative Decree No. 1034, and the Compliance Programs Guide by INDECOPI as well as international standards issued by the OECD, the U.S. Department of Justice (DOJ), and the Chilean National Economic Prosecutor's Office (FNE). The findings show a strong correlation between pro-compliance clauses (compliance obligations, audit mechanisms, and contractual sanctions) and the required elements of compliance models, both legally and operationally. Furthermore, a set of model clauses tailored to the Peruvian context is proposed. The study concludes that these contractual provisions are not only compatible with current legal standards but also enhance the effectiveness of compliance programs by reducing legal, reputational, and financial risks while fostering a pro-competitive corporate culture.

**Keywords**

Competition law, compliance, contracts, prevention, contractual clauses



## ÍNDICE

Introducción .....	4
<b>1. Fundamentos conceptuales y normativos del cumplimiento en libre competencia.....</b>	<b>5</b>
1.1. Concepto de libre competencia y conductas anticompetitivas .....	5
1.2. Compliance como herramienta preventiva en el derecho de la competencia .....	6
1.3. Normativa relevante: Ley N.º 30424, Decreto Legislativo N.º 1034, Guía de INDECOPÍ e instrumentos internacionales .....	8
<b>2. Relación entre cláusulas contractuales y modelos de prevención: análisis normativo y comparado .....</b>	<b>10</b>
2.1. Identificación de cláusulas contractuales tipo .....	10
2.2. Comparación con estándares internacionales (FNE, DOJ, OCDE) .....	14
2.3. Evaluación de su alineación con los modelos de prevención .....	17
<b>3. Cláusulas contractuales pro-compliance en libre competencia.....</b>	<b>22</b>
3.1. Impactos positivos en la mitigación de riesgos anticompetitivos .....	22
3.2. Rol del abogado corporativo y el oficial de cumplimiento.....	25
3.3. Propuesta de cláusulas modelo aplicables en el Perú.....	31
<b>Conclusiones .....</b>	<b>41</b>
<b>Bibliografía .....</b>	<b>43</b>

## INTRODUCCIÓN

En el contexto contemporáneo de los negocios e inversiones, el compliance ha adquirido un rol cada vez más estratégico, especialmente en materias sensibles como la libre competencia. Frente a los riesgos legales, reputacionales y financieros que conllevan las prácticas anticompetitivas, las empresas han comenzado a adoptar mecanismos preventivos más profundos, entre los cuales destacan los modelos de prevención diseñados conforme a estándares legales y regulatorios. En este escenario, los contratos empresariales, en específico los celebrados en esquemas de colaboración como *joint ventures*, distribución y franquicia se presentan como espacios clave para incorporar cláusulas que refuercen el cumplimiento normativo y alineen las relaciones comerciales con el marco legal vigente.

La presente investigación parte del reconocimiento de que las cláusulas contractuales pueden ser más que simples formalidades: pueden constituir auténticas herramientas de gestión del riesgo regulatorio en materia de libre competencia. Así, se busca analizar cómo determinadas estipulaciones contractuales pueden integrarse eficazmente a los programas de *compliance* exigidos por la Ley N.º 30424 y complementados por la Guía de Programas de Cumplimiento del INDECOPI, contribuyendo a una cultura organizacional procompetitiva.

Asimismo, el estudio aborda la experiencia comparada de organismos como la Fiscalía Nacional Económica (FNE) de Chile, el Departamento de Justicia (DOJ) de Estados Unidos y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), con el propósito de identificar buenas prácticas en la incorporación de cláusulas pro-competencia. Esta revisión comparativa permite evaluar el grado de alineación de la práctica contractual peruana con los estándares internacionales y plantea la necesidad de una aproximación más sofisticada al diseño contractual como instrumento de prevención.

Finalmente, sobre la base de dicho análisis, el trabajo formula una propuesta de cláusulas contractuales modelo, aplicables a contratos de *joint venture*, distribución y franquicia, que permitan prevenir infracciones anticompetitivas desde la fase de contratación. De este modo, se busca demostrar que el diseño contractual no solo tiene valor jurídico, sino también una función estratégica dentro de los programas de compliance, al materializar compromisos éticos y legales exigibles que protejan tanto a la empresa como a sus contrapartes frente a los riesgos del incumplimiento en materia de competencia.

## **Sección I: Fundamentos conceptuales y normativos del cumplimiento en libre competencia**

La presente sección aborda los fundamentos conceptuales y normativos que sustentan la inclusión de cláusulas contractuales orientadas a reforzar el cumplimiento normativo en materia de libre competencia. A través del análisis de tres acápites, se establecerá: (i) el contenido esencial del principio de libre competencia y sus infracciones típicas; (ii) el rol del compliance como herramienta preventiva; y (iii) el marco normativo nacional e internacional relevante, con énfasis en la Ley N.º 30424, el Decreto Legislativo N.º 1034, y la Guía de Programas de Cumplimiento de INDECOPI. Este análisis busca sentar las bases teóricas para justificar la inclusión de mecanismos contractuales como parte del sistema de prevención empresarial frente al riesgo de prácticas anticompetitivas.

### **I.1. Concepto de Libre Competencia y Conductas Anticompetitivas:**

La libre competencia es un principio fundamental del orden económico contemporáneo. *Se sustenta en la idea de que los agentes económicos deben tener la libertad de participar en el mercado, ofrecer sus productos o servicios, y fijar precios sin interferencias indebidas que distorsionen el proceso competitivo. Este principio garantiza la eficiencia asignativa de recursos, fomenta la innovación y promueve el bienestar del consumidor* (Whish & Bailey, 2021).

En el contexto jurídico peruano, el Decreto Legislativo N.º 1034, Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, establece el marco normativo aplicable a los actos que infringen la libre competencia. La norma tipifica dos grandes grupos de infracciones: (i) prácticas colusorias horizontales, que ocurren entre competidores en el mismo nivel del mercado, y (ii) prácticas colusorias verticales, que se dan entre empresas en distintos niveles de la cadena de producción o comercialización.

Las conductas anticompetitivas más graves son aquellas que afectan de forma directa el núcleo del proceso competitivo. En particular, el artículo 11 de la ley peruana considera ilícitas las prácticas colusorias per se, como la fijación de precios, la repartición de mercados o el acuerdo para restringir la producción, sin que sea necesario probar su efecto en el mercado. Por otro lado, las prácticas que requieren análisis de efectos, como acuerdos de exclusividad, descuentos condicionados o ventas atadas, deben ser evaluadas bajo la regla de la razón, es decir, analizando si generan más beneficios que perjuicios para la competencia.

La jurisprudencia del INDECOPI ha desarrollado criterios clave sobre estas prácticas. En el caso del Cartel del Papel Higiénico (Resolución N.º 033-2018/CLC-INDECOPI), se sancionó a diversas empresas por fijar precios y coordinar estrategias comerciales mediante intercambios ilegales de información. Este caso evidenció cómo ciertas formas de concertación

encubierta, como las reuniones informales o el uso de canales digitales, pueden ser tan dañinas como los acuerdos formales.

Asimismo, la OCDE (2021) advierte *que las prácticas anticompetitivas no solo afectan a los consumidores, sino que generan una 'trampa de ineficiencia' donde las empresas se desincentivan a competir en calidad o innovación*. De allí la importancia de mecanismos preventivos —como el compliance— que anticipen y neutralicen conductas de riesgo antes de que se materialicen.

En contratos como los de joint ventures, distribución y franquicias, el riesgo de colusión vertical o abuso de posición dominante es significativo, especialmente cuando se fijan condiciones comerciales uniformes, cláusulas de no competencia o restricciones de territorios. La doctrina comparada señala que estos contratos deben ser estructurados con salvaguardas que respeten los principios de competencia y eviten el cierre de mercado a terceros.

En suma, la libre competencia no solo es un valor económico sino también un bien jurídico tutelado por el Estado. Su defensa requiere tanto de normas represivas como de herramientas preventivas que actúen desde la fase de contratación privada para garantizar que las relaciones empresariales se alineen con el marco legal competitivo.

## **I.2. Compliance como herramienta preventiva en el derecho de la competencia**

El compliance, entendido como el conjunto de mecanismos, políticas y procedimientos implementados por las organizaciones para asegurar el cumplimiento de normas legales, ha ganado un rol protagónico en el ámbito del derecho de la competencia. Esta herramienta preventiva permite anticipar y mitigar riesgos legales, reputacionales y financieros asociados a conductas contrarias a la libre competencia. Según la OCDE (2021), *'los programas de cumplimiento en competencia deben ser parte integral de la estrategia corporativa, y no una formalidad documental'*.

En el Perú, el enfoque de cumplimiento ha sido reforzado con la promulgación de la Ley N.º 30424, que introduce la responsabilidad administrativa de las personas jurídicas y reconoce los modelos de prevención como mecanismos válidos para eximir o atenuar dicha responsabilidad. Aunque esta norma se centra principalmente en delitos de corrupción, su estructura ha servido como referencia para la implementación de modelos de prevención en materia de libre competencia, tal como ha sido promovido por INDECOPI a través de su Guía para la implementación de programas de cumplimiento en libre competencia (INDECOPI, 2019).

Dicha guía establece que un programa eficaz debe contar con cinco componentes básicos: (i) el compromiso de la alta dirección; (ii) la identificación de riesgos específicos de conductas anticompetitivas; (iii) el establecimiento de políticas, procedimientos y controles internos; (iv) capacitación continua al personal; y (v) canales de denuncia y respuesta.

El componente de identificación de riesgos resulta particularmente relevante en sectores donde los contratos de colaboración empresarial —como joint ventures, franquicias o acuerdos de distribución— son frecuentes. La evaluación de los riesgos de colusión y abuso debe estar incorporada en la fase de negociación y redacción contractual, para garantizar la adecuación legal de los pactos empresariales. En efecto, la ausencia de una cláusula clara de respeto a la normativa de competencia o la inclusión de cláusulas restrictivas sin evaluación técnica pueden derivar en situaciones de responsabilidad para la empresa.

En derecho comparado, destacan los enfoques adoptados por el Departamento de Justicia de Estados Unidos (DOJ) y la Fiscalía Nacional Económica de Chile (FNE). El DOJ evalúa los programas de cumplimiento como factores atenuantes en los procesos sancionadores, incluso otorgando reducciones en multas si demuestra que el programa fue implementado de buena fe y era razonablemente eficaz (DOJ, 2020). Por su parte, la FNE publicó en 2012 una Guía que promueve activamente la adopción de programas de cumplimiento, especialmente en sectores regulados como el farmacéutico o el de transporte.

El compliance no solo actúa ex post como herramienta de defensa ante una eventual imputación, sino que debe ser concebido como una estructura proactiva de prevención. Por ello, se vuelve esencial que las empresas identifiquen cláusulas contractuales que puedan representar riesgos o, por el contrario, oportunidades para reforzar la cultura de cumplimiento.

La incorporación de cláusulas específicas de compliance en contratos empresariales complejos —por ejemplo, cláusulas de respeto a las normas de competencia, auditorías cruzadas, obligaciones de capacitación y sanciones internas— permite internalizar la lógica preventiva. Como afirma Guerrero (2020), *'el contrato puede y debe ser un instrumento de gestión del riesgo regulatorio en libre competencia, especialmente en entornos de alta exposición sectorial'*.

En consecuencia, el compliance en libre competencia constituye una intersección entre el derecho corporativo, el derecho de la competencia y la ética empresarial. Su adecuada implementación permite a las organizaciones no solo cumplir con la ley, sino generar entornos sostenibles de negocios donde la competencia se desarrolle de forma leal y eficiente.

### **I.3 Normativa relevante: Ley 30424, Decreto Legislativo 1034, Guía del INDECOPI e instrumentos internacionales**

El marco normativo aplicable al cumplimiento en materia de libre competencia en el Perú se configura a partir de un conjunto de normas nacionales e instrumentos internacionales que establecen obligaciones, principios y estándares para la prevención de conductas anticompetitivas. Esta sección examina de manera detallada tres fuentes clave: la Ley N.º 30424, el Decreto Legislativo N.º 1034 y la Guía de Programas de Cumplimiento de INDECOPI, complementados por lineamientos comparados emitidos por organismos como la OCDE, la FNE y el DOJ.

La Ley N.º 30424 regula la responsabilidad administrativa de las personas jurídicas por la comisión de determinados delitos, entre ellos el de colusión. Esta ley establece la posibilidad de que las empresas adopten modelos de prevención —también conocidos como programas de cumplimiento normativo— con el objetivo de exonerarse o atenuar su responsabilidad. Si bien inicialmente diseñada para delitos de corrupción, la estructura de esta ley ha servido como referencia para la implementación de sistemas similares en otros ámbitos, incluyendo la libre competencia. El artículo 17-A, introducido por la Ley N.º 31740, incorporó expresamente a la colusión entre las conductas cubiertas, fortaleciendo la articulación entre esta ley y la normativa de competencia.

Por su parte, el Decreto Legislativo N.º 1034, que aprueba la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, establece el régimen sustantivo y procedimental en esta materia. En particular, el artículo 46 establece la posibilidad de que INDECOPI dicte medidas correctivas, las cuales pueden incluir —aunque no de forma obligatoria— la adopción de programas de cumplimiento.

La Guía para la implementación de programas de cumplimiento en libre competencia, publicada por INDECOPI en 2019, representa un avance significativo en la promoción del cumplimiento normativo preventivo. La guía define al programa de cumplimiento como “*el conjunto de medidas adoptadas voluntariamente por una empresa para prevenir, detectar y corregir posibles infracciones a las normas de libre competencia*” (INDECOPI, 2019, p. 10). Asimismo, establece criterios para evaluar su efectividad, considerando elementos como el compromiso de la alta dirección, la asignación de responsabilidades, la capacitación interna y la existencia de procedimientos de monitoreo y mejora continua.

En el ámbito internacional, la OCDE ha emitido múltiples recomendaciones sobre la importancia del compliance en materia de competencia. En sus directrices de 2021, señala que los gobiernos deben promover la adopción de programas de cumplimiento no solo mediante sanciones, sino también a través de incentivos regulatorios y contractuales (OCDE, 2021). Por ejemplo, considerar que la

adopción de cláusulas contractuales de cumplimiento puede contribuir a generar una cultura empresarial que rechace las prácticas anticompetitivas.

En la misma línea, la Fiscalía Nacional Económica (FNE) de Chile ha desarrollado una guía práctica que incluye recomendaciones específicas para empresas que suscriben contratos de colaboración como joint ventures o acuerdos verticales. La FNE señala que “las cláusulas que limitan el comportamiento competitivo de los agentes, como las restricciones territoriales, deben estar justificadas por razones objetivas y proporcionales” (FNE, 2012, p. 18).

Finalmente, el Departamento de Justicia de los Estados Unidos (DOJ), en su documento de 2020 titulado *Evaluation of Corporate Compliance Programs*, plantea criterios para valorar la eficacia de los programas de compliance, como su autonomía, la detección efectiva de irregularidades y la acción disciplinaria frente a incumplimientos. Estos criterios sirven de referencia para el diseño e implementación de cláusulas contractuales efectivas, especialmente en contratos de riesgo regulatorio elevado.

En conclusión, el marco normativo nacional e internacional converge en la necesidad de fomentar un entorno contractual alineado con los principios de libre competencia. Las normas no solo permiten sancionar las infracciones, sino que también habilitan mecanismos para prevenirlas mediante modelos de cumplimiento robustos, que pueden y deben ser internalizados en las relaciones contractuales entre empresas.

## **Sección II: Relación entre cláusulas contractuales y modelos de prevención: análisis normativo y comparado**

Esta segunda sección del artículo tiene como finalidad examinar la manera en que ciertas cláusulas contractuales como las que imponen obligaciones de cumplimiento, mecanismos de auditoría o sanciones internas se relacionan con los modelos de prevención establecidos por el ordenamiento jurídico peruano en materia de libre competencia. En ese marco, se busca responder a la siguiente pregunta: ¿hasta qué punto estas cláusulas contractuales reflejan o contribuyen a cumplir con los estándares exigidos por la Ley N.º 30424 y la Guía de Programas de Cumplimiento del INDECOPI?

El objetivo específico de este apartado es evaluar la correspondencia entre dichas cláusulas y los elementos mínimos que debe contener un modelo de prevención efectivo. La hipótesis que guía este análisis sostiene que sí existe una correspondencia significativa: las cláusulas contractuales que incorporan compromisos de libre competencia, auditoría y consecuencias por incumplimiento operan como herramientas funcionales del modelo de prevención y pueden contribuir a su eficacia práctica.

Para abordar este objetivo, la sección se estructura en tres partes: primero, se identifican las cláusulas contractuales tipo que se emplean con fines de cumplimiento normativo en libre competencia; luego, se comparan con los principales estándares internacionales en la materia, como los desarrollados por la FNE (Chile), el DOJ (EE.UU.) y la OCDE ; finalmente, se analiza cómo estas cláusulas se alinean con los requerimientos establecidos por la normativa peruana, tanto en la Ley 30424 como en la guía técnica elaborada por INDECOPI.

### **2.1. Identificación de cláusulas contractuales tipo en libre competencia:**

Una estrategia clave de los programas de cumplimiento en libre competencia es traducir sus compromisos y políticas internas en estipulaciones contractuales explícitas. Es decir, las empresas incorporan en sus contratos con trabajadores, proveedores y otros socios comerciales, cláusulas específicas destinadas a prevenir conductas anticompetitivas y a promover una cultura de cumplimiento. A continuación, se identifican los tipos más frecuentes de cláusulas contractuales de compliance en materia de libre competencia, junto con su contenido típico:

- **Obligaciones de cumplimiento:** Son cláusulas que establecen el deber expreso de las partes de cumplir con las leyes de competencia y las políticas corporativas de libre competencia de la empresa. Su objetivo es dejar por escrito el compromiso de acatar la normativa pro libre competencia y los estándares éticos correspondientes. Por ejemplo, es común que todos los contratos laborales y de prestación de servicios

incluyan una “cláusula de cumplimiento” donde el empleado o proveedor se obliga a respetar la Ley de Libre Competencia y el código de conducta de la empresa (tal como se puede evidenciar, por ejemplo, en la Política de Prevención de Delitos de la empresa Watts, en Chile).

De esta forma, colaboradores y terceros contractuales reconocen contractualmente que conocen y acatan las normas aplicables en materia de competencia y se comprometen a no incurrir en prácticas colusorias, abuso de posición de dominio u otras conductas prohibidas. En la práctica, estas cláusulas suelen referenciar directamente las leyes de defensa de la competencia pertinentes y pueden incluir la obligación de seguir las directrices del Programa de Cumplimiento corporativo. Un ejemplo tomado de una política corporativa (Ceva Logistics, 2020) es el siguiente:

*“El Proveedor cumplirá plenamente la Política sobre Antitrust y Defensa de la Competencia de la Empresa al actuar en su nombre, así como todas las leyes y regulaciones de competencia aplicables en los territorios correspondientes”*

Mediante estipulaciones como esta, la empresa extiende su cultura de cumplimiento a todos los actores involucrados en sus operaciones comerciales, asegurándose de que incluso terceros vinculados (agentes, distribuidores, contratistas) conozcan y respeten las reglas de libre competencia. La Guía de Cumplimiento del INDECOPI recomienda, de hecho, como buena práctica la difusión del manual o código de competencia de la empresa también a proveedores y otros terceros con los que la empresa se involucre comercialmente, evidenciando así su compromiso transversal con el cumplimiento normativo. En suma, las cláusulas de obligaciones de cumplimiento funcionan como un puente contractual entre el programa corporativo y los sujetos obligados a ejecutarlo, creando deberes jurídicos claros de observar la legalidad en materia de competencia.

- **Mecanismos de auditoría y reporte:** Otro elemento típico es pactar cláusulas que faciliten la detección temprana y reporte de eventuales infracciones, así como la supervisión del cumplimiento por parte de la empresa. En primer lugar, muchas compañías incluyen un derecho de auditoría contractual, por el cual la empresa se reserva la facultad de inspeccionar libros, registros, comunicaciones o procedimientos de la contraparte para verificar que se está cumpliendo con las normas de competencia y las obligaciones del contrato. Por ejemplo, continuando con el ejemplo de Ceva Logistics, sus cláusulas estipulan que:

*“el Comprador tendrá derecho, con aviso previo y en horario razonable, a realizar auditorías al Vendedor, y el Vendedor se compromete a cooperar proporcionando los libros y registros solicitados”*

Este tipo de disposición garantiza a la empresa la transparencia necesaria para monitorear el comportamiento de sus socios comerciales en relación con posibles riesgos anticompetitivos. En segundo lugar, se suelen establecer obligaciones de reporte inmediato en caso de detección o sospecha de violaciones. Así, una cláusula típica de este tipo debería señalar que si el empleado o proveedor advierte alguna conducta que pudiera contravenir la ley de competencia (por ejemplo, un pedido para fijar precios, compartir información sensible con competidores, etc.), deberá notificarlo de inmediato al oficial de cumplimiento o a la dirección de la empresa. Un ejemplo tipo podría ser el siguiente: *“En caso de sospecha de cualquier infracción a las leyes de competencia relacionada con los negocios de la empresa, el Tercero lo notificará a la Compañía lo antes posible, revelará todos los detalles conocidos y proporcionará todo el apoyo razonable para resolver el asunto”*.

Esta obligación de notificación proactiva convierte al contratista o empleado en una alerta temprana dentro del sistema de compliance, facilitando la activación de los protocolos internos de investigación y respuesta. Cabe mencionar que estos mecanismos contractuales de denuncia y auditoría reflejan directamente elementos centrales de los programas de cumplimiento eficaces: la existencia de canales de denuncia confidenciales y de monitoreo periódico. De hecho, la OCDE ha documentado que la mayoría de empresas con programas avanzados realizan diligencia debida previa a contratar e incluyen lenguaje de cumplimiento en los contratos, informan a sus socios sobre su deber de respetar la ley, mantienen canales de denuncia y realizan auditorías periódicas (OCDE, 2021)

Podemos afirmar que, las prácticas internacionales reconocidas apuntan a que las cláusulas contractuales deben tanto prever la cooperación en auditorías como incentivar la comunicación de irregularidades, integrando así a terceros en el sistema preventivo de la empresa.

- **Sanciones contractuales:** Finalmente, un componente esencial es la previsión de consecuencias contractuales claras ante el incumplimiento de las obligaciones de compliance. Estas cláusulas cumplen una función disuasiva y correctiva, alineada con el principio de “tolerancia cero” frente a las infracciones en materia de libre competencia. En el caso de contratos laborales, suele estipularse que la violación de las normas de competencia por parte del trabajador constituirá falta grave, habilitando sanciones disciplinarias internas e incluso el despido. La Guía del

INDECOPI enfatiza que cuando se detecte una infracción anticompetitiva, la empresa debe investigar y poner fin de inmediato a dicha conducta, aplicando medidas disciplinarias proporcionales (INDECOPI, 2020)

Estas medidas alcanzan no solo a quien realizó la conducta, sino también a supervisores que omitieron prevenirla, y deben seguir un proceso predefinido conforme al reglamento interno de trabajo. Por su parte, en contratos comerciales con terceros (proveedores, distribuidores, etc.), es común incluir cláusulas resolutorias expresas: si el socio comercial incurre en una práctica colusoria o en cualquier incumplimiento de la cláusula de competencia, la empresa tendrá derecho a resolver el contrato de forma inmediata y, en su caso, a exigir indemnizaciones. Algunas multinacionales incorporan además el derecho a reclamar la devolución de pagos efectuados al contratista infractor. Por ejemplo, en compromisos anticorrupción aplicables a proveedores (análogos en espíritu a los de competencia), se establece que el incumplimiento de los compromisos de integridad será considerado incumplimiento sustancial del contrato, facultando a la compañía a resolverlo inmediatamente y a exigir el reembolso de honorarios pagados, sin que el proveedor pueda reclamar daños (Empresas Lilly, 2023).

De manera semejante, en el ámbito de libre competencia, esta clase de cláusulas busca garantizar consecuencias tangibles si una de las partes viola la ley o las políticas acordadas: la terminación anticipada del contrato, la pérdida de pagos o la aplicación de penalidades económicas contractuales. Así, las sanciones contractuales refuerzan la eficacia del programa de cumplimiento al internalizar consecuencias: los agentes económicos saben de antemano que cualquier acto anticompetitivo no solo conllevará sanciones legales (multas, inhabilitaciones), sino también la pérdida de relaciones contractuales valiosas y responsabilidad por daños. Desde una perspectiva comparada, esta práctica coincide con los estándares internacionales que exigen régimen disciplinario e incentivos alineados con el cumplimiento. La guía chilena de la FNE, por ejemplo, señala dentro de los elementos de un buen programa la adopción de “medidas disciplinarias” (FNE, 2012) efectivas ante infracciones, y la Guía del INDECOPI igualmente subraya que la política disciplinaria debe aplicarse incluso a altos ejecutivos sin excepciones.

En suma, las cláusulas de sanción contractual operan como el brazo ejecutor del modelo de prevención dentro de la esfera privada, dotando al programa de un diente coercitivo que incentiva el acatamiento real de las obligaciones de competencia por todos los vinculados.

En conjunto, los tres tipos de cláusulas descritos —obligaciones de cumplimiento, mecanismos de auditoría/reporte, y sanciones— conforman un arsenal contractual preventivo que las empresas utilizan para trasladar los requerimientos de compliance a un plano operativo y vinculante. Cada cláusula, desde su respectiva función, contribuye a prevenir, detectar y reaccionar ante potenciales conductas anticompetitivas, reflejando los pilares de un programa de cumplimiento robusto. En el siguiente apartado, examinaremos cómo estas cláusulas se corresponden con las mejores prácticas internacionales, analizando guías y estándares comparados que avalan su importancia y ofrecen marcos de referencia para su diseño.

## **2.2. Comparación con estándares internacionales en materia de cláusulas preventivas.**

La inserción de cláusulas contractuales de compliance en libre competencia no es una peculiaridad peruana, sino que encuentra respaldo en lineamientos internacionales. Distintas jurisdicciones y organismos han desarrollado estándares o guías para programas de cumplimiento antitrust, en los cuales —explícita o implícitamente— se reconoce la conveniencia de incluir obligaciones contractuales hacia empleados y terceros. A continuación, se comparan las aproximaciones de algunos referentes internacionales relevantes:

### **A. Chile- Guía de la Fiscalía Nacional Económica (FNE):**

La FNE de Chile publicó en 2012 una Guía de Programas de Cumplimiento de la normativa de libre competencia que describe los requisitos esenciales y elementos recomendables de un programa de cumplimiento antitrust. Si bien dicha guía original se centraba principalmente en la estructura interna del programa (compromiso de la alta dirección, identificación de riesgos, capacitación, monitoreo y auditorías, medidas disciplinarias, etc.

En años recientes la FNE ha enfatizado también la importancia de involucrar a los socios comerciales de la empresa en la cultura de cumplimiento. En 2022, al someter a consulta la actualización de su guía, la FNE incluyó entre los temas a reforzar las *“medidas que promuevan el cumplimiento de la legislación de competencia por parte de socios comerciales (ej. obligaciones de debida diligencia al contratar)”* (FNE, 2022). Este enfoque reconoce expresamente que un programa efectivo debe extender sus controles más allá de la empresa misma, incorporando cláusulas y procedimientos para asegurar que proveedores, distribuidores y otros terceros relevantes también cumplan las normas de libre competencia. En otras palabras, la autoridad chilena propone alinear la

gestión de terceros con el programa corporativo mediante herramientas como: la diligencia debida previa a contratar (verificación de antecedentes de cumplimiento del potencial socio), la inclusión de cláusulas contractuales de cumplimiento en los acuerdos con éstos, la comunicación de las políticas de competencia de la empresa a sus socios, y la exigencia de compromisos recíprocos de cumplimiento.

Estas recomendaciones están en sintonía con buenas prácticas internacionales promovidas por la OCDE (por ejemplo, la Guía de Buenas Prácticas sobre controles internos, ética y cumplimiento de 2021 menciona explícitamente la importancia de extender programas anticorrupción a agentes, contratistas y proveedores mediante cláusulas contractuales y supervisión periódica.

Aplicadas al ámbito de libre competencia, implican fomentar cláusulas contractuales como las descritas en 2.1 (deberes de cumplimiento, auditorías, notificación de infracciones y sanciones) también con terceros. Así, la guía chilena actualizada apunta a un modelo integral donde el ecosistema contractual de la empresa actúe en consonancia con el programa de prevención, reflejando un estándar internacional en evolución.

## **B. Estados Unidos – Criterios del Departamento de Justicia (DOJ):**

En EE.UU., si bien no existe una “guía de cláusulas” específica, el Departamento de Justicia (DOJ) ha incorporado desde 2019 un enfoque más receptivo hacia los programas de cumplimiento en libre competencia. En su Guidance sobre evaluación de programas de cumplimiento en investigaciones criminales antitrust (actualizado en 2020 y 2022), el DOJ identifica elementos fundamentales de un programa efectivo, muchos de los cuales guardan relación con las cláusulas contractuales aquí estudiadas.

Por ejemplo, el DOJ espera que las empresas gestionen diligentemente los riesgos de terceros: sus lineamientos preguntan si el programa abarca a agentes, distribuidores u otros socios comerciales, incluyendo due diligence precontractual y supervisión continua de terceros en busca de señales de incumplimiento. Este énfasis deriva de la experiencia en materia de anticorrupción, donde es bien sabido que los terceros pueden generar responsabilidad para la empresa (vicarious liability) si cometen ilícitos, de ahí que el DOJ recomiende medidas preventivas muy similares a las cláusulas descritas. De hecho, las Guidelines del DOJ sobre programas de cumplimiento corporativo señalan, entre otros aspectos, la necesidad de informar a los socios comerciales del compromiso de la empresa con la legalidad y buscar un compromiso recíproco de éstos.

También destacan la importancia de los sistemas de reporte interno y la disciplina consistente frente a violaciones como indicadores de un programa creíble.

En resumen, aunque la normativa estadounidense no impone cláusulas específicas, en la práctica las empresas que buscan atenuar sanciones o demostrar buena fe suelen adoptar voluntariamente cláusulas contractuales de compliance. Esto ha sido reconocido incluso en casos antitrust: el DOJ y las agencias regulatorias consideran de buena fe, por ejemplo, que en acuerdos de colaboración o consent decrees las empresas asuman obligaciones de difundir sus programas de cumplimiento a todos sus empleados y representantes, bajo apercibimiento de sanciones internas si no los obedecen.

Así, el estándar norteamericano valora que el programa esté “vivo” en la organización, lo cual típicamente implica haber incorporado en contratos laborales cláusulas de adhesión al código de conducta y previsiones disciplinarias. En contratos de terceros, las empresas globales norteamericanas suelen incluir cláusulas **anticartel** muy similares a las anticorrupción: compromiso de no incurrir en conductas anticompetitivas, notificación inmediata de cualquier contacto sospechoso con competidores, derecho de terminación contractual si el tercero se ve involucrado en colusión, etc. Estas prácticas, aunque derivadas de la autorregulación corporativa más que de una imposición legal, han ido conformando un benchmark internacional seguido por filiales y empresas en otras jurisdicciones

### **C. OCDE- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico:**

La OCDE ha estudiado extensamente los programas de cumplimiento en libre competencia, sirviendo de foro para compartir experiencias y recomendaciones entre autoridades. En su documento de debate “*Competition Compliance Programmes*” (2021), la OCDE resalta que muchas guías de autoridades de competencia no incluyen aún disposiciones sobre cumplimiento de terceros o cláusulas específicas, concentrándose en la autorregulación interna.

Sin embargo, reconoce que las políticas anticorrupción han allanado el camino para extender los programas de cumplimiento *más allá de la propia empresa para incluir a los socios comerciales*. El documento subraya varios puntos relevantes: primero, identifica elementos comunes que deberían integrar un programa efectivo, tales como la participación activa de la alta dirección, capacitación diferenciada por niveles,

alineación de incentivos (recompensas y sanciones), canales de denuncia y mecanismos de seguimiento periódico. Todos estos aspectos tienen su correlato en cláusulas contractuales: p. ej., al vincular el cumplimiento a evaluaciones de desempeño o condiciones contractuales, se alinean incentivos; al exigir contractualmente la observancia de códigos de conducta, se formaliza el compromiso directivo.

Segundo, la OCDE destaca la importancia de la diligencia debida en fusiones y contrataciones para evaluar culturas de cumplimiento de contrapartes y la posible inclusión de disposiciones de cumplimiento en acuerdos de fusiones o joint ventures. Esta recomendación alude a cláusulas en acuerdos corporativos mayores, pero igualmente aplicables a contratos ordinarios: examinar a nuestros futuros socios de negocio en temas de compliance y pactar desde el inicio obligaciones claras de cumplir la ley de competencia (y eventualmente, cláusulas de salida si después se descubre una infracción). Tercero, el reporte OCDE recoge que, en encuestas recientes, la mayor parte de empresas ya incluye lenguaje de cumplimiento en los contratos, realiza auditorías a socios, capacita a terceros o exige certificaciones de cumplimiento como parte de su programa. Es decir, estas prácticas contractuales están consolidándose como parte del estándar internacional auspiciado por organismos multilaterales, aun cuando las guías formales de algunas autoridades no las mencionen explícitamente.

La tendencia, según la OCDE, es que las autoridades de competencia están cada vez más interesadas en que los programas corporativos sean eficaces (*“outcome oriented”*) y no meras formalidades. Para ello, integrar a los terceros en la estrategia de cumplimiento mediante cláusulas contractuales y controles de integridad se considera un factor crucial que demuestra la seriedad del programa. En definitiva, el panorama comparado que brinda la OCDE avala que las cláusulas contractuales de libre competencia constituyen herramientas legítimas y aconsejables para dar eficacia a los modelos de prevención, estando alineadas con los esfuerzos globales anticartel y probadamente adoptadas por compañías multinacionales.

### **2.3. Alineación de las cláusulas contractuales con los modelos de prevención peruanos**

En el Perú, el marco normativo de compliance relevante para la libre competencia proviene principalmente de dos fuentes: (i) la Ley N.º 30424 (2016) y su Reglamento (D.S. 002-2019-JUS), que establecen la responsabilidad administrativa de las personas jurídicas por ciertos delitos y los requisitos de los *modelos de prevención* para eximir o atenuar dicha responsabilidad; y (ii) la *Guía*

de *Programas de Cumplimiento de las Normas de Libre Competencia* del INDECOPI (2020), que si bien no es vinculante, orienta a las empresas en la implementación de programas de cumplimiento en materia antitrust. Es preciso analizar cómo las cláusulas contractuales identificadas (2.1) se corresponden con los elementos mínimos de estos modelos de prevención y si contribuyen a su cumplimiento efectivo.

La Ley N.º 30424 y su reglamento disponen que las personas jurídicas pueden ser eximidas de responsabilidad por delitos cometidos en su nombre (entre ellos, desde 2018, el delito de colusión descrito en el artículo 2 de la Ley 30835 que modificó la 30424) siempre que adopten e implementen antes del hecho *un modelo de prevención* idóneo. Los elementos mínimos que debe contener dicho modelo están enumerados en el art. 17.2 de la Ley 30424 y reproducidos en el Reglamento: (1) Identificación, evaluación y mitigación de riesgos; (2) Un encargado de prevención (oficial de cumplimiento) con autonomía y recursos; (3) Procedimientos de denuncia (canales para reportar infracciones); (4) Difusión y capacitación periódica del modelo; y (5) Evaluación y monitoreo continuo del modelo.

Adicionalmente, el Reglamento de la Ley 302424 (art. 33) sugiere otros componentes a considerar según la naturaleza de la empresa, tales como políticas específicas por áreas de riesgo, registros y controles internos, integración del modelo en los procesos comerciales, auditorías internas, procedimientos de respuesta inmediata a riesgos, y mejora continua. Por su parte, la Guía de INDECOPI (2021) para libre competencia incluye principios similares, enfatizando el compromiso de la alta dirección, *la cultura de cumplimiento, la evaluación de riesgos antitrust, la capacitación diferenciada, la existencia de un Oficial de Cumplimiento, canales de denuncia confidenciales, medidas disciplinarias, entre otros puntos, adaptados al contexto de conductas anticompetitivas (carteles, abusos de dominio, etc.)*

Teniendo en cuenta esos parámetros, se observa que las cláusulas contractuales tipo analizadas encajan plenamente dentro de la arquitectura de dichos modelos de prevención, reforzando varios de sus elementos mínimos:

- Las cláusulas de obligaciones de cumplimiento contribuyen directamente a la difusión del modelo y al compromiso de todos los niveles de la organización. Al incorporarse en contratos de trabajo, de proveedores y otros, estas cláusulas garantizan que el contenido del modelo (políticas de libre competencia, código de ética, prohibiciones específicas) llegue de forma explícita y exigible a cada persona vinculada con la empresa. Esto responde al elemento 4 de la Ley 30424 (difusión y capacitación periódica): no basta con entregar un código interno, sino que se busca que cada empleado/contratista *suscriba* su adhesión a las normas de

compliance. La Guía INDECOPI refuerza esta idea al recomendar solicitar a los trabajadores una declaración firmada de haber recibido y entendido el manual de libre competencia.

Incluir la obligación de cumplimiento en el contrato cumple esta función, formalizando la comunicación de la política y el deber de acatarla. Además, tales cláusulas reflejan el liderazgo de la alta dirección en imponer una cultura corporativa íntegra: se integra el modelo en procesos tan básicos como la contratación de personal y la firma de convenios comerciales (lo que se alinea con el componente adicional de *“integración del modelo de prevención en los procesos comerciales”* indicado en el Reglamento de la Ley 30424). En conclusión, cada cláusula de este tipo es un vehículo para llevar el tono ético desde la cúspide de la empresa hasta todos sus contratos, creando una red contractual de cumplimiento coherente con el modelo de prevención.

- Las cláusulas sobre auditoría y reporte claramente guardan correspondencia con los elementos 3 y 5 exigidos por la Ley 30424: los procedimientos de denuncia y el monitoreo continuo. Un modelo de prevención eficaz debe incluir un mecanismo para que se reporten incumplimientos o riesgos, y medidas de supervisión periódica del cumplimiento del programa. Las cláusulas contractuales de auditoría y notificación operan justamente como extensiones de esos mecanismos.

Por un lado, al pactar el derecho de la empresa a auditar a sus contratistas o a revisar información relevante, se está implementando un mecanismo de monitoreo continuo aplicado a terceros complementando las auditorías internas del modelo. Esto es particularmente importante en libre competencia, donde ciertas conductas (ej. acuerdos colusorios) pueden ocurrir en la interacción con terceros (proveedores, distribuidores, competidores a través de alianzas, etc.). La posibilidad contractual de auditar ayuda a detectar indicios de infracción, lo cual se vincula con la función *de* evaluación y mejora continua del modelo de prevención.

Por otro lado, la obligación contractual de reportar cualquier incidente o sospecha refuerza los procedimientos de denuncia internos al ampliar la gama de potenciales denunciantes. No solo los empleados directos, sino también un proveedor o agente externo tiene el deber (y el canal definido contractualmente) de denunciar actos contrarios a la libre competencia. La Guía de INDECOPI hace hincapié en la importancia de establecer canales confidenciales y proteger al denunciante interno; pues bien, al contractualmente requerir la notificación de irregularidades, se legitima al tercero para usar esos canales sin temor a represalias (incluso, se puede pactar confidencialidad y protección del informante en la propia cláusula).

En suma, estas cláusulas fortalecen el sistema de alerta temprana del modelo de prevención. Cabe resaltar que el Reglamento de la Ley 30424 obliga a implementar procedimientos de denuncia que puedan ser utilizados por cualquier interesado, y sugiere contar con registros de actividades y controles internos. La presencia de cláusulas de auditoría/reporte en los contratos es consistente con esos requerimientos, demostrando que la empresa adopta controles también sobre sus contrapartes contractuales. Así, se evidencia una alineación funcional: lo que el modelo exige en abstracto (denuncias y monitoreo), las cláusulas lo concretan en las relaciones jurídicas cotidianas.

- Las cláusulas de sanciones contractuales guardan coherencia con el criterio general de que un modelo de prevención debe tener “dientes” o consecuencias ante incumplimientos. Si bien la Ley 30424 en su listado de elementos mínimos no menciona explícitamente “régimen disciplinario” (a diferencia de otras leyes de responsabilidad corporativa), implícitamente la evaluación y monitoreo continuo supone que ante detectar fallas, se tomen acciones correctivas. Más claro lo dice la Guía INDECOPI: ante una infracción, la empresa debe investigarla y sancionarla disciplinariamente, incluyendo posibles despidos, suspensiones, acciones legales, etc.

En este sentido, las cláusulas contractuales de resolución por incumplimiento y penalidades son la contraparte en el ámbito de los contratos civiles/comerciales de las sanciones disciplinarias en el ámbito laboral interno. Alinean el modelo de prevención con el poder coercitivo privado: la empresa se reserva el derecho de terminar relaciones contractuales cuando el otro incumple normas de libre competencia. Esto no solo refuerza la cultura de cumplimiento (al mostrar que cualquier violación será castigada), sino que también protege a la empresa legalmente, pues podría alegar en su defensa que contaba con cláusulas y medidas de prevención eficaces, habiendo reaccionado al incumplimiento con la drástica medida de la terminación contractual. De hecho, la existencia de un modelo de prevención efectivo incluyendo la aplicación de sanciones internas— puede ser considerada como factor atenuante de la multa en casos de infracción administrativa de libre competencia.

Indecopi ha señalado que si una empresa investigada acredita que cuenta con un programa de cumplimiento efectivo, esto *“podría ser considerado como un factor atenuante de la multa”*, lo que implica que las medidas disciplinarias adoptadas (como despedir a los implicados, terminar contratos con involucrados, etc.) se valoran positivamente. Asimismo, la Ley 30424 exige que el encargado de prevención supervise el

cumplimiento y sugiera sanciones cuando corresponda, especialmente en delitos como colusión agregados al régimen de responsabilidad. Por ende, las cláusulas de sanción contractual complementan el régimen sancionatorio interno del modelo de prevención, extendiéndolo hacia las relaciones externas. Esta correspondencia garantiza la integridad del modelo: cualquier sujeto, interno o externo, que falte a las normas será objeto de una reacción proporcional establecida ex ante.

En conclusión, puede afirmarse que existe una correspondencia significativa entre las cláusulas contractuales típicas de libre competencia y los componentes exigidos por los modelos de prevención peruanos (Ley 30424, Reglamento y Guía INDECOPI). Lejos de ser elementos aislados, dichas cláusulas materializan y refuerzan en el plano contractual las políticas y controles que el modelo de prevención busca instaurar en la organización. Su alineación se manifiesta en varios niveles:

- En el **nivel normativo**, las cláusulas satisfacen las exigencias legales/reglamentarias (canales de denuncia, monitoreo, capacitación) y demuestran la adopción seria del modelo, lo que podría eximir o atenuar la responsabilidad de la persona jurídica en caso de investigaciones por colusión u otras infracciones.
- En el **nivel operativo**, integran el modelo de prevención en la gestión diaria de contratos y recursos humanos, asegurando que el cumplimiento sea parte de los términos negociados con todos los stakeholders.
- En el **nivel cultural y preventivo**, envían un mensaje unificado de tolerancia cero a la colusión: todo contrato con la empresa conlleva obligaciones de competencia, vigilancia recíproca y sanciones si se transgreden, lo cual genera un entorno de disuasión de conductas ilícitas.

Por supuesto, para que esta correspondencia sea efectiva, las cláusulas deben ser bien diseñadas e implementadas de buena fe. Un riesgo es el “compliance de papel”: cláusulas genéricas que no se aplican en la práctica. La experiencia comparada (Brasil, caso *Lava Jato*, etc.) ha mostrado que programas nominales sin aplicación real carecen de valor. Por ello, es importante que las cláusulas contractuales aquí analizadas no solo existan formalmente, sino que vayan acompañadas de la debida capacitación sobre su significado, seguimiento de su cumplimiento e integración con procedimientos internos (por ejemplo, si un contrato prevé reporte de infracciones, que efectivamente el canal de denuncias reciba y procese reportes de proveedores). En el Perú, tanto la autoridad de competencia (INDECOPI) como la penal (fiscalías, juzgados) valorarán sustancialmente aquellas medidas que acrediten una prevención eficaz y no meramente simbólica.

### **Sección III: Cláusulas contractuales pro-compliance en libre competencia**

En esta tercera sección se desarrolla cómo podrían redactarse adecuadamente estas cláusulas para asegurar su compatibilidad con los principios de libre competencia y su valor dentro de un modelo de prevención. El análisis se orienta a cumplir con proponer un conjunto de cláusulas contractuales modelo que incorporen compromisos de cumplimiento normativo en materia de libre competencia dentro de contratos empresariales (especialmente en joint ventures, distribución y franquicias). Sobre la base de ello, se plantea la hipótesis acerca de que es posible formular cláusulas contractuales plenamente compatibles con el derecho de la competencia y con capacidad para integrarse funcionalmente a un modelo de prevención conforme a la Ley N.º 30424. En otras palabras, cláusulas bien diseñadas pueden reforzar la autorregulación de las empresas en materia antitrust, disminuyendo sus riesgos legales, financieros y reputacionales al actuar como herramientas preventivas dentro de un programa de compliance.

Para desarrollar esta idea, la Sección III se estructura en tres apartados. En III.1 se examinan los impactos positivos que la inclusión de cláusulas pro-compliance en los contratos tiene en la mitigación de riesgos anticompetitivos, sustentado en doctrina y algunas evidencias empíricas disponibles. A continuación, el apartado III.2 analiza el rol del abogado corporativo y del oficial de cumplimiento en la redacción, supervisión e implementación de dichas cláusulas, destacando su importancia práctica con apoyo en normativa comparada (lineamientos de autoridades como el DOJ de EE.UU., la FNE de Chile, la OCDE, y la guía de INDECOPI en el Perú). Finalmente, en III.3 se presenta una propuesta de cláusulas modelo y lineamientos para su incorporación en contratos de joint venture, distribución y franquicia en el Perú, incluyendo ejemplos de redacción con lenguaje técnico-jurídico claro y referencias doctrinarias o normativas donde corresponda.

#### **3.1. Impactos positivos en la mitigación de riesgos anticompetitivos**

Las cláusulas contractuales orientadas a reforzar el cumplimiento de las normas de libre competencia constituyen mecanismos de prevención y autorregulación que pueden disminuir significativamente los riesgos de incurrir en conductas anticompetitivas. Diversos autores y organismos señalan que integrar compromisos antitrust en los contratos empresariales ayuda a detectar, disuadir y corregir oportunamente eventuales infracciones. Por ejemplo, en la experiencia comparada, la División Antitrust del Departamento de Justicia de EE.UU. (DOJ) ha reconocido que los programas corporativos de cumplimiento efectivos juegan un rol importante en disuadir y detectar la participación en cárteles u otras prácticas anticompetitivas. Esto indica que al trasladar obligaciones de cumplimiento a las relaciones contractuales (con socios, distribuidores, franquiciados, etc.), se extiende dicho efecto disuasivo más allá de la empresa

individual, creando una cultura de cumplimiento transversal en la cadena de valor.

En términos preventivos, incluir cláusulas de cumplimiento en libre competencia en contratos clave (como joint ventures, acuerdos de distribución o franquicia) genera varios impactos positivos concretos:

- **Clarificación de conductas permitidas y prohibidas:** Las cláusulas obligan a las partes a reconocer y acatar las reglas de la competencia, lo que tiene un efecto pedagógico. Al plasmar por escrito compromisos de no incurrir en acuerdos de fijación de precios, repartos de mercado, exclusividades abusivas u otras restricciones ilícitas, se brinda una pauta clara de comportamiento. Esto reduce la ambigüedad y funciona como recordatorio constante para los directivos y empleados involucrados en la relación comercial. La Guía de Programas de Cumplimiento de INDECOPI destaca que la capacitación y la difusión de las políticas de cumplimiento generan en los trabajadores claridad sobre lo que está permitido y mejor posición para resistir presiones internas o externas para incumplir la ley. De modo análogo, las cláusulas contractuales operan como “*capacitación permanente*” para las empresas partes del contrato, reforzando su conocimiento de los límites legales en la colaboración comercial.
- **Detección temprana y cooperación con la autoridad:** Al incorporar obligaciones de informar posibles infracciones o sospechas de conductas anticompetitivas, estas cláusulas pueden facilitar la detección temprana de irregularidades. Por ejemplo, se puede pactar que si una de las partes advierte que personal propio o de la contraparte podría estar incurriendo en una conducta ilícita (p. ej. intercambio de información sensible con competidores fuera del marco permitido), debe notificarlo de inmediato al departamento legal o al oficial de cumplimiento designado. Esta exigencia promueve que los propios contratantes actúen como primer filtro y eleva la probabilidad de descubrir a tiempo un posible cártel o práctica restrictiva. En los casos más graves, ello permitiría a la empresa adoptar medidas internas correctivas e incluso cooperar con la autoridad de competencia (p. ej. solicitando un programa de clemencia o denuncia voluntaria) para obtener beneficios como la exoneración o reducción de sanciones.

En efecto, la Ley de Libre Competencia peruana (D. Leg. 1034) prevé la exoneración o reducción de la sanción a la primera empresa que aporte elementos para detectar una infracción (programa de clemencia), lo cual es un fuerte incentivo. Una cláusula contractual que obligue a notificar y cooperar en caso de detección de prácticas sospechosas alienta a las partes a acogerse a esos beneficios antes que ocultar la infracción, mitigando los riesgos legales posteriores.

- **Disuasión de incumplimientos:** Desde una perspectiva de incentivos, las cláusulas de cumplimiento introducen consecuencias contractuales tangibles ante incumplimientos, lo que desincentiva las conductas anticompetitivas. Si en el contrato se pacta, por ejemplo, la resolución automática o penalidades en caso de que una parte incurra en una infracción a las normas de competencia, cada parte sabrá que no solo enfrenta multas administrativas o penales, sino que además puede perder el contrato o sufrir consecuencias económicas inmediatas. Esta amenaza creíble refuerza la observancia voluntaria de la ley. En la práctica internacional, es muy común que los contratos comerciales incluyan como causa de resolución que una de las partes sea sancionada por una infracción al Derecho de la Competencia.

De ese modo, si una empresa es multada por un cártel u otra práctica ilícita, sus contrapartes contractuales pueden dar por terminado el vínculo, evitando verse arrastradas al riesgo reputacional o legal. La existencia de esta consecuencia incentiva a cada parte a evitar conductas ilícitas para no perder oportunidades de negocio. Se puede afirmar que tales cláusulas operan como un mecanismo privado de sanción anticipada, complementario a la sanción pública, que refuerza la autorregulación.

- **Reducción de riesgos de nulidad contractual:** Otro impacto positivo es que las cláusulas pro-compliance ayudan a prevenir que el contrato en sí mismo contenga estipulaciones ilícitas que puedan acarrear su nulidad. Conviene recordar que, por mandato legal, los acuerdos colusorios o las cláusulas contractuales restrictivas de la competencia son nulos de pleno derecho. El ordenamiento peruano (art. 1.2 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas) dispone que un contrato que establezca, por ejemplo, precios mínimos de reventa obligatorios, repartos exclusivos de mercado sin justificación o prohibiciones absolutas de competir, puede ser declarado nulo total o parcialmente por los tribunales a petición de la parte afectada. Esto conlleva un alto costo para la empresa que confiaba en la eficacia de ese acuerdo.

Por tanto, introducir desde el inicio cláusulas que garanticen la conformidad legal (como una que establezca que ninguna disposición del contrato se interpretará en el sentido de obligar a alguna de las partes a infringir las normas de libre competencia, prevaleciendo estas sobre cualquier pacto contrario) blindada al contrato frente a la nulidad. En suma, se mitiga el riesgo legal de que toda la relación contractual colapse por contener obligaciones contrarias al orden público económico.

- **Mejoras reputacionales y de cultura corporativa:** Finalmente, no pueden ignorarse los beneficios en términos de imagen empresarial. Las

empresas que adoptan de manera proactiva compromisos contractuales de cumplimiento proyectan ante socios comerciales, inversionistas y el público una cultura de negocio ética y respetuosa de la ley. Por el contrario, cuando sale a la luz que una empresa participó en prácticas ilícitas de falseamiento de la competencia, suele ocurrir un deterioro inmediato de su reputación, con freno en la demanda de sus productos y pérdida de valor en el mercado.

En el contexto actual, los mercados “castigan” las conductas anticompetitivas no solo con sanciones legales sino con reacciones de clientes y socios que afectan las utilidades a largo plazo. Por ello, incluir cláusulas de cumplimiento aporta valor reputacional: demuestra el compromiso serio de la empresa con la legalidad (lo cual puede ser especialmente importante en sectores regulados o frente a clientes corporativos que exigen estándares de integridad). Diversos estudios destacan que respetar el Derecho de la Competencia es rentable para la empresa, en tanto evita costos ocultos como pérdida de clientes, inhabilitaciones para contratar con el Estado, demandas por daños, etc. En el Perú, por ejemplo, una empresa sancionada por colusión podría incluso ser inhabilitada para contratar con el Estado bajo la Ley de Contrataciones Públicas, con el consecuente perjuicio económico y reputacional. Las cláusulas pro-compliance ayudan a prevenir esos escenarios al fomentar un comportamiento procompetitivo sostenido.

En conjunto, los impactos positivos descritos respaldan la hipótesis de que las cláusulas contractuales de cumplimiento disminuyen los riesgos legales, financieros y reputacionales al actuar como mecanismos de autorregulación. Su eficacia radica en que logran alinear los incentivos de las partes con el cumplimiento de la ley (dado que el incumplimiento acarrea consecuencias inmediatas en la relación comercial) y crean una capa adicional de vigilancia mutua. Por supuesto, para lograr estos beneficios las cláusulas deben estar adecuadamente redactadas (claras, compatibles con la normativa antitrust y exigibles) y ser acompañadas de una genuina voluntad de cumplimiento por parte de los operadores. La siguiente sección analizará cómo el abogado corporativo y el oficial de cumplimiento contribuyen precisamente a la efectividad de estas cláusulas, asegurando que cumplan su función preventiva y se inserten coherentemente en el modelo de compliance de la empresa.

### **3.2. Rol del abogado corporativo y el oficial de cumplimiento en la implementación de cláusulas pro-competencia**

La efectiva implementación de cláusulas contractuales pro-compliance en libre competencia depende en gran medida de la actuación coordinada de dos actores clave al interior de la empresa: (i) el abogado corporativo (o asesor legal de la empresa) y (ii) el oficial de cumplimiento. Cada uno, desde su ámbito,

desempeña un rol jurídico-funcional complementario para garantizar que las cláusulas estén bien diseñadas, se incorporen en los contratos adecuados, y sobre todo, que no queden en el papel sino que se apliquen en la práctica. A continuación, se analiza este doble rol a la luz tanto de la experiencia nacional como de lineamientos internacionales (DOJ, FNE, OCDE, INDECOPI), evidenciando las mejores prácticas.

#### **1. Rol del abogado corporativo en la redacción y supervisión**

**contractual:** El abogado corporativo sea interno (in-house) o externo es generalmente el responsable de diseñar la redacción de las cláusulas de cumplimiento en los contratos empresariales, velando por su adecuación legal. Su rol comienza en la fase de negociación y elaboración del contrato, donde debe identificar las posibles áreas de riesgo antitrust en la relación comercial y plasmarlas en obligaciones contractuales precisas. Por ejemplo, en un contrato de joint venture entre potenciales competidores, el abogado corporativo evaluará riesgos como el intercambio de información sensible o la coordinación encubierta a través de la empresa conjunta. Con base en ello, redactará cláusulas que prohíban dichos intercambios fuera de los límites necesarios y que garanticen la independencia competitiva de las partes. De modo similar, en un contrato de distribución o franquicia, el asesor legal revisará que no se incluyan restricciones verticales hardcore (p.ej. fijación de precios de reventa mínimos, acuerdos de no competencia no razonables, etc.) y añadirá cláusulas de cumplimiento obligando al distribuidor/franquiciado a acatar la Ley de Competencia.

**El abogado corporativo, por tanto, actúa como “filtro legal”:** ninguna cláusula susceptible de ser anticompetitiva debe integrar el contrato sin su visto bueno. Las guías de cumplimiento internacionales enfatizan esta función. La Guía de Cumplimiento de la FNE-Chile (2012) establece que *“los abogados internos deben participar activamente en la revisión de acuerdos con potencial impacto en la competencia”*, y la actualización que propone la FNE en 2022 reafirma este punto al mencionar las *“mejores prácticas en la definición del rol y facultades del oficial de cumplimiento”* y la necesidad de debida diligencia al contratar socios comerciales. Si bien se refiere al oficial de cumplimiento, involucra también la revisión legal de contratos: el abogado corporativo suele ser quien realiza o supervisa esa debida diligencia antitrust en la contratación de distribuidores, agentes, JV, etc., identificando si el socio tiene antecedentes de violaciones a la libre competencia o estableciendo garantías contractuales al respecto.

Además, durante la ejecución del contrato, el abogado corporativo juega un rol de supervisión y asesoría continua. Ante situaciones concretas que puedan surgir (p.ej., si la dirección comercial propone imponer una

cláusula de exclusividad a un distribuidor que podría ser problemática), el abogado debe intervenir para adecuar o autorizar dicha cláusula. Un ejemplo práctico ilustrado en la Guía de INDECOPI presenta la disyuntiva de un empleado cuyo jefe le pide acordar con un distribuidor cláusulas de exclusividad para frenar competidores; la respuesta correcta es consultar primero al Oficial de Cumplimiento y obtener el visto bueno antes de incluir esa cláusula. Esto muestra la importancia de que el área legal revise preventivamente las cláusulas sensibles.

El abogado corporativo también asesora sobre la interpretación de las cláusulas de cumplimiento durante la vigencia contractual, asegurando que las partes entiendan sus obligaciones (por ejemplo, explicando al equipo comercial que la cláusula de no fijación de precios significa que no pueden ni siquiera sugerir precios mínimos a los franquiciados, más allá de recomendaciones permitidas). Asimismo, ante un posible incumplimiento contractual en materia de competencia (por ejemplo, si el socio es investigado por colusión), el abogado evaluará contractualmente las opciones (activación de cláusula de resolución, suspensión, etc.) y los pasos para mitigar riesgos legales a la empresa. En resumen, el abogado corporativo es garante de la conformidad jurídica de las cláusulas pro-competencia y orquesta su correcta aplicación, integrando consideraciones legales en la dinámica comercial diaria de la empresa.

- 2. Rol del oficial de cumplimiento (compliance officer) en la implementación y monitoreo:** El oficial de cumplimiento se encarga de operacionalizar los compromisos asumidos en las cláusulas, promoviendo que realmente se cumplan en la práctica empresarial. A diferencia del abogado (que se enfoca en la validez y redacción legal), el oficial de cumplimiento pone énfasis en la gestión interna: difusión de las obligaciones, capacitación, monitoreo del comportamiento y respuesta ante infracciones. La normativa comparada resalta que un programa de compliance efectivo requiere un oficial de cumplimiento empoderado, independiente y competente en la materia. INDECOPI, por ejemplo, ha señalado que para que un Programa de Cumplimiento en Libre Competencia reduzca efectivamente el riesgo de infracciones, el Oficial de Cumplimiento debe tener conocimientos o experiencia en libre competencia y gozar de suficiente independencia en sus funciones. Solo así podrá vigilar objetivamente el cumplimiento de las reglas sin verse influenciado por presiones comerciales internas.

En el contexto de las cláusulas contractuales, el oficial de cumplimiento desempeña varias funciones específicas:

- **Integración al modelo de prevención:** Si la empresa cuenta con un modelo de prevención conforme a la Ley 30424 (por delitos como colusión u otros, de ser incluidos en la norma), el oficial de cumplimiento debe incorporar las obligaciones contractuales de libre competencia dentro de dicho modelo. Esto implica actualizar la Matriz de Riesgos para reflejar riesgos en contratos con terceros, incluir en el Código de Conducta o políticas internas el compromiso con la libre competencia en relaciones comerciales, y asegurarse de que las cláusulas contractuales propuestas por legal estén alineadas con esos documentos. Por ejemplo, si el modelo de prevención exige cláusulas anticorrupción con proveedores, análogamente se añadirán cláusulas antitrust. La OCDE recomienda precisamente integrar el programa de compliance de libre competencia al marco general de compliance de la empresa, evitando que sea un elemento aislado. El oficial de cumplimiento debe garantizar esa integración, de modo que las cláusulas contractuales formen parte de la cultura corporativa y no sean letra muerta.
- **Capacitación y difusión:** Una vez que un contrato incorpora cláusulas de cumplimiento, el oficial de cumplimiento debe difundir su contenido a las áreas pertinentes. Esto incluye capacitar a los equipos comerciales, gerentes de unidad de negocio y personal que interactúa con el socio contractual, acerca de las obligaciones asumidas. Siguiendo lineamientos internacionales, las capacitaciones deben ser periódicas y adaptadas al público objetivo.

En materia de libre competencia, se recomienda incluso hacer simulaciones de casos y explicar a los ejecutivos el contenido de sentencias por infracciones pasadas, para sensibilizar sobre la importancia de cumplir. El oficial de cumplimiento puede organizar sesiones específicas sobre “cómo actuar bajo la cláusula de cumplimiento en acuerdos de distribución”, con ejemplos de qué conductas evitar (no intercambiar cierta información con el distribuidor, no coordinar precios con el competidor en un JV, etc.) y qué hacer si la otra parte sugiere algo indebido (protocolos de reacción). La Guía del INDECOPI sugiere dotar de contenido motivacional y ejemplos casuísticos a las capacitaciones, y evaluar el desempeño de los trabajadores en estas materias. Todo ello es parte del rol del oficial de cumplimiento, quien funge de enlace entre las cláusulas contractuales y la conducta diaria de los empleados encargados de ejecutarlas.

- **Monitoreo y auditoría del cumplimiento:** El oficial de cumplimiento también debe establecer mecanismos para supervisar que las obligaciones contractuales antitrust se estén cumpliendo. Por ejemplo, si el contrato exige reuniones periódicas de cumplimiento con la contraparte,

el oficial de cumplimiento asegurará que se realicen y documentará sus conclusiones. Puede instaurar controles internos como la revisión aleatoria de comunicaciones con el socio (correos, actas de reunión) para verificar que no se esté violando la cláusula de no intercambio de información sensible. Algunos programas de cumplimiento avanzados utilizan técnicas de screening o análisis de datos para detectar patrones anómalos (por ejemplo, variaciones de precios sospechosamente sincronizadas entre distribuidores).

El oficial de cumplimiento lidera estas iniciativas de monitoreo. De hallar indicios de potencial incumplimiento, activa los protocolos: informar a la alta dirección, iniciar una investigación interna y, de ser necesario, reportar a la autoridad (cumpliendo la cláusula que obliga a cooperar). Cabe señalar que la alta administración debe respaldar al oficial de cumplimiento en esta labor, dotándolo de recursos y autoridad. La OCDE y la DOJ enfatizan el “tone at the top” y la autonomía de los oficiales de cumplimiento como factor crítico: por ejemplo, la política del DOJ desde 2019 incentiva a las empresas a tener programas robustos y considera la eficacia del compliance al decidir acciones penales. Esto ha llevado a que fiscalías antitrust puedan otorgar acuerdos de enjuiciamiento diferido si la empresa demuestra un programa de cumplimiento sólido a pesar de la infracción. En consecuencia, el compliance officer debe contar con línea directa a la gerencia o directorio para reportar hallazgos y hacer cumplir las medidas correctivas sin dilación.

- **Aplicación de medidas disciplinarias y contractuales:** En caso de detectarse un incumplimiento, el oficial de cumplimiento asesora sobre las acciones a tomar conforme al modelo disciplinario interno y al propio contrato. Si un empleado de la empresa violó la cláusula (por ejemplo, acordó informalmente con un competidor algo prohibido), corresponderá sancionarlo internamente según el Reglamento. Y si es la contraparte contractual la que incumple (p.ej. el distribuidor incurre en colusión con otro distribuidor), el oficial de cumplimiento junto con legal recomendará ejecutar la cláusula de resolución o reclamar la penalidad acordada. Aquí se aprecia la interacción constante entre el área legal y el área de compliance: el abogado se asegurará de la base legal para resolver el contrato y el cumplimiento de notificaciones formales, mientras el compliance officer medirá el impacto y gestionará las consecuencias prácticas (buscar un nuevo socio comercial, reforzar controles para que no vuelva a ocurrir, etc.). Ambos roles se solapan en estas situaciones críticas, pero en general puede decirse que legal se enfoca en la dimensión contractual-formal y compliance en la organizacional-preventiva.

En suma, el oficial de cumplimiento actúa como guardián activo de las cláusulas pro-competencia: no solo verifica su cumplimiento, sino que promueve una verdadera cultura de cumplimiento en torno a ellas. Es el encargado de que los compromisos asumidos en el papel se traduzcan en comportamientos reales. Por su parte, el abogado corporativo asegura el correcto diseño legal de las cláusulas y respalda su exigibilidad. Ambos deben trabajar de manera coordinada: la elaboración de un contrato con cláusulas antitrust debería involucrar a legal y compliance desde el inicio, y durante la ejecución contractual deben retroalimentarse (el oficial informa a legal de riesgos emergentes, legal ajusta cláusulas en contratos futuros según las lecciones aprendidas, etc.). La importancia de esta colaboración es subrayada en lineamientos como la Guía de Compliance de la FNE que sugiere que las empresas formalicen procedimientos donde ante ciertas decisiones comerciales de riesgo, sea obligatoria la consulta al Oficial de Cumplimiento y al área legal antes de proceder.

De esta forma, se institucionaliza el rol de estos profesionales en la gestión de riesgos de libre competencia. Vale mencionar que en el contexto peruano, la Ley N.º 30424 ya exigen ciertos elementos mínimos en los modelos de prevención: entre ellos la designación de un encargado de cumplimiento, canales de denuncia, políticas, monitoreo continuo, etc. Si bien originalmente enfocados en corrupción, la tendencia es a converger con las mejores prácticas antitrust. La Guía de INDECOPI 2019 sobre programas de cumplimiento se alinea con esos estándares internacionales y locales, proponiendo componentes como: compromiso de la alta dirección, evaluación de riesgos, capacitación, designación de un oficial de cumplimiento, difusión a terceros, auditorías y mejora continua.

Así, tanto el abogado corporativo como el oficial de cumplimiento se ven respaldados por un marco normativo que legitima y demanda su involucramiento activo. Incluso, en resoluciones recientes, INDECOPI ha ordenado a empresas sancionadas implementar o mejorar sus programas de cumplimiento con ciertas condiciones (ej. creación de comités de cumplimiento, designación de oficiales con perfil independiente, etc.), evidenciando que estas figuras ya son parte del paisaje regulatorio de la libre competencia en el Perú.

En conclusión, el abogado corporativo y el oficial de cumplimiento son pilares fundamentales para que las cláusulas contractuales pro-competencia cumplan su cometido. El abogado corporativo aporta rigor jurídico-preventivo, evitando infracciones desde el contrato mismo, y el oficial de cumplimiento aporta la gestión práctica y la vigilancia continua. Su rol combinado contribuye a que la empresa no solo “tenga” cláusulas de compliance, sino que viva un verdadero cumplimiento en sus relaciones contractuales, reduciendo con ello la probabilidad de infracciones y reforzando la posición de la empresa ante las autoridades (incluso como atenuante en caso de investigación, al demostrar esfuerzos serios de cumplimiento). Tras analizar el “cómo” de la implementación,

pasamos ahora a la propuesta concreta de cláusulas modelo aplicables a contratos de joint venture, distribución y franquicia en el Perú, incorporando las lecciones aprendidas y mejores prácticas referidas.

### **3.3. Propuesta de cláusulas modelo para joint ventures, distribución y franquicias en el Perú**

En este apartado se propone un conjunto de cláusulas contractuales modelo o lineamientos de redacción, diseñados para incorporar compromisos de cumplimiento en libre competencia en contratos de joint venture, distribución y franquicia. Las cláusulas sugeridas buscan ser compatibles con los principios del Derecho de la Competencia peruano (Decreto Legislativo N.º 1034 y normativa relacionada), así como funcionales a un modelo de prevención corporativo conforme a la Ley N.º 30424. Cada cláusula va acompañada de una breve explicación de su finalidad y, cuando corresponde, de referencias doctrinarias o normativas que respaldan su contenido. Cabe destacar que se usan términos amplios para poder adaptarlas a casos concretos, y que la redacción debe refinarse según las necesidades de las partes y la asesoría legal particular. No obstante, sirven como guía estándar para promover una cultura de compliance en las relaciones contractuales. A continuación, se presentan las cláusulas modelo, organizadas por tipo de contrato:

#### **A. Cláusulas modelo para contratos de *Joint Venture*:**

En los acuerdos de joint venture (colaboraciones empresariales, sociedades de riesgo compartido, consorcios, etc.) entre empresas que operan en mercados relacionados o potencialmente competidores, es crucial establecer cláusulas que prevengan que la cooperación derive en prácticas colusorias o intercambios indebidos de información. Dos ámbitos críticos a regular son: (i) el comportamiento competitivo independiente de las partes fuera del JV, y (ii) el intercambio de información dentro del JV. Se proponen las siguientes cláusulas:

- **Cláusula de Cumplimiento de Libre Competencia (Joint Venture):**  
*“Las Partes se obligan a cumplir estrictamente con las leyes de libre competencia aplicables (incluyendo el Decreto Legislativo N.º 1034 y sus modificatorias), tanto en la ejecución del objeto del Joint Venture como en cualquier interacción relacionada con el mismo. En particular, las Partes declaran y garantizan que: (a) No utilizarán la presente sociedad/acuerdo como medio para fijar precios, repartirse mercados, limitar producciones ni intercambiar información comercial sensible más allá de lo indispensable para los fines legítimos del Joint Venture; (b) Mantendrán su autonomía e independencia en sus decisiones comerciales fuera del ámbito específico de la colaboración objeto de este contrato. Toda conducta que pudiera ser interpretada como un acuerdo colusorio*

*“encubierto” entre las Partes ajeno al objeto lícito del Joint Venture se encuentra expresamente prohibida.”*

**Comentario:** Esta cláusula establece un compromiso general de cumplimiento antitrust, adaptado a JV. La parte (a) lista las principales conductas per se prohibidas (precios, repartos, etc.) para dejar claro que no podrán realizarse a través de la alianza. La parte (b) enfatiza que fuera del JV las empresas seguirán siendo competidores independientes, evitando la llamada coalición encubierta. Este lenguaje está en línea con recomendaciones doctrinarias de que en las *colaboraciones entre competidores* se delimite claramente el alcance de la cooperación y se *prohíba extenderla a ámbitos no previstos, para no caer en infracción* (Michavila, 2014; Esteban de la Rosa, 2013). También sirve como salvaguarda en caso de fiscalización: demuestra que las partes tenían la intención de respetar la libre competencia, lo cual podría considerarse un atenuante si igual ocurriera alguna infracción (no intencional).

- **Cláusula sobre Intercambio de Información Sensible:** *“Las Partes acuerdan que únicamente intercambiarán entre sí la información que sea necesaria y proporcional para el cumplimiento del objeto del Joint Venture, absteniéndose de compartir datos referentes a precios futuros, costos, planes de marketing, lista de clientes, cuotas de mercado u otra información competitivamente sensible relativa a sus actividades independientes fuera del JV, salvo que dicha información se haya hecho pública legítimamente. Para el intercambio de información autorizado, las Partes implementarán protocolos de confidencialidad y compartimentación (clean teams u otros) que impidan el uso indebido de dicha información en sus operaciones externas al Joint Venture. Cualquier Parte podrá negarse a revelar información si considera que no es necesaria para el JV o que su divulgación podría infringir la normativa de libre competencia, sin que ello constituya incumplimiento del contrato.”*

**Comentario:** Esta cláusula aborda uno de los mayores riesgos en un JV: el flujo de información sensible entre las partes. Limita el intercambio a información necesaria para el proyecto común, evitando la comunicación de variables competitivas clave que podrían facilitar colusión (como precios o clientes). La exigencia de implementar protocolos (ej. *clean teams* donde terceros o equipos aislados manejan información delicada) refleja prácticas recomendadas por guías de compliance internacionales para JV entre competidores. Asimismo, se otorga la facultad de rehusarse a compartir info si afecta cumplimiento, reforzando la idea de “cuando haya duda, se consulta a legal/compliance y abstente”, tal como promueven las guías (recordemos la recomendación de consultar al oficial de cumplimiento ante cualquier situación dudosa). En el Perú, si bien no hay lineamientos específicos para JV en la guía de INDECOPI, esta cláusula se adecua a los principios generales de no intercambiar información

*sensible competitiva* con competidores fuera de casos permitidos (como integraciones aprobadas, etc.).

- **Cláusula de Terminación por Infracción Antitrust:** *“Cualquiera de las Partes podrá dar por resuelto de pleno derecho el presente contrato de Joint Venture, sin responsabilidad alguna, en caso que: (i) la otra Parte (o la propia sociedad conjunta) sea objeto de una resolución firme sancionadora por autoridad de competencia competente, relacionada a una conducta anticompetitiva ocurrida durante la vigencia de este contrato; o (ii) la otra Parte incurra en un incumplimiento grave de las obligaciones establecidas en la cláusula de Cumplimiento de Libre Competencia prevista en este contrato. La resolución del contrato conforme a esta estipulación no dará derecho a indemnización a favor de la Parte infractora, y se hará efectiva mediante simple comunicación escrita que identifique la infracción y la fecha de terminación. Adicionalmente, la Parte infractora mantendrá indemne a la Parte cumplidora de cualquier daño, sanción o costo en que ésta incurra como consecuencia de la conducta anticompetitiva imputable a la infractora.”*

**Comentario:** Esta cláusula dota de un remedio contractual contundente ante incumplimientos: la terminación anticipada. Refleja la práctica internacional mencionada en III.1, donde es común prever la terminación si una parte es sancionada por violar competencia. Aquí se cubren dos supuestos: sanción externa por autoridad (lo cual confirma el ilícito) o incumplimiento contractual grave (por ejemplo, se detectó que la parte intercambió información prohibida deliberadamente aunque no haya sanción aún). Esto disuade a las partes de violar las normas, pues saben que perderían los beneficios del JV inmediatamente. La exclusión de indemnización protege a la parte cumplidora, y la obligación de mantener indemne transfiere los costos del ilícito al infractor (alineando incentivos). Cláusulas así también son coherentes con la Ley 30424 si en el futuro incluye colusión: demostrarían que la empresa tenía un mecanismo de control y sanción privado frente a ilícitos, elemento que podría ser valorado positivamente. Cabe verificar que la terminación unilateral por este motivo sea válida conforme al Código Civil (causa expresa y razonable, aquí sustentada en ilícito), lo cual en principio sí procede por libertad contractual y por tratarse de proteger la legalidad (orden público económico).

## **B. Cláusulas modelo para contratos de Distribución:**

En los contratos de distribución, el riesgo anticompetitivo suele venir de restricciones verticales excesivas (fijación de precios de reventa, territorios exclusivos absolutos sin justificación, prohibiciones de competencia post-contrato demasiado amplias, etc.) o de colusión entre el proveedor y sus distribuidores o entre distribuidores. Las cláusulas de compliance buscarán

asegurar que la relación se mantenga dentro de los límites legales de las restricciones verticales, y que el distribuidor adopte buenas prácticas competitivas. Se sugieren las siguientes:

- **Cláusula de Libre Determinación de Precios de Reventa:** *“El Distribuidor tendrá plena libertad para determinar los precios a los que comercializa los productos objeto de este contrato en su territorio/mercado. Ninguna estipulación del presente acuerdo deberá interpretarse como una imposición, recomendación vinculante o sugerencia coercitiva por parte del Proveedor respecto de los precios de reventa. Las Partes reconocen que cualquier acuerdo para fijar precios mínimos o descuentos estandarizados podría contravenir la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, por lo que acuerdan abstenerse de incurrir en dichas prácticas. El Proveedor podrá, no obstante, comunicar precios de referencia o sugeridos de manera no vinculante, asegurándose de que el Distribuidor entienda que son meramente orientativos.”*

**Comentario:** Esta cláusula aborda la fijación de precios de reventa, que en muchas jurisdicciones (incluida Perú) puede considerarse una infracción vertical hardcore si se impone un precio mínimo fijo. La cláusula deja claro que el distribuidor es libre de fijar sus precios, lo cual es una salvaguarda legal importante. También autoriza precios sugeridos solo si son no vinculantes, práctica generalmente aceptada siempre que no haya coacción. Incluir este tipo de estipulación refuerza el cumplimiento, pues comunica explícitamente al equipo comercial del proveedor que no deben presionar a los distribuidores en materia de precios (una tentación frecuente). De hecho, las guías de cumplimiento suelen incluir en sus “Do’s and Don’ts” instrucciones como “no fijar precios de reventa a tus distribuidores” que esta cláusula positiviza. La última parte mantiene la posibilidad de sugerir precios (lo cual es legal) pero subraya la naturaleza no obligatoria, alineándose con lineamientos de la Unión Europea y EE.UU. respecto a los *resale price maintenance* (RPM).

- **Cláusula de Cumplimiento y Competencia Leal del Distribuidor:** *“El Distribuidor se obliga a cumplir en el ejercicio de sus actividades con todas las normas de libre competencia aplicables. En particular, el Distribuidor: (a) No celebrará acuerdos con otros distribuidores del Proveedor, ni con competidores del Proveedor, que tengan por objeto o efecto repartirse mercados, coordinar posturas en licitaciones, fijar precios de reventa o boicotear a algún tercero; (b) Se abstendrá de abusar de la posición que pudiera alcanzar en el mercado relevante de los productos, por ejemplo, mediante prácticas de ventas atadas u otras conductas excluyentes contrarias a la ley; (c) Notificará inmediatamente al Proveedor y a su Oficial de Cumplimiento si recibe invitación o propuesta de cualquier*

*competidor (sea a nivel de proveedor o de distribuidor) para incurrir en alguna de las conductas anticompetitivas mencionadas, o si tiene conocimiento de que alguna de ellas esté ocurriendo en el mercado. El Proveedor, por su parte, se obliga a cumplir las normas de libre competencia en la relación con el Distribuidor y terceros, y a implementar las políticas de cumplimiento necesarias para apoyar al Distribuidor en este ámbito (capacitaciones periódicas, canales de consulta y denuncia, etc.).”*

**Comentario:** Esta es una **cláusula integral de compliance** para distribución. Analizaremos cada uno de los literales: En (a) cubre los posibles acuerdos horizontales del distribuidor (con otros distribuidores o competidores del proveedor) prohibiéndolos expresamente, por ejemplo, si hay varios distribuidores de la misma marca, no pueden coludirse para repartirse zonas fuera de lo establecido o fijar precios, etc. En (b) se contempla la eventualidad de que un distribuidor único pudiera tener poder de mercado local, evitando abusos (esto es más teórico pero importante si el distribuidor es dominante en su territorio). En (c) se establece la obligación de denuncia interna ante cualquier invitación a coludir, creando un puente con el programa de compliance (el distribuidor debe avisar al oficial de cumplimiento del proveedor). Esta última obligación facilita la detección temprana que mencionamos en III.1, y se inspira en la idea de que los socios comerciales también deben ser parte de la cultura de cumplimiento de la empresa. Por otro lado, la cláusula impone obligaciones también al Proveedor: no basta exigir al distribuidor, el proveedor se compromete a cumplir y a darle soporte en compliance. Esto sigue recomendaciones como las de la OCDE y FNE que sugieren implementar medidas para fomentar el cumplimiento en socios comerciales (por ejemplo, capacitarlos). Es decir, el proveedor asume responsabilidad de difundir su programa de compliance antitrust hacia su red de distribuidores, algo que INDECOPI también aconseja (compartir el manual de compliance con proveedores y terceros). De este modo, la cláusula busca alinear incentivos en toda la cadena de distribución hacia la competencia leal.

- **Cláusula de Auditoría y Verificación:** *“El Proveedor tendrá la facultad de realizar, directamente o a través de tercero designado, **auditorías periódicas** al cumplimiento por parte del Distribuidor de las obligaciones establecidas en la cláusula anterior, con el objeto de verificar la observancia de las normas de libre competencia. Dichas auditorías podrán incluir la solicitud razonable de información comercial pertinente, que el Distribuidor se obliga a suministrar de buena fe (por ejemplo, listas de precios públicos, políticas comerciales, informes de capacitaciones recibidas en compliance, etc.), siempre resguardando la confidencialidad de información sensible no relacionada con el cumplimiento normativo. En caso se detecte algún incumplimiento o indicio del mismo, las Partes se*

*reunirán de buena fe para adoptar medidas correctivas inmediatas. La negativa injustificada del Distribuidor a cooperar con las auditorías o a corregir un incumplimiento constituirá incumplimiento grave del contrato, habilitando al Proveedor a resolverlo conforme a la cláusula de terminación anticipada.”*

**Comentario:** Esta cláusula introduce un mecanismo de monitoreo contractual: la posibilidad de auditorías. En materia de compliance, las auditorías internas y externas son componentes esenciales para evaluar la eficacia de los programas, por lo que trasladarlo al contexto de la relación contractual es coherente. Le da al proveedor un derecho de supervisión, pero limitado a lo razonable y pertinente (para evitar abusos o obtención de info competitiva del distribuidor bajo pretexto de auditoría). Se sugieren ejemplos de información que puede pedirse – nada que viole la independencia del distribuidor, solo elementos que demuestren cumplimiento (p. ej. que ha capacitado a su personal en no coludir, etc.). Esto responde a la idea de deber de cooperación en contratos de larga duración: aquí cooperación en pro del cumplimiento legal. Asimismo, se prevé que, si se halla algo mal, haya un diálogo para remediar (lo cual muestra espíritu preventivo, no punitivo inmediato). Pero si el distribuidor se rehúsa a cooperar o persiste en incumplir, eso sí se tipifica como grave y activa la terminación. Esto refuerza el poder de la empresa para hacer cumplir sus estándares éticos a sus socios, y es consistente con la responsabilidad proactiva que la Ley 30424 exige a las personas jurídicas: establecer controles y reaccionar ante sus fallas.

- **Cláusula de Terminación Anticipada (Distribución):** *“Además de las causales generales previstas en el contrato, el Proveedor podrá resolver de forma inmediata el presente acuerdo de distribución si el Distribuidor: (i) es sancionado mediante resolución firme por una autoridad de competencia por hechos ocurridos en el marco o con ocasión de la ejecución de este contrato; o (ii) incumple cualquiera de las obligaciones críticas establecidas en las cláusulas de Libre Determinación de Precios o Competencia Leal de este contrato, y no subsana dicho incumplimiento dentro de los 15 días hábiles siguientes a recibir requerimiento escrito del Proveedor instándolo a cesar o remediar la infracción. La resolución conforme a esta cláusula no generará responsabilidad ni penalidad para el Proveedor, y dará derecho a este a reclamar daños y perjuicios en caso el incumplimiento del Distribuidor haya causado pérdidas o sanciones al Proveedor.”*

**Comentario:** Similar a la de JV, ajustada a distribución: aquí se incluye una oportunidad de subsanación (15 días) para incumplimientos contractuales, excepto si hay sanción de autoridad donde la resolución es inmediata. Es un balance entre dar chance de corregir (p.ej. si el distribuidor estaba recomendando precios indebidamente, pueda enmendar cuando se le advierta)

y proteger al proveedor si el daño ya está hecho (sanción externa). Nuevamente se libera al proveedor de responsabilidad por terminar (porque se considera culpa del distribuidor) y se le faculta a reclamar daños. Esta cláusula enfatiza al distribuidor que incumplir tiene consecuencias serias, reforzando la función disuasiva. Su validez legal es respaldada por la libertad contractual y la necesidad de proteger la licitud del objeto contractual.

### **C. Cláusulas modelo para contratos de Franquicia:**

Los contratos de franquicia comparten elementos de distribución, pero además implican una comunidad de intereses y cierta uniformidad de marca que puede tensionar con la autonomía del franquiciado. Riesgos típicos antitrust en franquicias incluyen: imposición de precios (similar a distribución), acuerdos de exclusividad territorial entre franquiciados, o intercambios de información entre franquiciador y franquiciados que faciliten colusión horizontal. Por ello, se recomienda cláusulas que aseguren la independencia competitiva de cada franquiciado dentro de la red y el cumplimiento general. Proponemos:

- **Cláusula de Independencia Comercial del Franquiciado:** *“El Franquiciado conservará plena independencia en la gestión de su negocio franquiciado, obligándose a observar las políticas y estándares de la Franquicia únicamente en lo relativo a la imagen de marca, calidad de productos/servicios y otros aspectos propios del know-how franquiciado, pero manteniendo autonomía en sus decisiones comerciales esenciales (tales como políticas de precios, promociones, selección de proveedores locales -cuando esté permitido-, y trato con clientes). El Franquiciador no dictará ni impondrá al Franquiciado condiciones comerciales que puedan afectar la libre competencia en el mercado local, más allá de lo necesario para proteger los derechos de propiedad intelectual y la reputación de la marca objeto de esta Franquicia. Las Partes reconocen que el Franquiciado actúa por cuenta propia y asume los riesgos de su empresa, por lo que cualquier forma de coordinación no permitida de estrategias comerciales entre Franquiciador y Franquiciado, o entre distintos franquiciados, queda prohibida.”*

**Comentario:** Esta cláusula busca un equilibrio propio de franquicia: el franquiciado debe seguir el modelo de negocio del franquiciador (lo que justifica ciertas imposiciones de uniformidad), pero al mismo tiempo no convertirse en un mero agente sin independencia (lo cual podría incluso implicar considerarlo una unidad económica común a efectos antitrust, con riesgos de imputación solidaria de conductas). Por eso se enfatiza la autonomía en decisiones comerciales clave como precios. Esto previene riesgos de RPM y también demuestra que los franquiciados compiten entre sí (en cierta medida) y con otros, en aspectos no esenciales al franquiciado. Es importante para evitar acusaciones de cartel hub-

and-spoke donde el franquiciador coordina indirectamente a los franquiciados. La referencia a que la coordinación está prohibida salvo para proteger know-how y marca alude a la excepción de restricciones accesorias legítimas en franquicia (por ejemplo, que todos usen la misma imagen, o mantengan estándares de calidad, eso es válido y necesario). Pero fuera de ello, no se permite que se coordinen precios, reparto de clientes, etc.

- **Cláusula de Cumplimiento Normativo en la Red de Franquicias:** *“El Franquiciador se compromete a implementar en beneficio de la red de franquiciados un Programa de Cumplimiento en Libre Competencia, que incluirá capacitaciones anuales obligatorias para los Franquiciados y sus empleados clave, difusión de un código de conducta o guía antitrust aplicable a las operaciones de la franquicia, y un canal de consultas/denuncias confidencial para que los Franquiciados puedan preguntar o reportar cualquier situación que pudiera implicar una infracción a las normas de competencia en el contexto de la franquicia. Por su parte, el Franquiciado se obliga a: (a) participar activamente en dichas capacitaciones y asegurar que su personal directivo las atienda; (b) cumplir las pautas del código de conducta antitrust provisto por el Franquiciador (en lo que sean aplicables a su negocio); y (c) reportar sin dilación al Franquiciador cualquier intento de coordinar políticas comerciales entre franquiciados o cualquier conducta que pudiera ser calificada como práctica anticompetitiva en el mercado relevante. El incumplimiento injustificado por el Franquiciado de las obligaciones anteriores será considerado falta grave.”*

**Comentario:** Esta cláusula incorpora lineamientos de programa de compliance directamente en el contrato de franquicia. Reconoce que el franquiciador, como cabeza de la red, debe proveer las herramientas de cumplimiento (similar a como vimos en distribución que el proveedor capacitaba). Muchas franquicias internacionales ya imponen estándares éticos a sus franquiciados; aquí se hace explícito en libre competencia. Obliga al franquiciador a dar capacitaciones y canales – esto corresponde a mejores prácticas identificadas, por ejemplo, en la guía de Ecuador 2022 que detallaba cómo diseñar capacitaciones según nivel del personal, o en la de INDECOPI 2019 que resalta la importancia de difundir el programa a todos los involucrados (incluyendo terceros). El franquiciado asume deberes concretos: asistir y cumplir. Así se asegura que el mensaje antitrust llegue a todos los rincones de la red y que el franquiciado no pueda alegar desconocimiento. El canal de denuncias confidencial ofrece al franquiciado seguridad para reportar, por ejemplo, si un gerente regional del franquiciador sugirió acuerdos ilegales entre franquiciados – puede reportarlo sin temor.

- **Cláusula de No Colusión entre Franquiciados:** *“El Franquiciador no fomentará ni permitirá reuniones o comunicaciones entre Franquiciados*

*que tengan por objeto intercambiar información competitiva sensible o coordinar políticas comerciales independientes. Cualquier encuentro organizado por el Franquiciador (por ejemplo, convenciones de franquiciados) tendrá una agenda previa y se limitará a temas permitidos (marketing general, entrenamiento en el modelo de negocio, etc.). El Franquiciado se abstendrá de discutir con otros franquiciados de la red asuntos tales como precios que aplican en sus locales, reparto de zonas de actuación más allá de las territoriales asignadas oficialmente por el Franquiciador, costos de proveedores locales u otros aspectos estratégicos propios de cada negocio. En caso algún Franquiciado intente iniciar este tipo de conversaciones prohibidas, el Franquiciado se compromete a retirarse de la discusión o evitarla, y a informar del hecho al Franquiciador a la brevedad, para que se tomen las medidas del caso.”*

**Comentario:** Esta cláusula está inspirada en las conocidas reglas de “Do’s & Don’ts” de compliance para reuniones de competidores. En un sistema de franquicias, los franquiciados entre sí pueden ser competidores en un mercado local o cercano, por lo que sus interacciones deben cuidarse. La cláusula impone al franquiciador la responsabilidad de no propiciar foros de colusión (por ejemplo, si reúne a todos los franquiciados, que sea bajo control). Y al franquiciado le prohíbe explícitamente ciertos temas de conversación con sus pares. Incluso describe la reacción esperada: retirarse y reportar, lo cual coincide con recomendaciones de la Cámara de Comercio Internacional y guías como la de INDECOPI, que indican abandonar reuniones anticompetitivas y dejar constancia. La cita indicada, proveniente de la guía de INDECOPI, ejemplifica exactamente esa situación (retirarse de reuniones donde se hablen temas sensibles y reportarlo). Incluir este nivel de detalle en el contrato es poco usual, pero envía un mensaje claro al franquiciado sobre cómo actuar y le da soporte contractual para negarse a participar en conversaciones indebidas (“lo hago porque mi contrato me lo ordena”). Por ende, esta cláusula reduce el riesgo de colusión horizontal entre franquiciados mediada por el franquiciador (hub-and-spoke) o directa, ya que establece un blindaje en las interacciones.

- **Cláusula de Resolución por Incumplimiento (Franquicia):** *“El presente contrato podrá ser resuelto por el Franquiciador, de manera anticipada y unilateral, si el Franquiciado incurre en un incumplimiento grave y no subsanado de las obligaciones establecidas en las cláusulas de Cumplimiento Normativo o de No Colusión del presente acuerdo, o si alguna autoridad de competencia determina mediante resolución firme que el Franquiciado ha violado la normativa de libre competencia en relación con la operación de la franquicia. En tal caso, bastará una notificación escrita del Franquiciador al Franquiciado comunicando la resolución del contrato, efectiva a la fecha indicada en la notificación. El Franquiciado no tendrá derecho a reembolso de cánones, regalías u otros*

*pagos ya efectuados, sin perjuicio de las indemnizaciones por daños a que hubiera lugar si la conducta ilícita del Franquiciado hubiese provocado perjuicios al sistema de franquicias o al Franquiciador.”*

**Comentario:** Nuevamente, una cláusula de terminación alineada con las anteriores, adaptada a franquicia (incluyendo la pérdida de fees ya pagados, que es relevante en franquicia para disuadir incumplir y luego pretender recuperar inversión). Reitera la importancia de estas obligaciones al ponerlas como causales de terminación. Con esto se cierra el círculo: se establecen obligaciones y se asigna una consecuencia clara si no se cumplen, lo cual refuerza su eficacia.

En síntesis, las cláusulas modelo propuestas ofrecen lineamientos concretos para que las empresas peruanas integren la preocupación por la libre competencia en sus contratos más sensibles (JV, distribución, franquicia). Esto no solo ayudará a prevenir infracciones y reducir riesgos (como se discutió en III.1), sino que también facilitará la difusión de buenas prácticas en el mercado. Con el tiempo, la estandarización de estas cláusulas podría elevar el nivel general de compliance en libre competencia en el país, tal como ha ocurrido en jurisdicciones donde las asociaciones gremiales o autoridades promueven cláusulas tipo. De hecho, se podría recomendar a INDECOPI que en futuras guías o lineamientos considere anexar modelos de cláusulas de este tipo para guiar a las empresas, al igual que incluye modelos de manual de compliance.

## CONCLUSIONES

Respecto a los fundamentos jurídicos y normativos que justifican la incorporación de cláusulas contractuales orientadas al cumplimiento en libre competencia, se concluye que la libre competencia es un principio esencial del orden económico que exige, además de mecanismos sancionadores, herramientas preventivas que operen desde la fase de contratación. En ese marco, el compliance aparece como una estrategia clave para anticipar y mitigar riesgos de conductas anticompetitivas. El marco normativo nacional conformado por la Ley N.º 30424, el Decreto Legislativo N.º 1034 y la Guía de INDECOPI reconoce la validez y utilidad de los modelos de prevención. A su vez, organismos internacionales como la OCDE, el DOJ y la FNE han promovido activamente la incorporación de políticas de cumplimiento en la gestión empresarial, incluyendo su traducción en compromisos contractuales hacia empleados y terceros. Esto demuestra la creciente convergencia entre las normas de defensa de la competencia y los programas corporativos de cumplimiento.

En cuanto a si existe una correspondencia significativa entre las cláusulas contractuales usuales y los elementos mínimos exigidos por los modelos de prevención regulados en el Perú, se concluye que sí. Cláusulas tales como las de obligaciones de cumplimiento, derechos de auditoría o sanciones internas se alinean con componentes centrales del modelo previsto en la Ley N.º 30424 y su reglamento, como la difusión del programa, los canales de denuncia, el monitoreo continuo y la aplicación de medidas disciplinarias. Estas disposiciones permiten trasladar al plano contractual los compromisos éticos y normativos, dotándolos de eficacia jurídica y operativa. Lejos de ser cláusulas decorativas, su inclusión refuerza el carácter efectivo del sistema de cumplimiento y puede constituir incluso un elemento valorado positivamente por las autoridades ante eventuales investigaciones o procedimientos administrativos.

En cuanto a la posibilidad de redactar cláusulas modelo compatibles con el ordenamiento jurídico peruano y funcionales a los programas de cumplimiento en libre competencia, se concluye que en contratos de *joint venture*, distribución y franquicia, la redacción de disposiciones que regulen el comportamiento competitivo, limiten el intercambio de información sensible, establezcan consecuencias claras ante infracciones y afiancen la cooperación con las autoridades permite integrar el cumplimiento a la lógica comercial. La eficacia de estas cláusulas depende en gran medida del rol articulado entre el abogado corporativo y el oficial de cumplimiento, quienes desde sus respectivos ámbitos aseguran que estas disposiciones no solo existan, sino que sean implementadas, monitoreadas y aplicadas ante cualquier incumplimiento, reforzando así el modelo de prevención general de la empresa.

En conclusión, y en respuesta al problema general planteado, se concluye que la incorporación de cláusulas contractuales orientadas al cumplimiento sí permite reforzar eficazmente la prevención de conductas anticompetitivas, en la medida en que estas cláusulas son compatibles con el marco normativo vigente y se alinean con las mejores prácticas internacionales. Su implementación contribuye a cerrar la brecha entre el diseño formal del programa de cumplimiento y su aplicación real en las relaciones comerciales. Además, estas cláusulas generan incentivos alineados con la legalidad, reducen el riesgo de sanciones administrativas y contractuales, y fortalecen una cultura de competencia leal. Por tanto, deben ser promovidas como parte integral de cualquier estrategia empresarial que aspire a prevenir riesgos regulatorios y asegurar un entorno de negocios ético, competitivo y sostenible.



## BIBLIOGRAFÍA

AMCHAM Perú. (2018). *Cláusulas Anticorrupción y Libre Competencia en contratos con el Estado*. Boletín Legal N.º 47.

Artaza, O., & Albertz, P. (2020). Desafíos actuales para el compliance penal y la gestión antisoborno: reflexiones en el ámbito público y privado. En *La Ley Compliance Penal (Perú)*, Tomo II, 45–60. Lima: Gaceta Jurídica.

Carrasco Delgado, A. (2019). La importancia de los programas de cumplimiento en el Derecho de la Competencia: Una visión desde el derecho comparado. *Revista Ius et Veritas*, (59), 102–118.

Caro Coria, J., & Reaño, J. (2021). Los programas de cumplimiento en libre competencia y su valoración jurídica en el Perú. *Revista de la Universidad del Pacífico (Derecho)*, (9), 85–112.

Centro Competencia UAI (CeCo Chile). (2022, septiembre 27). Compliance: la FNE busca actualizar su Guía de Programas de Cumplimiento. *CeCo Noticia*.

CEVA Logistics. (2020). *Cláusulas de Cumplimiento de los Proveedores de CEVA (Supplier Compliance Covenants – versión en español)*.

Departamento de Justicia de los Estados Unidos (DOJ). (2020). *Evaluation of Corporate Compliance Programs*. U.S. Department of Justice. <https://www.justice.gov/criminal-fraud/page/file/937501/download>

Eli Lilly and Company. (2023). *Compromisos Antisoborno para Proveedores – Cláusula de Cumplimiento Legal Anticorrupción*.

Esteban de la Rosa, F. (2013). *La joint venture en el comercio internacional: problemas jurídico-privados*. Granada: Comares.

Fiscalía Nacional Económica (FNE). (2012). *Guía de Programas de Cumplimiento de la Normativa de Libre Competencia*. Santiago: FNE. [https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2012/07/Guia\\_Compliance\\_2012.pdf](https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2012/07/Guia_Compliance_2012.pdf)

Guerrero, J. (2020). Compliance y libre competencia: ¿una solución efectiva contra la colusión? *Revista THEMIS – PUCP*, (78), 183–207.

Hovenkamp, H. (2020). *Federal Antitrust Policy: The Law of Competition and Its Practice* (5th ed.). St. Paul, MN: West Academic Publishing.

INDECOPI. (2018). *Resolución N.º 033-2018/CLC-INDECOPI. Caso concertación en el mercado de papel higiénico*.

INDECOPI. (2019). *Guía para la implementación de programas de cumplimiento en libre competencia*. Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual.

INDECOPI. (2021). *Guía de Programas de Cumplimiento de las Normas de Libre Competencia*. Comisión de Defensa de la Libre Competencia, INDECOPI.

Martínez Fons, D. (2010). Cláusulas sociales, libre competencia y contratación pública. Trabajo académico, Universidad Pompeu Fabra.

Michavila Núñez, A. (2014). La joint venture contractual en el ámbito internacional. *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, (27).

OCDE. (2021). *Competition Compliance Programmes*. OECD Competition Committee Policy Paper No. 257. París: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. <http://oe.cd/ccp>

OCDE. (2021). *Guidelines on Corporate Compliance Programmes*. Organisation for Economic Co-operation and Development. <https://www.oecd.org/competition/anti-cartel-enforcement-compliance.htm>

Perú. (2008). *Decreto Legislativo N.º 1034: Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas*. Diario Oficial El Peruano.

Perú. (2016). *Ley N.º 30424: Ley que regula la responsabilidad administrativa de las personas jurídicas*. Diario Oficial El Peruano.

Perú. (2019). *Decreto Supremo N.º 002-2019-JUS: Reglamento de la Ley 30424*. Diario Oficial El Peruano.

U.S. Department of Justice – Antitrust Division. (2019). *Evaluation of Corporate Compliance Programs in Criminal Antitrust Investigations*. Washington, D.C.: DOJ.

U.S. Department of Justice – Antitrust Division. (2020). *Evaluation of Corporate Compliance Programs in Criminal Antitrust Investigations*. Washington, D.C.: DOJ.

Watt's S.A. (2024). *Política de Prevención de Delitos Ley N° 20.393*. Santiago: Watt's.

Whish, R., & Bailey, D. (2021). *Competition Law* (10th ed.). Oxford: Oxford University Press.

