



DE LA COOPERACIÓN AL CARTEL: EL CASO ANETA Y LOS RIESGOS DEL *OBJECT-BOX APPROACH* EN ECUADOR

Jorge Duque

DE LA COOPERACIÓN AL CARTEL: EL CASO ANETA Y LOS RIESGOS DEL OBJECT-BOX APPROACH EN ECUADOR

Octubre 2026



Jorge Duque

Abogado por la Universidad San Francisco de Quito. Máster en Derecho Administrativo por la misma universidad y Máster en Derecho Penal Económico por la Universidad Internacional de La Rioja. Socio del área de libre competencia, derecho administrativo y regulatorio de Tres Legal Abogados. El autor participó profesionalmente en la defensa de varios de los operadores investigados durante el procedimiento administrativo analizado. Las opiniones expresadas en este artículo son exclusivamente académicas y se sustentan en las fuentes identificadas.

Resumen: El presente trabajo analiza la resolución de 6 de noviembre de 2025, mediante la cual la Superintendencia de Competencia Económica sancionó a varios operadores económicos por un presunto acuerdo horizontal de fijación de precios. Primero, examina si la evidencia permitía establecer que los operadores investigados eran independientes entre sí y competidores actuales o potenciales. Luego, determina si la fijación conjunta del precio y el intercambio de información respecto de un curso de conducción desarrollado bajo un acuerdo de cooperación sustituyeron decisiones comerciales que las partes habrían adoptado autónomamente. Finalmente, examina la calificación de la conducta como restricción por el objeto a partir del contenido, los fines y el contexto económico y jurídico del acuerdo. El análisis concluye que la evidencia acreditaba una cooperación para desarrollar y comercializar un producto común, pero no bastaba para demostrar un acuerdo horizontal de fijación de precios ni su carácter intrínsecamente anticompetitivo.

I. INTRODUCCIÓN

La persecución de acuerdos anticompetitivos en Ecuador ha tenido un desarrollo limitado y se ha concentrado principalmente en casos de colusión en procedimientos de contratación pública¹. La autoridad ecuatoriana de competencia fue creada en 2011 mediante la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado (en adelante, la “**LORCPM**”), inicialmente bajo la denominación de Superintendencia de Control del Poder de Mercado y, actualmente, como Superintendencia de Competencia Económica (en adelante, la “**SCE**”)². De acuerdo con el examen inter pares realizado por la OCDE y el BID sobre el derecho y la política de competencia en Ecuador, “*en el período de 6 años desde 2014 hasta 2019, la CRPI adoptó un total de 12 decisiones de acuerdos y prácticas restrictivas finales. Once de estas decisiones involucraron colusión en contrataciones públicas*”³.

Esta tendencia se mantuvo después del examen inter pares. Las resoluciones publicadas en el portal institucional de la SCE⁴ permiten identificar, entre 2020 y 2025, ocho decisiones sancionatorias relacionadas con acuerdos anticompetitivos, siete de las cuales corresponden a colusión en procedimientos de contratación pública⁵. En conjunto, dieciocho de las veinte decisiones identificadas entre 2014 y 2025 -el 90%- se refieren a esta modalidad de conducta⁶.

Estos datos evidencian que la experiencia decisoria de la SCE en materia de acuerdos anticompetitivos se ha desarrollado casi exclusivamente alrededor de la contratación pública. La naturaleza de estos casos explica, al menos en parte, que la SCE los haya tratado como restricciones de la competencia por su objeto⁷. La colusión en procedimientos de contratación pública suele manifestarse mediante prácticas tradicionalmente comprendidas dentro de lo que autores como Whish y Bailey denominan el *object box*⁸.

Las restricciones por objeto comprenden formas de coordinación que, por su propia naturaleza, revelan un grado suficiente de nocividad para la competencia⁹. Cuando se acredita su existencia, la autoridad no necesita demostrar sus efectos concretos sobre el mercado¹⁰. El denominado *object-box approach* consiste en atribuir carácter restrictivo a una conducta por su correspondencia formal con una categoría tradicionalmente considerada especialmente nociva, sin comprobar suficientemente si presenta la lógica anticompetitiva propia de esa categoría¹¹.

Frente a este enfoque formalista, la literatura y la jurisprudencia especializadas han establecido sostenidamente que la existencia de una restricción por objeto debe determinarse mediante el examen

1 OCDE y BID (2021), p. 104.

2 LORCPM, art. 36.

3 OCDE y BID (2021), p. 104.

4 LORCPM, disposición general tercera, (“Todas las resoluciones de la Superintendencia de Competencia Económica que causen estado se publicarán, en su versión pública, en el Registro Oficial, en su página electrónica y en la Gaceta Oficial de la Superintendencia. Las resoluciones de la Superintendencia de Competencia Económica entrarán en vigencia desde su notificación a las partes”).

5 SCE (s. f. b.), “Resoluciones de infracción a la Ley”.

6 Entre 2020 y 2025 se identificaron las resoluciones sancionatorias emitidas en los expedientes núms. SCPM-CRPI-001-2020, SCPM-CRPI-012-2022, SCPM-CRPI-004-2022, SCPM-CRPI-010-2022, SCPM-CRPI-031-2022, SCPM-CRPI-025-2021, SCE-CRPI-4-2023 y SCE-CRPI-28-2025. Para el recuento se excluyeron resoluciones de archivo, decisiones procesales y recursos que no contenían una nueva declaración de infracción. De estas, las resoluciones emitidas en los expedientes núms. SCPM-CRPI-001-2020, SCPM-CRPI-012-2022, SCPM-CRPI-004-2022, SCPM-CRPI-010-2022, SCPM-CRPI-025-2021, SCE-CRPI-4-2023, y SCPM-CRPI-031-2022 se relacionaron con procedimientos de contratación pública; la resolución del expediente núm. SCE-CRPI-28-2025 corresponde al caso Aneta.

7 Véanse, por ejemplo, las resoluciones emitidas por la SCE en los expedientes núms. SCPM-CRPI-001-2020, SCPM-CRPI-004-2022, SCPM-CRPI-010-2022, SCPM-CRPI-031-2022, SCPM-CRPI-025-2021, SCPM-CRPI-014-019, SCPM-CRPI-074-2017, SCE-CRPI-4-2023, SCPM-CRPI-024-2018 y SCPM-CRPI-012-2022.

8 Whish y Bailey (2012), p. 121.

9 Faull y Nikpay (2014), p. 640.

10 Tribunal de Justicia de la Unión Europea, sentencia de 27 de junio de 2024, *Servier SAS y otros c. Comisión Europea*, asunto C-201/19 P, ECLI:EU:C:2024:552, párr. 75.

11 Ibáñez Colomo (2026).

del contenido del acuerdo, los fines objetivos que persigue y el contexto jurídico y económico en el que se inscribe, para determinar si estos permiten atribuirle, en el caso concreto, una lógica inequívocamente contraria a la competencia¹².

Esta exigencia implica que la carga probatoria de las autoridades de competencia no se satisface mediante la mera identificación formal de una conducta relacionada con precios, repartición de mercados, producción u otras variables competitivas, pues no toda colaboración que incida sobre esos elementos es automáticamente anticompetitiva¹³. Su correspondencia inicial con una categoría tradicionalmente considerada restrictiva por objeto constituye apenas el punto de partida del análisis y debe confirmarse mediante el examen de su contenido, sus fines y su contexto jurídico y económico¹⁴.

Esta distinción resulta especialmente relevante porque determinados acuerdos de cooperación entre operadores económicos pueden generar beneficios sustanciales mediante la combinación de actividades, conocimientos o activos complementarios¹⁵. Estas formas de colaboración pueden permitir a sus participantes compartir riesgos, reducir costos, incrementar inversiones, agrupar conocimientos técnicos, mejorar la calidad y variedad de los productos y acelerar el desarrollo de innovaciones¹⁶. Entre estas formas de cooperación se encuentran, por ejemplo, las empresas conjuntas o *joint ventures* orientadas al desarrollo de nuevos productos.

El caso Aneta plantea precisamente el problema de distinguir este tipo de cooperación de una coordinación horizontal entre competidores. El 6 de noviembre de 2025, la SCE sancionó a dos operadores económicos y personas naturales por su participación en un presunto acuerdo de fijación de precios en el mercado de cursos de conducción para la obtención de licencias tipo B en el Distrito Metropolitano de Quito¹⁷ (en adelante, la “**Resolución**”). De acuerdo con la SCE, la conducta se habría desarrollado en el contexto de un Convenio de Alianza Estratégica celebrado para crear y comercializar un curso de conducción bajo la denominación Drivers Academy (en adelante, el “**Convenio**”)¹⁸.

Según la SCE, el Automóvil Club del Ecuador ANETA (en adelante, “**Aneta**”) y la Academia de Conducción Drivers’ Academy DRIACSA S.A., en liquidación (en adelante, “**Driacsa**”) eran competidores. A criterio de la autoridad, el Convenio y las comunicaciones entre los investigados demostraban que estos fijaron conjuntamente el precio del curso Drivers Academy e intercambiaron información con ese mismo propósito. Sobre esta base, mediante un razonamiento que, como se analizará, responde al denominado *object-box approach*, la SCE calificó la conducta investigada como una restricción por objeto comprendida en el artículo 11, numeral 1, de la LORCPM¹⁹.

No obstante, esta calificación dependía de resolver tres cuestiones sucesivas que se desarrollan en el acápite III de este artículo. La Resolución no ofrece una respuesta suficientemente fundada a ninguna de ellas. Aunque la Resolución identifica formalmente una fijación de precios y un intercambio de información, no demuestra que esas decisiones constituyeran una coordinación horizontal entre competidores ni que hubieran sustituido comportamientos comerciales adoptados autónomamente.

12 Ibáñez Colomo (2019).

13 Comisión Europea (2023), párr. 15.

14 Tribunal de Justicia de la Unión Europea, sentencia de 21 de diciembre de 2023, *European Superleague Company c. FIFA y UEFA*, asunto C-333/21, ECLI:EU:C:2023:1011, párrs. 165-167.

15 OCDE (2001), p. 10.

16 Comisión Europea (2023), párr. 20.

17 SCE (2025), pp. 125-126.

18 SCE (2025), párr. 407.

19 SCE (2025), párr. 404.

Por el contrario, la evidencia examinada por la SCE admite como explicación alternativa plausible que la determinación del precio y el intercambio de información correspondieran a la administración del producto desarrollado conjuntamente bajo el Convenio y no a la sustitución de la competencia entre Aneta y Driacsa. Dicho de otro modo, la evidencia también era compatible con un acuerdo de cooperación productiva cuyo eventual carácter restrictivo no podía establecerse sin analizar sus efectos.

Esta explicación alternativa resulta relevante, en primer lugar, para distinguir las restricciones por el objeto de aquellas que requieren un análisis de efectos. Como explica el abogado general Michal Bobek, cuando los elementos considerados al examinar el contexto jurídico y económico de un acuerdo apuntan en direcciones distintas, resulta necesario analizar sus efectos²⁰. Para ilustrarlo, señaló que, si una conducta presenta elementos fuera de lo normal, todavía podría recibir la calificación inicialmente considerada, pero “no sin antes efectuar un examen detallado de la criatura”²¹.

En segundo lugar, esta ambigüedad incide en el estándar probatorio aplicable al procedimiento administrativo sancionador²². La presunción de inocencia exige que la autoridad demuestre los elementos de la infracción y descarte las explicaciones alternativas razonables y los contraindicios capaces de generar dudas sobre su materialidad²³. Por ello, no bastaba con que la hipótesis de la SCE fuera compatible con la evidencia, sino que esta debía encontrarse suficientemente sustentada frente a la explicación alternativa derivada de la ejecución del Convenio.

A partir de este marco, el presente artículo examina si la fundamentación desarrollada por la SCE en la Resolución del caso Aneta permitía establecer la existencia de una restricción por el objeto. Para ello, reconstruye los hechos y el razonamiento de la Resolución, contrasta sus premisas con los elementos probatorios descritos en ella y evalúa la conducta a la luz de los criterios aplicables a los acuerdos horizontales y a las empresas conjuntas. Salvo cuando se identifica expresamente una fuente adicional, el análisis se limita a la información contenida o reproducida en la Resolución y no pretende realizar una nueva valoración integral del expediente administrativo.

II. HECHOS RELEVANTES DEL CASO ANETA

El 19 de septiembre de 2017 se suscribió el Convenio²⁴. Aunque ese instrumento identificaba a Driacsa como una empresa constituida, la Academia de Conducción Drivers’ Academy DRIACSA S.A. fue constituida formalmente el 4 de octubre de 2017, quince días después de su celebración²⁵. La Resolución no identifica que, antes de la suscripción del Convenio, quienes posteriormente constituyeron Driacsa hubieran comercializado cursos de conducción por cuenta propia ni mantenido una oferta autónoma en ese mercado.

Conforme a su cláusula segunda, el Convenio tenía por objeto desarrollar conjuntamente cursos de formación y capacitación para conductores no profesionales que aspiraban a obtener una licencia tipo B²⁶, mediante

20 Conclusiones del abogado general Michal Bobek presentadas el 5 de septiembre de 2019, *Budapest Bank*, asunto C-228/18, ECLI:EU:C:2019:678, párr. 50.

21 Conclusiones del abogado general Michal Bobek, *Budapest Bank*, párr. 51.

22 Véase Duque (2025).

23 Corte Nacional de Justicia, Sala Especializada de lo Contencioso Administrativo, sentencia de 16 de junio de 2021, *Enma Lucila Buri Cuenca c. Ministerio de Educación*, juicio núm. 01803-2019-00003, Resolución núm. 489-2021.

24 SCE (2025), párr. 372.

25 Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017), razón de inscripción de la escritura de constitución de Academia de Conducción Drivers’ Academy DRIACSA S. A.

26 Reglamento General para la Aplicación de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, art. 132, (“Las licencias para conducir serán de las siguientes categorías: No profesionales, Profesionales y Especiales: A. No profesionales: [...] 2. Tipo B: Para automóviles y camionetas con acoplados de hasta 1,75 toneladas de carga útil o casas rodantes. [...]”)

la implementación de sistemas tecnológicos²⁷. Para identificar el producto resultante de la colaboración, las partes acordaron registrar la marca “Drivers’ Academy Aneta más logotipo”²⁸.

La ejecución del Convenio comprendía la utilización de instalaciones, vehículos, personal y recursos tecnológicos aportados por las partes²⁹. Según la Resolución, Driacsa realizó inversiones para la operación del curso, adquirió tres vehículos para las clases prácticas y disponía de personal propio para las actividades de instrucción, coordinación y atención al cliente³⁰. Estas actividades se desarrollaron en el marco del Convenio.

En cuanto a la organización financiera, las partes acordaron distribuir en partes iguales las inversiones, gastos, costos y resultados derivados del Convenio³¹. Para determinar los valores correspondientes a cada una, Driacsa remitía mensualmente información contable sobre los rubros que debían considerarse en la liquidación³². El Convenio también contemplaba la creación de un fondo equivalente al 5% de los resultados mensuales favorables, destinado a cubrir contingencias o futuras capitalizaciones³³.

La contabilidad y la custodia de los ingresos provenientes de la venta de los cursos estaban a cargo de Aneta³⁴. Una vez determinados los resultados mensuales, Driacsa emitía una factura a Aneta para recibir la parte que le correspondía³⁵. Estas facturas representaron aproximadamente el 99% de los ingresos obtenidos por Driacsa durante su existencia³⁶. La Resolución no identifica facturas emitidas por esta última a consumidores finales por la prestación de cursos de conducción ni otros ingresos provenientes de actividades económicas desarrolladas autónomamente.

Driacsa no contó con una autorización de la Agencia Nacional de Tránsito para operar como escuela de conducción³⁷. Durante el periodo comprendido entre el 19 de septiembre de 2017 y el 9 de agosto de 2021, los aspirantes a obtener una licencia tipo B no estaban obligados a presentar el certificado emitido por una escuela de conducción autorizada³⁸. La SCE consideró que esta circunstancia permitía a las escuelas de conducción no autorizadas ofertar cursos en el mercado y que sus servicios podían satisfacer la misma necesidad que los impartidos por escuelas autorizadas³⁹.

Sobre esta base, la SCE incluyó ambas clases de oferta dentro del mercado relevante⁴⁰. Este razonamiento no distinguió entre la inexistencia de la obligación de presentar un certificado para obtener la licencia y la habilitación legal exigida para prestar servicios de capacitación a conductores no profesionales.

Durante la ejecución del Convenio surgieron discrepancias sobre las inversiones, los costos operativos, la administración de determinados activos y la comercialización del curso⁴¹. En un arbitraje posterior, Aneta alegó que Driacsa había promovido y vendido cursos Drivers Academy al margen de las condiciones de

27 SCE (2025), párr. 374.

28 Convenio, cláusula tercera.

29 SCE (2025), pp. 12-13.

30 SCE (2025), párr. 364.

31 SCE (2025), párr. 375.

32 SCE (2025), p. 114.

33 SCE (2025), párr. 375.

34 SCE (2025), párr. 375.

35 SCE (2025), párr. 375.

36 SRI (2024), Oficio núm. 1170122024OACI0016915.

37 SCE (2025), párr. 325.

38 SCE (2025), párr. 322.

39 SCE (2025), párr. 322.

40 SCE (2025), párr. 322.

41 SCE (2025), párr. 364.

la alianza⁴². Driacsa, por su parte, sostuvo que el Convenio le había impedido competir con Aneta y había permitido a esta incidir en sus precios y limitar su crecimiento como operador económico independiente⁴³.

El laudo, emitido el 16 de enero de 2023, examinó los incumplimientos contractuales alegados por las partes, la liquidación de inversiones y costos operativos y las afirmaciones relativas a la comercialización de cursos fuera de la alianza⁴⁴. Posteriormente, la SCE interpretó determinados pasajes del laudo como prueba de que Driacsa había operado independientemente y competido con Aneta⁴⁵.

Para efectos del procedimiento administrativo sancionador, la SCE delimitó como mercado relevante los cursos o programas de conducción para personas interesadas en obtener una licencia tipo B en el Distrito Metropolitano de Quito, durante el periodo comprendido entre el 19 de septiembre de 2017 y el 9 de agosto de 2021⁴⁶. La autoridad consideró que Aneta y Driacsa eran operadores económicos independientes y, simultáneamente, competidores directos y potenciales dentro de ese mercado⁴⁷.

Para sustentar la relación de competencia, la SCE se apoyó, entre otros elementos, en determinados pasajes del laudo arbitral y en las inversiones, vehículos y personal vinculados con la ejecución del curso Drivers Academy⁴⁸. Para afirmar la independencia entre Aneta y Driacsa, invocó principalmente su personalidad jurídica separada, la cláusula novena del Convenio y la existencia del arbitraje entre las partes⁴⁹.

Por otro lado, consideró que el Convenio, los correos electrónicos, las comunicaciones entre sus representantes y los estados de resultados demostraban una concurrencia de voluntades para determinar el precio del curso Drivers Academy e intercambiar información sobre costos, promociones, inversiones, resultados y planes de comercialización⁵⁰. A criterio de la autoridad, esta cooperación eliminó la competencia entre Aneta y Driacsa y, por su contenido, constituyó una restricción de la competencia por su objeto⁵¹.

Mediante la Resolución de 6 de noviembre de 2025, la SCE declaró que Aneta, Driacsa y sus gerentes infringieron el artículo 11, numeral 1, de la LORCPM⁵². La autoridad impuso multas de USD 2.243.656,90 a Aneta; USD 41.010,45 a Driacsa; y USD 1.423,25 a cada una de las personas naturales sancionadas, además de diversas medidas correctivas⁵³. Al calificar la conducta como una restricción por el objeto, la SCE consideró innecesario demostrar sus efectos concretos sobre el mercado⁵⁴.

III. LA CONFIGURACIÓN DE LA CONDUCTA IMPUTADA

A partir de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, Ibáñez Colomo reconstruye el análisis necesario para identificar una restricción por el objeto alrededor de tres cuestiones sucesivas: i) la identificación de una conducta potencialmente restrictiva; ii) la existencia de competencia susceptible de ser restringida; y iii) la consistencia de la evidencia con esa caracterización, incluida la ausencia de una explicación alternativa plausible de la conducta:

42 SCE (2025), párr. 364.

43 SCE (2025), párr. 364.

44 SCE (2025), párr. 364.

45 SCE (2025), ap. 9.3.6.7.

46 SCE (2025), párr. 337.

47 SCE (2025), párr. 365.

48 SCE (2025), párrs. 360-369 y 402-403, aps. 9.3.6.4 y 9.3.7.1, pp. 74-76 y 104-110.

49 SCE (2025), párrs. 235, 367 y 369, pp. 47 y 109-110.

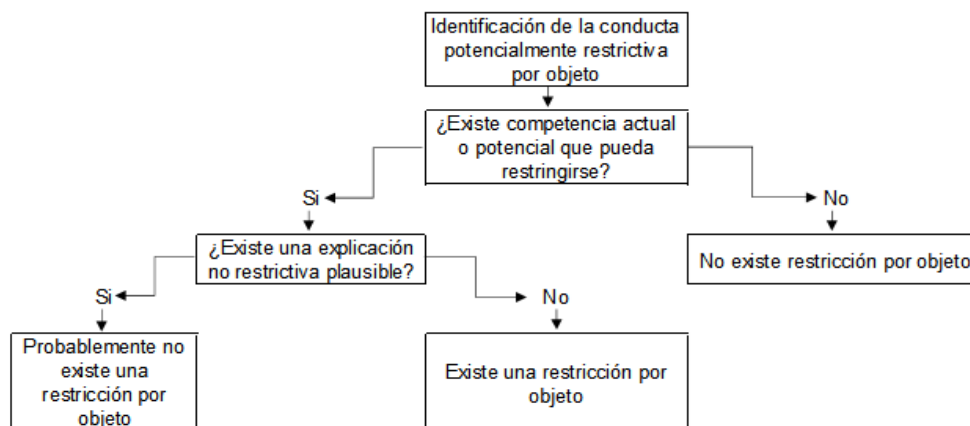
50 SCE (2025), párrs. 400-404.

51 SCE (2025), párr. 400.

52 SCE (2025), pp. 125-126.

53 SCE (2025), pp. 136-138.

54 SCE (2025), párr. 399.



Fuente: Elaboración propia con base en el trabajo de Pablo Ibáñez Colomo, “Restrictions by Object under Article 101(1) TFEU: From Dark Art to Administrable Framework”, p. 236.

a. Identificación de una conducta potencialmente restrictiva por objeto

La SCE atribuyó a los operadores investigados la conducta tipificada en el entonces vigente artículo 11, numeral 1, de la LORCPM: “Fijar de manera concertada o manipular precios, tasas de interés, tarifas, descuentos, u otras condiciones comerciales o de transacción, o intercambiar información con el mismo objeto o efecto”⁵⁵. A partir de la calificación de los hechos como una conducta comprendida en esa disposición, la autoridad sostuvo que existía una restricción por el objeto y prescindió de examinar sus efectos concretos sobre la competencia⁵⁶.

La SCE identificó así una conducta potencialmente restrictiva por el objeto. Sin embargo, la correspondencia nominal con el artículo 11, numeral 1, de la LORCPM no bastaba para establecer la infracción. Antes de atribuirle aquella calificación, era necesario determinar si los hechos descritos en la Resolución configuraban efectivamente una fijación concertada de precios o un intercambio de información con ese mismo objeto o efecto. La categoría de restricción por objeto no sustituye este análisis previo, sino que opera una vez establecida la existencia de una forma de coordinación comprendida en el tipo infractor.

Los acuerdos para la fijación concertada de precios implican que “[...] los vendedores rivales lleguen de alguna manera a un acuerdo sobre qué precio cobrar por sus productos”⁵⁷. De acuerdo con la SCE, estos acuerdos “[c]onsisten en pactos para fijar de manera conjunta los valores a los cuales los competidores comercializarán sus productos en el mercado”⁵⁸. Por tanto, su configuración horizontal exigía acreditar acumulativamente: i) la existencia de operadores económicos independientes entre sí; ii) una relación de competencia actual o potencial entre ellos; y iii) una concurrencia de voluntades que sustituyera la determinación independiente de los precios o de otras condiciones comerciales.

La calificación del intercambio de información como coordinación horizontal exigía igualmente identificar operadores independientes y competidores, además de demostrar que la información compartida era apta para reducir la incertidumbre sobre el comportamiento competitivo que habrían debido adoptar

55 Texto del artículo 11, numeral 1, de la LORCPM vigente antes de la reforma publicada en el Registro Oficial Suplemento 311 de 16 de mayo del 2023.

56 SCE (2025), párr. 399.

57 Levenstein y Suslow (2006), p. 45.

58 SCE (2024), p. 36.

autónomamente, en este caso, la determinación del precio⁵⁹. No bastaba, por tanto, con acreditar la circulación de información entre Aneta y Driacsa; era necesario establecer si esta se refería a sus actividades independientes o si correspondía a la creación y administración del producto común.

La Resolución no establece de manera concluyente estos presupuestos. Los siguientes apartados examinan, primero, si existía competencia susceptible de ser restringida y, posteriormente, si la evidencia valorada era suficiente para demostrar una concurrencia de voluntades dirigida a sustituir la determinación independiente de precios.

b. Existencia de competencia susceptible de ser restringida

La existencia de competencia entre Aneta y Driacsa dependía de dos cuestiones relacionadas: i) si actuaban como operadores económicos independientes; y ii) si mantenían ofertas actuales o posibilidades reales y concretas de oferta futura que hubieran ejercido presión competitiva entre sí.

i. Independencia entre Driacsa y Aneta

La calificación del Convenio como un acuerdo horizontal presuponía que Aneta y Driacsa actuaran como operadores económicos independientes⁶⁰. Esta cuestión no se agotaba en constatar su personalidad jurídica separada, pues dos sociedades jurídicamente diferenciadas pueden carecer de autonomía entre sí⁶¹.

La Resolución fundamenta la independencia de Aneta y Driacsa principalmente en su personalidad jurídica separada, su constitución e información registral y tributaria, la cláusula novena del Convenio -según la cual conservarían su independencia- y el arbitraje iniciado posteriormente entre ellas⁶². Estos elementos demuestran que se trataba de personas jurídicas diferenciadas y que mantuvieron intereses contractuales contrapuestos, pero no bastan para establecer su independencia económica y decisoria durante la ejecución del Convenio.

Existían elementos que exigían profundizar ese análisis. Según la información tributaria invocada por Aneta, aproximadamente el 99% de los ingresos de Driacsa provenía del Convenio⁶³; la Resolución no identifica actividades económicas adicionales desarrolladas por cuenta propia; y Aneta centralizaba la facturación, la custodia de los ingresos y contabilidad del curso conjunto⁶⁴. A ello se sumaba que el presidente de Driacsa era hijo del gerente general de Aneta⁶⁵.

Estos elementos no demostraban por sí solos que existiera una relación de control o influencia determinante ni permitían concluir que Aneta y Driacsa integraban una sola unidad económica. Sin embargo, sí impedían considerar suficientemente acreditada su autonomía competitiva mediante la sola personalidad jurídica separada, la cláusula novena del Convenio y el arbitraje posterior⁶⁶. La Resolución debía examinar cómo se adoptaban las decisiones comerciales y qué capacidad tenía Driacsa para definir una estrategia independiente de Aneta.

59 Conclusiones del abogado general Athanasios Rantos presentadas el 9 de julio de 2026, *Groupama Asigurări c. Consiliul Concurenței*, asunto C-357/25, ECLI:EU:C:2026:573, nota 20.

60 SCE (2021), p. 20, (“[l]a principal característica de los acuerdos colusorios es la participación de dos o más operadores económicos independientes a nivel económico y jurídico entre sí”).

61 Ley de Mercado de Valores, art. 191; Van Cleynenbreugel (2011), p. 13.

62 SCE (2025), párrs. 351-353, 367, 369 y 402-403.

63 SRI (2024), Oficio núm. 1170122024OACI0016915.

64 SCE (2025), párr. 232.

65 SCE (2025), párr. 375.

66 SCE (2025), párr. 232.

Esta necesidad de profundizar era compatible con el artículo 7 del Reglamento a la LORCPM, que remite, entre otros, a los criterios de grupo económico y vinculación empresarial establecidos en la Ley de Mercado de Valores⁶⁷. El artículo 191 de esta última considera vinculadas a las entidades que, aun siendo jurídicamente independientes, presentan nexos en su propiedad, administración o resultados que permiten presumir que su actuación económica y financiera responde a intereses comunes⁶⁸. Esta vinculación no equivale automáticamente a una unidad económica a efectos del derecho de la competencia, pero confirma que la independencia jurídica no agota el análisis de independencia económica.

La Resolución debía determinar si Driacsa tenía capacidad efectiva para definir autónomamente su oferta, precios, clientes, inversiones y estrategia comercial o si su actividad económica se limitaba a las funciones ejecutadas dentro del proyecto conjunto. Al no realizar este análisis, la SCE no fundamentó suficientemente que la separación jurídica entre los operadores correspondiera también a una autonomía competitiva efectiva durante la ejecución del Convenio. Esta insuficiencia no demuestra que Aneta y Driacsa integraran una unidad económica, pero impide utilizar su independencia como una premisa ya establecida. Aun si esta se aceptara, todavía era necesario demostrar una relación actual o potencial de competencia.

ii. Competencia actual o potencial entre Aneta y Driacsa

La competencia actual y la potencial responden a presupuestos diferentes. La primera supone la participación efectiva y autónoma en el mercado, mientras que la segunda requiere posibilidades reales y concretas de ingresar en él y ejercer presión competitiva sobre los operadores establecidos⁶⁹. Aunque ambas condiciones pueden sucederse dentro de un mismo periodo, la Resolución califica a Driacsa como competidor directo y potencial de Aneta, sin precisar cuándo habría dejado de ser un entrante potencial para convertirse en un competidor efectivo⁷⁰.

Esta delimitación era especialmente relevante porque, a la fecha de celebración del Convenio, Driacsa todavía no había sido constituida como persona jurídica y no mantenía una oferta propia de cursos de conducción en el mercado⁷¹. Aunque esta circunstancia no excluye una iniciativa económica atribuible a sus promotores, la Resolución no identifica una oferta autónoma desarrollada antes del Convenio ni un proyecto concreto de ingreso independiente concebido por quienes posteriormente constituyeron la compañía.

Para sustentar su participación efectiva, la Resolución afirma que Aneta y Driacsa ofrecían cursos intercambiables, participaban en su provisión y venta y competían por los mismos consumidores⁷². En los párrafos 317 y 318, en particular, la Resolución atribuye a Driacsa una oferta diferenciada por la utilización de simuladores y otras herramientas tecnológicas. También invoca sus inversiones, vehículos, personal y registros financieros, así como determinados pasajes del laudo arbitral que, según la SCE, demostrarían que Driacsa promovió y vendió cursos por cuenta propia⁷³.

67 Reglamento para la Aplicación de la LORCPM, art. 7, ("Grupo económico y vinculación de operadores económicos. Para efectos de lo previsto en la Ley, se estará, entre otros, a la definición y criterios de grupo económico y vinculación empresarial establecidos en la Ley de Mercado de Valores y Resoluciones de la Junta de Política y Regulación, Monetaria y Financiera. Para fines de aplicación de la letra e) del artículo 14 de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, y de la sección 2 del presente Reglamento, se entenderá que pertenecen a un grupo económico el conjunto de empresas u operadores económicos, cuyo volumen de negocio debe sumarse en virtud del artículo 17 de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado").

68 Ley de Mercado de Valores, art. 191, ("Para efectos de esta Ley se considera empresas vinculadas al conjunto de entidades que, aunque jurídicamente independientes, presentan vínculos de tal naturaleza en su propiedad, administración, responsabilidad crediticia o resultados que hacen presumir que la actuación económica y financiera de estas empresas está guiada por los intereses comunes, o que existen riesgos financieros comunes en los créditos que se les otorgan o respecto de los valores que emitan").

69 OCDE (2021), p. 11; Comisión Europea (2011), párr. 10.

70 SCE (2025), párr. 359.

71 SCE (2025), párr. 405.

72 SCE (2025), párr. 405.

73 SCE (2025), pp. 12-13, aps. 9.3.4.5 y 9.3.7.1, y párrs. 359, 364-365, 375-376, 387, 403 y 405.

Estos elementos acreditan que Driacsa participó económicamente en el desarrollo y ejecución de Drivers Academy, pero no que formulara una oferta propia que compitiera con los cursos de Aneta. La distinción es necesaria porque el objeto del Convenio consistía precisamente en desarrollar conjuntamente cursos de conducción y la propia Resolución reconoce que las partes cooperaron para ofrecer un “*producto único*”⁷⁴. Esta caracterización aparece confirmada por la identidad comercial utilizada para presentarlo en el mercado, pues las partes acordaron registrar la marca “Drivers’ Academy Aneta más logotipo” para distinguir el producto resultante de la colaboración⁷⁵.

Drivers Academy no fue, por tanto, un curso identificado exclusivamente con Driacsa, sino el producto común creado bajo el Convenio y comercializado mediante una marca que lo vinculaba expresamente con Aneta. Los simuladores y las demás herramientas tecnológicas diferenciaban ese producto común respecto de otros cursos disponibles en el mercado, pero no una oferta de Driacsa frente a otra de Aneta.

La documentación financiera tampoco demuestra una relación comercial directa entre Driacsa y los consumidores. La cláusula décima del Convenio establecía que Driacsa debía facturar mensualmente a Aneta para recibir su participación en los resultados favorables y el reconocimiento de los gastos correspondientes. La Resolución señala, además, que los ingresos provenientes de la facturación del curso ingresaban exclusivamente a las cuentas de Aneta y que posteriormente se liquidaban los resultados entre las partes⁷⁶.

Estas transacciones documentan el funcionamiento financiero del Convenio, pero no identifican una venta de cursos propios de Driacsa. La ausencia de facturación directa a los alumnos no excluye, por sí sola, que un operador pueda participar en el mercado a través de mecanismos de distribución o facturación administrados por otra entidad. Sin embargo, en este caso la Resolución tampoco identifica contratos celebrados directamente por Driacsa con consumidores, ingresos recibidos de estos, un curso autónomo o condiciones comerciales determinadas independientemente.

La Resolución también procura demostrar una oferta independiente mediante determinados pasajes del laudo arbitral, al que atribuye haber establecido que Driacsa vendía cursos “*por su propia cuenta*”⁷⁷. Sin embargo, los extractos reproducidos corresponden principalmente a alegaciones formuladas por Aneta y Driacsa durante el arbitraje. Entre ellas se encuentran la afirmación de Driacsa de que el Convenio le impedía competir y la acusación de Aneta de que aquella promocionó y vendió cursos al margen de la alianza. La propia valoración de la SCE reconoce que el laudo “*documenta los reclamos y fundamentos de hecho presentados por Aneta*”⁷⁸.

La Resolución califica posteriormente esas afirmaciones como “*hechos probados*”⁷⁹, pero no identifica el pronunciamiento específico mediante el cual el tribunal arbitral hubiera establecido que Driacsa desarrolló y comercializó un curso autónomo. Tampoco diferencia entre las alegaciones reproducidas en los antecedentes del laudo y las determinaciones efectivamente adoptadas por el tribunal. Mientras no se identifique esa decisión, el laudo demuestra la existencia de una controversia contractual sobre la comercialización de Drivers Academy, pero no una oferta independiente de Driacsa en el mercado relevante.

En particular, la imputación de Aneta se refería a la promoción de los cursos “*Drivers Academy Aneta*” en detrimento de sus cursos tradicionales⁸⁰. El memorando de 18 de marzo de 2021 indicaba que el gerente

74 SCE (2025), párr. 400.

75 Convenio, cláusula tercera.

76 SCE (2025), párrs. 375-376 y 387, ap. 15.2.2, pp. 111-115.

77 SCE (2025), p. 123.

78 SCE (2025), ap. 9.3.6.7.

79 SCE (2025), párr. 365.

80 SCE (2025), p. 109.

de Driacsa solicitaba a vendedores y trabajadores de los puntos de venta de Aneta que incrementaran las ventas del producto común⁸¹. Estos elementos podían demostrar una controversia sobre la comercialización del curso objeto del Convenio, pero no que Driacsa hubiera desarrollado un curso propio, fijado autónomamente su precio y contratado directamente con los consumidores. La Resolución convierte así un posible incumplimiento de las reglas de comercialización del producto conjunto en evidencia de una oferta competidora que no aparece identificada.

La afirmación de que las ofertas de Aneta y Driacsa eran intercambiables presenta la misma dificultad. Para establecer una relación de sustitución era necesario identificar el curso ofrecido por cada uno de los operadores, sus respectivas condiciones comerciales y la posibilidad de que los alumnos eligieran entre ambos. Drivers Academy no constituía la segunda oferta, pues la Resolución lo define como el producto único resultante de la cooperación⁸². Al no identificar un curso atribuible exclusivamente a Driacsa, el análisis de intercambiabilidad carece de dos productos diferenciados que puedan ser comparados.

La Resolución invoca también la conclusión de un análisis cuantitativo según el cual existiría una correlación positiva superior a 0,8 entre los productos examinados y, por ello, una relación de sustitución. Sin embargo, la Resolución no permite identificar con claridad las series utilizadas, el número de observaciones, los precios comparados ni, especialmente, cuál de los productos correspondería a una oferta autónoma de Driacsa⁸³.

Una correlación entre precios puede aportar información sobre la pertenencia de determinados servicios a un mismo mercado, pero no demuestra quién realizaba cada oferta ni que Driacsa hubiera fijado independientemente el precio de un curso propio. Por tanto, ese resultado no resolvía la cuestión previa de si existían dos ofertas atribuibles separadamente a Aneta y Driacsa.

Por otra parte, la falta de autorización de la ANT no excluía por sí sola la competencia efectiva si se demostraba que Driacsa, pese a la ilegalidad de su actividad, ofrecía efectivamente un servicio sustituible. Sin embargo, la Resolución no demuestra esa oferta autónoma.

Para superar la barrera regulatoria, la SCE sostiene que, durante el período investigado, los aspirantes a una licencia tipo B podían optar por el autoaprendizaje y no estaban obligados a presentar un certificado expedido por una escuela autorizada⁸⁴. A partir de esta premisa, concluye que cualquier operador podía competir en el mercado *“incluso sin cumplir con los requisitos legales de autorización”*⁸⁵.

Este razonamiento confunde la obligatoriedad de aprobar un curso para obtener la licencia y la habilitación exigida a quien pretendiera prestar servicios de capacitación. Que una persona pudiera prepararse por su cuenta para rendir los exámenes no facultaba a cualquier compañía para operar como escuela de conducción. El artículo 188 de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial reserva la formación y capacitación de conductores profesionales y no profesionales a entidades autorizadas por la autoridad competente⁸⁶. La posibilidad de autoaprendizaje podía incidir en la delimitación del mercado desde la demanda, pero no facultaba a cualquier compañía para operar como escuela de conducción.

81 SCE (2025), p. 109.

82 SCE (2025), párr. 400.

83 SCE (2025), párrs. 326-328.

84 SCE (2025), párr. 175.

85 SCE (2025), párr. 324.

86 Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, art. 188.

La autorización constituía también una barrera legal para el eventual ingreso independiente de Driacsa. Las barreras legales son exigencias normativas que condicionan o dificultan la entrada de nuevos operadores a un mercado, entre ellas los permisos y autorizaciones administrativas⁸⁷. Su existencia no excluía automáticamente la competencia potencial, pero exigía determinar si la compañía tenía posibilidades reales y concretas de obtener la habilitación dentro de un plazo que le permitiera ejercer presión competitiva sobre Aneta.

La SCE sostuvo que Driacsa cumplía materialmente los requisitos de entrada porque disponía de vehículos, aulas y personal, aunque reconoce que utilizaba la infraestructura de Aneta cuando era necesario⁸⁸. Sin embargo, no contrasta esta conclusión con los requisitos comunicados por la Agencia Nacional de Tránsito, según los cuales cada escuela debía disponer de su propio personal, infraestructura y equipamiento⁸⁹.

La Resolución tampoco determina qué recursos adicionales requería, qué actuaciones había realizado para obtener una autorización ni en qué plazo podía ingresar legalmente por cuenta propia. La capacidad adquirida para ejecutar Drivers Academy demostraba que podía aportar recursos a la colaboración, pero no una estrategia autónoma de entrada al mercado.

En consecuencia, los elementos identificados por la Resolución no bastaban para establecer una oferta actual de Driacsa ni posibilidades reales y concretas de una oferta futura que, en ausencia del Convenio, hubiera ejercido presión competitiva sobre Aneta. La evidencia acreditaba su intervención en el desarrollo, operación y promoción de Drivers Academy, así como la disponibilidad de ciertos recursos para ejecutar esa actividad. Sin embargo, no identificaba una relación comercial autónoma con los consumidores, un curso propio, un plan independiente de ingreso ni las actuaciones necesarias para obtener la autorización correspondiente. La relación de competencia fue inferida de la participación de Driacsa en la propia cooperación investigada, sin reconstruir previamente el escenario que habría existido en ausencia de esta.

c. Consistencia de la evidencia con la caracterización colusoria

La Resolución identifica tres manifestaciones distintas de la presunta concurrencia de voluntades: i) las conversaciones mantenidas antes de la constitución de Driacsa entre el gerente de Aneta y quien posteriormente sería representante de aquella compañía; ii) las estipulaciones del Convenio; y iii) las comunicaciones y la información intercambiadas durante su ejecución. Aunque los tres elementos formaban parte de la creación y funcionamiento de la colaboración, debía examinarse separadamente si su contenido demostraba un entendimiento dirigido a sustituir la determinación independiente de precios.

Respecto del primer elemento, la Resolución sostiene que las comunicaciones anteriores al Convenio y el acta de directorio de Aneta de 14 de septiembre de 2017 demostraban que su gerente impulsó la creación de Driacsa y colaboró en su estructuración⁹⁰. La SCE calificó estas actuaciones como un “*claro y evidente acuerdo colusorio*” y afirmó que “[e]l pacto colusorio se origina desde este momento”⁹¹. Sin embargo, no identificó en ellas una decisión relativa al precio del curso que se desarrollaría bajo el Convenio ni explicó cómo la estructuración de una compañía todavía inexistente habría sustituido la determinación independiente de precios entre competidores.

87 SCE (2021), p. 13, nota 30; Tarziján y Paredes (2006), p. 84; SCE (s. f. a.), “Barreras a la entrada: estatal o burocrática”.

88 SCE (2025), ap. 9.3.7.1, p. 66.

89 ANT (2025), Oficio núm. ANT-ANT-2025-0648-OF.

90 SCE (2025), párr. 380.

91 SCE (2025), párr. 380.

La Resolución utiliza formulaciones incompatibles sobre el nacimiento de la conducta sin explicar si se refería a su gestación, perfeccionamiento o ejecución. El párrafo 380 sitúa el origen del pacto el 14 de septiembre de 2017; sus conclusiones afirman que el acuerdo “*nació*” con la suscripción del Convenio de 19 de septiembre; y el párrafo 405 sostiene que este instrumento “*da inicio al pacto colusorio*”. La SCE no articula estos acontecimientos como etapas de una infracción continuada ni identifica el contenido colusorio atribuible a cada una.

La inconsistencia no es exclusivamente temporal. La Resolución equipara las actuaciones relacionadas con la creación y estructuración de Driacsa con una concurrencia de voluntades para restringir la competencia, pero no identifica el compromiso sobre precios o condiciones comerciales que se habría alcanzado mediante ellas⁹². La coordinación para organizar un proyecto comercial no demuestra, sin ese elemento adicional, que sus participantes acordaran sustituir decisiones competitivas independientes.

Para establecer la infracción imputada, la Resolución debía identificar el entendimiento concreto sobre precios o condiciones comerciales y las decisiones competitivas independientes que este habría reemplazado. Ninguno de esos elementos aparece establecido en la Resolución.

En cuanto al segundo elemento, la Resolución cita las cláusulas primera, segunda, sexta, séptima y décima del Convenio⁹³. Las dos primeras describen las actividades de las partes y establecen como objeto el desarrollo conjunto de cursos de formación; las restantes regulan la distribución de inversiones, gastos, costos y resultados, el fondo de contingencia, la custodia de los ingresos, la contabilidad y la facturación mensual⁹⁴. Con base en estas disposiciones, la SCE concluyó que los operadores investigados eliminaron la competencia entre ellos y establecieron una integración financiera que facilitó el intercambio de información estratégica⁹⁵.

Sin embargo, ninguna de las cláusulas reproducidas establece, expresa o implícitamente, el precio de Drivers Academy ni un mecanismo para determinarlo. Estas disposiciones acreditan una cooperación económica y organizan su funcionamiento interno, pero no demuestran por sí mismas una concurrencia de voluntades destinada a sustituir la determinación independiente de precios.

La Resolución procura establecer esa concurrencia de voluntades mediante un tercer grupo de elementos, a saber: correos electrónicos, comunicaciones entre los representantes de las partes, reportes financieros y materiales promocionales elaborados durante la ejecución del Convenio. A partir de estos documentos, la SCE sostuvo que Aneta y Driacsa intercambiaron información sobre contabilidad, inversiones, precios, promociones y planes de comercialización y determinaron conjuntamente el precio de Drivers Academy⁹⁶.

La información financiera y la información relativa a precios cumplían funciones diferentes. Los reportes sobre ingresos, egresos, inversiones y resultados mensuales permitían aplicar las estipulaciones que exigían distribuir las cargas y resultados del producto común. La Resolución no identifica en esos reportes información sobre cursos comercializados independientemente por Aneta ni sobre una oferta autónoma actual o futura de Driacsa. Tampoco explica cómo el conocimiento de los resultados del producto común habría reducido la incertidumbre competitiva entre las partes respecto de actividades ajenas a la colaboración.

92 SCE (2025), párrs. 104-105.

93 SCE (2025), párr. 375.

94 SCE (2025), párr. 375.

95 SCE (2025), párr. 376.

96 SCE (2025), párrs. 384-395.

La información relativa a precios y promociones presenta una cuestión diferente. Los correos y materiales promocionales sí muestran que representantes o empleados de las partes conocían o intervenían en decisiones relativas al PVP, los descuentos y la comercialización de Drivers Academy⁹⁷. La SCE podía concluir, por tanto, que existió una decisión conjunta sobre el precio y las condiciones comerciales del producto común. Lo que esos documentos no demuestran es que esa decisión sustituyera precios que Aneta y Driacsa habrían fijado independientemente para ofertas competidoras.

La circunstancia de que los precios estuvieran destinados a ser comunicados al público no excluye que su intercambio previo pudiera resultar anticompetitivo. La cuestión determinante era si las comunicaciones permitían coordinar el comportamiento futuro de operadores que, en ausencia del Convenio, habrían debido fijar independientemente los precios de productos competidores. La Resolución no identifica esos productos ni la incertidumbre competitiva que habría sido eliminada.

En lugar de realizar este análisis, la Resolución agrupa información sobre contabilidad, inversiones, cursos, precios y comercialización y afirma que toda ella constituía información sensible y estratégica y que su intercambio configuraba “*por sí sola una infracción*”⁹⁸. La conclusión se deriva de las categorías generales a las que pertenecían los datos, pero no de su aptitud concreta para reducir la incertidumbre respecto de actividades competitivas desarrolladas fuera del Convenio.

La determinación conjunta del precio de un producto desarrollado mediante un acuerdo de cooperación no equivale automáticamente a una fijación horizontal de precios. Cuando la colaboración consiste en crear y comercializar un producto común, una decisión conjunta sobre su precio y el intercambio de determinada información financiera pueden responder a las necesidades de ejecución del acuerdo (*need-to-know basis*)⁹⁹.

Ello no significa que cualquier coordinación quede justificada. Lo que correspondía era determinar si la información era necesaria para administrar la colaboración, si se limitaba al producto común y si la determinación conjunta del precio excedía lo requerido para comercializarlo. Su calificación como restricción horizontal exigía, en todo caso, demostrar que esas decisiones sustituyeron aquellas que las partes habrían adoptado independientemente respecto de ofertas competidoras.

Esta distinción permite comprender la relevancia de *Texaco Inc. v. Dagher*. En ese caso, Texaco Inc. y Shell Oil Co. constituyeron Equilon Enterprises para refinar y comercializar gasolina bajo sus respectivas marcas, y Equilon estableció un precio único para ambas¹⁰⁰. La Corte Suprema rechazó la aplicación de la prohibición per se porque Texaco y Shell no competían en el mercado relevante durante el funcionamiento de la empresa conjunta, sino que participaban conjuntamente a través de ella¹⁰¹.

Aunque *Dagher* se refiere a una empresa conjunta con un grado de integración distinto del Convenio entre Aneta y Driacsa, permite identificar la cuestión que debía resolver la SCE, es decir, si las partes acordaron los precios de productos que habrían ofrecido independientemente o si determinaron el precio del producto desarrollado y comercializado en conjunto. La Resolución reconoce que cooperaron para ofrecer un “*producto único*”, pero no identifica dos ofertas autónomas cuyos precios hubieran dejado de determinarse competitivamente.

97 SCE (2025), párrs. 387 y 394-395, pp. 116-120.

98 SCE (2025), párr. 389.

99 American Bar Association (2000), p. 148.

100 Corte Suprema de los Estados Unidos, *Texaco Inc. v. Dagher*, 547 U.S. 1, pp. 3-4 (2006).

101 *Texaco Inc. v. Dagher*, pp. 5-7.

La hipótesis de la SCE encontraba sustento inicial en la separación jurídica de las partes, los recursos atribuidos a Driacsa, su personal, sus vehículos, la tecnología incorporada al curso, las controversias sobre ventas efectuadas al margen de la alianza y la intervención conjunta en precios y promociones. Considerados aisladamente, estos elementos podían ser compatibles con la existencia de dos operadores que coordinaron variables comerciales.

Sin embargo, la valoración conjunta de estos elementos no resolvía la cuestión determinante que radicaba en si los recursos y actividades de Driacsa estaban vinculados con Drivers Academy, las presuntas ventas independientes se referían al mismo producto y los precios identificados correspondían al curso común. Por ello, los indicios permitían investigar una posible coordinación horizontal, pero no bastaban para demostrarla como una restricción por el objeto.

En definitiva, la evidencia demuestra que Aneta y Driacsa adoptaron decisiones conjuntas sobre el precio, la promoción, los costos y los resultados de Drivers Academy. No demuestra que esas decisiones sustituyeran la competencia entre ofertas autónomas ni permite identificar el precio que Driacsa habría determinado independientemente en ausencia del Convenio. Los hechos eran, por el contrario, compatibles con la explicación alternativa de que las decisiones examinadas correspondían a la creación, administración y comercialización de un producto común.

d. Incidencia de la reforma del artículo 11, numeral 1, de la LORCPM

A la fecha de expedición de la Resolución, el artículo 11, numeral 1, de la LORCPM había sido reformado y limitaba la prohibición a “[f]ijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones comerciales”¹⁰². La reforma eliminó la referencia expresa al intercambio de información como modalidad autónoma de la infracción. Aunque este todavía podía valorarse como prueba o instrumento de una fijación de precios, ya no podía sancionarse por sí mismo con fundamento en ese numeral.

Esta modificación debía aplicarse conforme al principio de favorabilidad¹⁰³. En respuesta a una consulta formulada por la propia SCE, la Procuraduría General del Estado señaló que, si las normas vigentes al momento de resolver son más favorables para el administrado, deben aplicarse aun cuando la conducta hubiera ocurrido bajo una disposición anterior; correlativamente, la norma vigente al momento de los hechos solo puede conservarse cuando resulte más favorable¹⁰⁴. En consecuencia, las normas sancionadoras posteriores pueden aplicarse retroactivamente cuando benefician al administrado.

Este criterio incidía directamente en la afirmación contenida en el párrafo 389 de la Resolución, según la cual el intercambio de información constituía “*por sí sola una infracción*”. Al haber desaparecido esa modalidad autónoma del artículo 11, numeral 1, la SCE no podía sancionarla como una infracción autónoma con fundamento exclusivo en la redacción anterior. Para aplicar el texto vigente, debía demostrar que la información intercambiada materializó o instrumentó una fijación directa o indirecta de precios u otras condiciones comerciales. La reforma no impedía valorar el intercambio como evidencia, pero excluía que su sola existencia sustentara la infracción imputada.

¹⁰² LORCPM, art. 11.1, sustituido por la disposición reformativa segunda, numeral 7, de la ley publicada en el Registro Oficial Suplemento núm. 311 de 16 de mayo de 2023.

¹⁰³ Constitución de la República del Ecuador, art. 76, núm. 5; Código Orgánico Administrativo, art. 29.

¹⁰⁴ Procuraduría General del Estado, Oficio núm. 13887, 14 de noviembre de 2025, p. 11.

IV. RESTRICCIONES POR OBJETO Y EL *OBJECT-BOX APPROACH*

Durante el período investigado, el artículo 11 de la LORCPM prohibía los acuerdos, decisiones, prácticas concertadas y demás conductas realizadas por dos o más operadores económicos cuyo objeto o efecto fuera impedir, restringir, falsear o distorsionar la competencia¹⁰⁵. Aunque esa disposición recogía la dicotomía objeto/efecto del derecho europeo de la competencia, no definía qué debía entenderse por una restricción por el objeto, no determinaba qué conductas debían recibir esa calificación ni establecía el análisis necesario para atribuírsela.

El texto vigente al momento de expedirse la Resolución era distinto. La reforma publicada el 16 de mayo de 2023 definió expresamente que un acuerdo por objeto era aquel que, por su propia naturaleza o propósito, impedía, restringía o falseaba la competencia y cuya calificación no requería demostrar sus efectos en el mercado relevante. También definió los acuerdos por efecto como aquellos que producían efectos restrictivos actuales o potenciales cuya demostración sí resultaba necesaria¹⁰⁶. Por tanto, cuando resolvió el caso Aneta, la SCE disponía de una definición legal de ambas categorías.

Esta definición legal no resolvía, sin embargo, cómo debía determinarse que la naturaleza o el propósito de una conducta revelaban un objeto anticompetitivo. Tampoco convertía toda decisión relacionada con precios en una restricción por el objeto ni eliminaba la necesidad de examinar la función que esta cumplía dentro de un acuerdo. La norma establecía la consecuencia de la calificación, consistente en prescindir de la demostración de efectos, pero no suministraba una metodología para establecer previamente que la conducta merecía esa calificación.

El artículo 8 del Reglamento a la LORCPM complementaba ese marco al señalar que las restricciones por el objeto son aquellas que, por su propia naturaleza, poseen el potencial de restringir la competencia. Esta disposición añade que pueden recibir esa calificación determinadas conductas horizontales relacionadas con la fijación de precios, la limitación de la producción, distribución o comercialización y el reparto de mercados.

En conjunto, el artículo 11 vigente al momento de expedirse la Resolución¹⁰⁷ y el artículo 8 de su Reglamento ofrecían una definición abstracta de las restricciones por objeto e identificaban algunas categorías susceptibles de recibir esa calificación. Sin embargo, ninguna de esas disposiciones permitía atribuir automáticamente esa categoría a una conducta mediante la simple correspondencia formal entre los hechos y una categoría previamente considerada nociva. La SCE todavía debía demostrar que los hechos configuraban materialmente una coordinación horizontal entre competidores y que su naturaleza justificaba prescindir del análisis de efectos.

¹⁰⁵ LORCPM, art. 11, en la redacción anterior a su sustitución mediante la disposición reformativa segunda, numeral 7, de la ley publicada en el Registro Oficial, Suplemento núm. 311, 16 de mayo de 2023.

¹⁰⁶ LORCPM, art. 11, sustituido por la disposición reformativa segunda, numeral 7, de la ley publicada en el Registro Oficial Suplemento núm. 311 de 16 de mayo de 2023.

¹⁰⁷ La versión actualmente vigente del artículo 11, incorporada el 24 de julio de 2026, modificó nuevamente este régimen. La disposición distingue las prácticas colusorias horizontales de las verticales y establece expresamente que la fijación concertada de precios, la limitación de la producción, el reparto de mercados, el boicot y la coordinación en procedimientos de contratación pública constituyen prohibiciones por su objeto. Las restantes prácticas horizontales y todas las prácticas verticales deben analizarse por sus efectos. Esta regulación ofrece una clasificación más precisa, pero tampoco establece cómo deben examinarse el contenido, los fines y el contexto económico y jurídico de una conducta antes de concluir que corresponde a una de las categorías calificadas por el objeto. Esta última versión no estaba vigente al momento de emitirse la Resolución y, por tanto, no puede utilizarse para completar retrospectivamente su fundamentación. Su relevancia para el presente análisis es únicamente evolutiva, pues demuestra que el legislador modificó la forma de identificar las conductas por objeto y delimitó con mayor precisión las prácticas sometidas a esa categoría. LORCPM, art. 11, texto vigente desde el 24 de julio de 2026, incorporado mediante el texto alternativo remitido en cumplimiento de la sentencia núm. 43-24-IN/26 de la Corte Constitucional, Registro Oficial, Séptimo Suplemento núm. 333, 24 de julio de 2026.

La expresión “*podrán ser consideradas*” contenida en el Reglamento confirmaba la necesidad de realizar esa verificación¹⁰⁸. Interpretar la disposición de otro modo convertiría la correspondencia formal con una categoría abstracta en sustituto del análisis necesario para determinar si la conducta presenta un grado suficiente de nocividad¹⁰⁹. Identificar una restricción por el objeto no equivale, por tanto, a llenar un *checklist*.

Ante la falta de parámetros suficientes que encaucen la aplicación de la categoría de restricción por el objeto en Ecuador, este artículo recurre a la doctrina y jurisprudencia europeas. Esta referencia se justifica por la proximidad conceptual entre los regímenes ecuatoriano y europeo de competencia y no pretende incorporar reglas ajenas a la LORCPM, sino precisar el alcance y la función de criterios que el ordenamiento ecuatoriano y la propia SCE ya reconocen.

En ese contexto, conforme a la regla desarrollada en *Allianz Hungaria*¹¹⁰, *Cartes Bancaires*¹¹¹ y *European Superleague*¹¹² y precisada recientemente en *Banco BPN/BIC*¹¹³, *Tondela*¹¹⁴ y *ROGON*¹¹⁵, para determinar si una conducta tiene un grado de nocividad suficiente para ser calificada como restrictiva por el objeto deben examinarse: i) su contenido; ii) el contexto económico y jurídico en el que se inscribe; y iii) los fines objetivos que pretende alcanzar¹¹⁶. Si este examen no confirma esa caracterización, corresponde analizar los efectos de la conducta¹¹⁷. Por ello, el concepto de restricción por el objeto debe interpretarse restrictivamente y reservarse para prácticas que revelen, por sí mismas, suficiente nocividad para la competencia¹¹⁸.

El denominado *object-box approach* aparece cuando la autoridad parte de la correspondencia formal entre la conducta examinada y una categoría tradicionalmente considerada nociva -como la fijación de precios, el reparto de mercados o la limitación de la producción- y utiliza esa clasificación como conclusión del análisis¹¹⁹. De ese modo, la categoría abstracta sustituye el examen necesario para determinar si, atendiendo a su contenido, sus fines y su contexto económico y jurídico, la conducta concreta presenta el grado de nocividad que justifica calificarla como una restricción por el objeto. El problema no radica, por tanto, en recurrir a categorías previamente reconocidas, sino en presumir que toda conducta comprendida formalmente en ellas comparte necesariamente su lógica anticompetitiva.

La Resolución siguió esta lógica clasificatoria¹²⁰. En ella, la SCE identificó referencias a precios, promociones, planes de comercialización, datos contables, inversiones y volumen de negocios; las contrastó con literatura general sobre sus riesgos competitivos; y concluyó que toda la información compartida era sensible y que su intercambio constituía “*por sí sola una infracción*”¹²¹.

108 Reglamento para la Aplicación de la LORCPM, art. 8, (“Podrán ser consideradas como acuerdos y prácticas restrictivas por objeto, aquellas conductas de carácter horizontal que directa o indirectamente: a) Fijen precios; b) Limiten la producción, distribución y/o comercialización; o, c) Repartan mercados, sea geográficos, de productos y/o consumidores.”)

109 Comisión Europea (2023), párr. 15.

110 Tribunal de Justicia de la Unión Europea, sentencia de 14 de marzo de 2013, *Allianz Hungária Biztosító y otros c. Gazdasági Versenyhivatal*, asunto C-32/11, ECLI:EU:C:2013:160, párr. 36.

111 *Cartes Bancaires*, párr. 53.

112 *European Superleague*, párr. 165.

113 Tribunal de Justicia de la Unión Europea, sentencia de 29 de julio de 2024, *Banco BPN/BIC Português y otros c. Autoridade da Concorrência*, asunto C-298/22, ECLI:EU:C:2024:638, párr. 44.

114 Tribunal de Justicia de la Unión Europea, sentencia de 30 de abril de 2026, *CD Tondela – Futebol y otros c. Autoridade da Concorrência*, asunto C-133/24, ECLI:EU:C:2026:361, párr. 43.

115 Tribunal de Justicia de la Unión Europea, sentencia de 9 de julio de 2026, *ROGON y otros c. Deutscher Fußballbund*, asunto C-428/23, ECLI:EU:C:2026:563, párr. 36.

116 Tribunal de Justicia de la Unión Europea, sentencia de 16 de julio de 2026, *FT y RRC Sports c. FIFA*, asunto C-209/23, ECLI:EU:C:2026:597, párr. 102.

117 Tribunal de Justicia de la Unión Europea, sentencia de 11 de septiembre de 2014, *Groupement des cartes bancaires c. Comisión Europea*, asunto C-67/13 P, ECLI:EU:C:2014:2204, párr. 52.

118 Tribunal de Justicia de la Unión Europea, sentencia de 2 de abril de 2020, *Budapest Bank*, asunto C-228/18, ECLI:EU:C:2020:238, párr. 54.

119 Whish y Bailey (2012), p. 121.

120 SCE (2025), párrs. 399-404.

121 SCE (2025), párr. 389.

Este mismo razonamiento se reprodujo respecto de los precios. Luego de sostener que su fijación directa o indirecta “*siempre será contraria a la libre competencia*”, la Resolución utilizó los correos y materiales promocionales del curso Drivers Academy para concluir que los operadores investigados habían incurrido en la conducta tipificada en el artículo 11, numeral 1, de la LORCPM¹²². La calificación descansó así en la correspondencia entre las categorías identificadas y una lista abstracta de prácticas nocivas, sin demostrar previamente que se trataba de precios correspondientes a ofertas competidoras.

La deficiencia no consiste en que la Resolución omitiera absolutamente toda referencia al contenido, contexto o finalidad. La SCE reprodujo las cláusulas, delimitó el mercado, describió el funcionamiento del Convenio y atribuyó a los operadores investigados un propósito anticompetitivo. El problema es que esos elementos no fueron utilizados para comprobar si la conducta merecía ser calificada como una restricción por el objeto, sino para confirmar la conclusión, asumida de antemano, de que toda cooperación sobre precios e información era intrínsecamente perjudicial.

Los siguientes apartados retoman los hechos del caso únicamente para determinar si, examinados a la luz del contenido, el contexto económico y jurídico y los fines objetivos de la conducta, revelaban el grado de nocividad necesario para calificarlos como una restricción por el objeto.

i. Contenido de la conducta

El contenido constituye uno de los factores internos que permiten identificar el objeto de una conducta. Su análisis comprende la naturaleza y el alcance de la cooperación, las obligaciones asumidas por las partes y las decisiones comerciales que, como consecuencia del acuerdo, debían adoptar conjuntamente o podían continuar tomando de manera independiente¹²³.

Los términos del acuerdo son relevantes porque permiten aproximarse a la función objetiva de la conducta, aunque no resultan necesariamente concluyentes. Su análisis debe considerar la forma en que el acuerdo fue efectivamente ejecutado y no únicamente la manera en que fue redactado, pues las estipulaciones contractuales pueden ofrecer una imagen incompleta o inexacta de la lógica económica de la conducta¹²⁴. Por tanto, el análisis del contenido no se limita a identificar la materia sobre la cual recae el acuerdo -precios, producción, clientes o información-, sino que debe establecer qué obligaciones asumieron las partes, qué decisiones dejaron de adoptar independientemente y de qué manera operaba concretamente el acuerdo cuestionado¹²⁵.

En *Cartes Bancaires*, por ejemplo, el Tribunal de Justicia examinó las fórmulas concretas mediante las cuales se calculaban las cargas aplicables a determinados miembros del sistema CB y criticó que no se hubiera explicado suficientemente por qué esos mecanismos revelaban el grado de nocividad atribuido¹²⁶. En *Servier*, el análisis del contenido se concentró en la función conjunta de las cláusulas de no impugnación, no comercialización y suministro exclusivo y en si, consideradas dentro de la operación completa, neutralizaban la presión competitiva que podía ejercer el fabricante de medicamentos genéricos¹²⁷. Estos casos demuestran que la materia nominal del acuerdo no determina su objeto, sino que lo relevante es la función competitiva de las obligaciones y mecanismos concretamente establecidos.

¹²² SCE (2025), párr. 392.

¹²³ Ibáñez Colomo (2024), pp. 243-246.

¹²⁴ Ibáñez Colomo (2024), pp. 243-244.

¹²⁵ Ibáñez Colomo (2024), pp. 243-246; *Servier*, párrs. 291-294.

¹²⁶ *Cartes Bancaires*, párrs. 65-69.

¹²⁷ *Servier*, párrs. 291-295.

Para sustentar el contenido anticompetitivo atribuido a la conducta, la SCE invocó tres grupos de elementos. El primero comprendía las conversaciones anteriores a la constitución de Driacsa, el segundo correspondía a las cláusulas del Convenio y el tercero reunía las comunicaciones y la información intercambiadas durante su ejecución. La Resolución atribuye a cada grupo una función diferente. Sitúa el origen del pacto colusorio en las conversaciones previas, presenta el Convenio como su instrumentación y utiliza las comunicaciones posteriores como evidencia de su ejecución¹²⁸.

Las conversaciones anteriores al Convenio se referían, según la Resolución, a la creación y estructuración de Driacsa¹²⁹. Sin embargo, la SCE no identifica en ellas un compromiso relativo al precio de Drivers Academy ni una decisión mediante la cual sus futuros promotores hubieran renunciado a formular una oferta independiente. La calificación de esas conversaciones como origen de un *“claro y evidente acuerdo colusorio”* no reemplaza la identificación del entendimiento concreto que habría surgido de ellas.

Respecto del Convenio, la Resolución reprodujo las cláusulas primera, segunda, sexta, séptima y décima¹³⁰. Las dos primeras describían las actividades de las partes y establecían el desarrollo conjunto de cursos de conducción. Las restantes regulaban las inversiones, gastos, costos, resultados, contabilidad, custodia de ingresos y facturación mensual. Ninguna de esas disposiciones establecía el precio de Drivers Academy, determinaba el precio de cursos ofrecidos fuera de la colaboración ni contenía un mecanismo para coordinar ofertas autónomas.

Pese a ello, la SCE concluyó que esas estipulaciones eliminaban la competencia entre Aneta y Driacsa, consolidaban una integración financiera y facilitaban el intercambio de información estratégica¹³¹. La Resolución no explica cómo las obligaciones destinadas a distribuir inversiones, costos e ingresos cumplían una función distinta de la administración del curso conjunto ni qué decisiones comerciales independientes habrían sido sustituidas mediante ellas.

La ausencia de una estipulación contractual sobre el precio no agotaba el análisis, pues la ejecución del Convenio también podía revelar el contenido de la coordinación¹³². Los correos y materiales promocionales reproducidos en la Resolución muestran que representantes o empleados de las partes intervenían en decisiones relativas al PVP, los descuentos y la comercialización de Drivers Academy¹³³. La SCE podía establecer, por tanto, que existió una decisión conjunta sobre el precio y las condiciones comerciales de ese producto.

La cuestión pendiente era determinar qué función cumplía esa decisión. La propia Resolución describe Drivers Academy como un “producto único” creado y ofrecido mediante la cooperación entre Aneta y Driacsa¹³⁴. Si el precio correspondía exclusivamente a ese producto común, su determinación conjunta no revela por sí sola la sustitución de los precios de ofertas que las partes habrían comercializado independientemente. Para atribuirle el contenido propio de una fijación horizontal, la SCE debía identificar esas ofertas y la decisión competitiva autónoma que fue reemplazada.

128 SCE (2025), párrs. 378-380, 395 y 400-405.

129 SCE (2025), párrs. 378-380.

130 SCE (2025), párrs. 371-375.

131 SCE (2025), párrs. 376-377 y 401.

132 *Servier*, párrs. 291-292.

133 SCE (2025), párrs. 387 y 394-395.

134 SCE (2025), párr. 400.

La misma evaluación debía realizarse respecto de la información intercambiada. Los reportes contables permitían distribuir los costos, inversiones, ingresos y resultados del producto común conforme a las cláusulas sexta, séptima y décima¹³⁵. La Resolución no distingue esa información de aquella relativa a posibles actividades independientes de las partes y, en su lugar, afirma que toda la información compartida constituía información sensible y estratégica y que su intercambio configuraba “*por sí sola una infracción*”¹³⁶.

En consecuencia, los elementos invocados en la Resolución acreditaban una cooperación económica que comprendía decisiones conjuntas sobre el precio, la promoción y la administración de Drivers Academy. Sin embargo, no identificaban ofertas autónomas cuyos precios hubieran sido sustituidos ni información relacionada con actividades competitivas desarrolladas fuera de la colaboración. La evidencia demostraba la ejecución conjunta de un producto común, pero no confería a la conducta el contenido propio de un acuerdo horizontal para fijar los precios de productos competidores.

ii. Contexto económico y jurídico

El contexto económico y jurídico comprende las circunstancias externas a la conducta que permiten determinar su significado competitivo¹³⁷. Según el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, para el análisis de este elemento deben considerarse la naturaleza de los bienes o servicios afectados y las condiciones reales que caracterizan el funcionamiento y la estructura del sector o mercado pertinente¹³⁸. Dependiendo de la conducta, este examen puede incluir la estructura regulatoria, las barreras de entrada, la posición de las partes, la naturaleza de sus relaciones económicas y la interacción entre las distintas actividades afectadas.

Este análisis no equivale a analizar los efectos reales o potenciales del Convenio¹³⁹. La función del contexto es verificar si la conducta, atendiendo a las condiciones en las que fue adoptada y debía operar, presenta la nocividad que normalmente se atribuye a la categoría examinada¹⁴⁰. Por ello, el contexto puede confirmar la caracterización inicial o, por el contrario, demostrar que la conducta funciona de una manera distinta de aquella que justificaría calificarla como restrictiva por el objeto.

Como ha precisado el Tribunal de Justicia, este examen es obligatorio en todos los casos, aunque su intensidad puede variar dependiendo de la naturaleza de la conducta analizada¹⁴¹. En *Cartes Bancaires*, por ejemplo, el Tribunal consideró necesario examinar el carácter de multilateral del sistema de pagos y la interdependencia entre las actividades de emisión y adquisición, porque esas características permitían comprender la función de las medidas tarifarias cuestionadas¹⁴². En *Servier*, el contexto comprendía las patentes existentes, las barreras jurídicas de entrada y las posibilidades reales y concretas de que los fabricantes de medicamentos genéricos ingresaran al mercado¹⁴³. La jurisprudencia no utiliza esas circunstancias para medir los efectos del acuerdo, sino para determinar la existencia de competencia susceptible de ser restringida y si la conducta analizada presentaba objetivamente la nocividad de una restricción por objeto.

135 SCE (2025), párrs. 375-376 y 381.

136 SCE (2025), párr. 389.

137 Ibáñez Colomo (2024), pp. 247-248.

138 *European Superleague*, párr. 166.

139 Ibáñez Colomo (2019).

140 Conclusiones del abogado general Athanasios Rantos presentadas el 5 de octubre de 2023, *Banco BPN/BIC Português y otros c. Autoridade da Concorrência*, asunto C-298/22, ECLI:EU:C:2023:738, párrs. 46-48.

141 *CD Tondela*, párrs. 45-49.

142 *Cartes Bancaires*, párrs. 74-79.

143 *Servier*, párrs. 78-81.

Por lo tanto, el primer elemento contextual del caso Aneta era la existencia de competencia susceptible de ser restringida¹⁴⁴. La Resolución calificó a Aneta y Driacsa como competidores directos y potenciales, pero no distinguió si Driacsa mantenía una oferta autónoma actual o si únicamente tenía posibilidades reales y concretas de ingresar en el futuro¹⁴⁵. Esta distinción era indispensable porque una cooperación horizontal solo puede eliminar competencia si sus participantes eran competidores actuales o potenciales antes o al margen de ella.

Respecto de la competencia actual, los recursos, inversiones, vehículos y personal atribuidos a Driacsa se encontraban vinculados en la propia Resolución con el desarrollo y comercialización de Drivers Academy¹⁴⁶. Los ingresos del curso ingresaban en las cuentas de Aneta y Driacsa facturaba mensualmente a esta para recibir su participación en los resultados¹⁴⁷. Estas circunstancias demostraban participación económica en el producto común, pero no una relación comercial autónoma entre Driacsa y los consumidores.

Los pasajes del laudo arbitral tampoco resolvían esta cuestión. Las referencias reproducidas por la SCE recogen alegaciones sobre la promoción y venta del producto objeto del Convenio, pero la Resolución no identifica una conclusión del tribunal arbitral que hubiera establecido la existencia de un curso autónomo de Driacsa¹⁴⁸. La existencia de una controversia contractual podía demostrar intereses contrapuestos entre personas jurídicas distintas, pero no una relación de competencia en el mercado relevante.

Respecto de la competencia potencial, el contexto jurídico comprendía la autorización exigida para prestar servicios de capacitación. La propia Resolución reconoce que Driacsa no estaba autorizada por la Agencia Nacional de Tránsito, pero concluye que podía competir porque los aspirantes a una licencia tipo B no estaban obligados a presentar el certificado de una escuela autorizada¹⁴⁹.

Ese razonamiento confunde la libertad del aspirante para prepararse por su cuenta con la habilitación requerida para prestar servicios de capacitación. El artículo 188 de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial reservaba esa actividad a entidades autorizadas. La ausencia de obligatoriedad del curso podía incidir en la delimitación del mercado desde la demanda, pero no eliminaba la barrera jurídica que Driacsa debía superar para formular legalmente una oferta propia.

La existencia de esa barrera no excluía automáticamente la competencia potencial. Exigía examinar si Driacsa tenía capacidad para ingresar autónomamente, si había realizado gestiones preparatorias suficientes y si la autorización podía obtenerse dentro de un plazo que le permitiera ejercer presión competitiva sobre Aneta¹⁵⁰. La Resolución no identifica una solicitud de autorización, un plan autónomo de entrada ni inversiones efectuadas con una finalidad distinta de la ejecución de Drivers Academy.

Por tanto, el contexto económico y jurídico no confirmaba inequívocamente la caracterización del Convenio como un cartel. La Resolución identificó elementos compatibles con la participación económica de Driacsa y con una coordinación comercial entre las partes, pero no demostró que aquella hubiera mantenido una oferta autónoma actual o posibilidades reales y concretas de ingreso independiente. Tampoco explicó por qué la integración de recursos destinada a desarrollar Drivers Academy debía entenderse necesariamente como sustitución de una competencia que habría existido sin el Convenio.

144 *Servier*, párrs. 78-81 y 89.

145 SCE (2025), párrs. 357-359 y 365.

146 SCE (2025), párrs. 360-365 y 402-403.

147 SCE (2025), párr. 375 y ap. 15.2.2.

148 SCE (2025), párrs. 360-365 y 402-403.

149 SCE (2025), párr. 325.

150 *Servier*, párrs. 80-81.

iii. Fines objetivos de la conducta

El análisis de los fines debe identificar los objetivos que la conducta pretende alcanzar desde el punto de vista de la competencia¹⁵¹. No se refiere únicamente a la finalidad declarada en el contrato ni a las intenciones subjetivas de sus participantes. El Tribunal de Justicia ha precisado que la ausencia de intención de restringir la competencia y la persecución de objetivos legítimos no resultan determinantes para aplicar la prohibición¹⁵².

Esta categoría tampoco equivale a una ponderación de las eficiencias efectivamente producidas. Su función es identificar qué pretendía realizar objetivamente la conducta examinada (v. gr. crear un producto, organizar una actividad común, controlar la entrada de competidores, repartir clientes, limitar la producción o neutralizar una fuente de presión competitiva). La consideración de este elemento permite distinguir entre la explicación objetiva de la conducta y las ventajas que eventualmente pudiera generar.

En *European Superleague*, por ejemplo, el Tribunal reconoció que un sistema de autorización previa podía perseguir determinados objetivos vinculados con la organización de las competiciones deportivas, pero examinó si las reglas concretas permitían controlar la entrada de competidores sin criterios transparentes, objetivos, precisos y no discriminatorios¹⁵³. La finalidad relevante no se determinó por la legitimidad abstracta de organizar el deporte, sino por la función objetiva de las reglas respecto del acceso al mercado.

En el caso *Aneta*, la cláusula segunda establecía que el Convenio tenía por objeto desarrollar conjuntamente cursos de capacitación mediante sistemas tecnológicos de última generación. Las demás cláusulas organizaban las inversiones, costos, contabilidad, ingresos y resultados necesarios para ejecutar esa actividad¹⁵⁴. Consideradas conjuntamente, estas estipulaciones muestran que la función económica inmediata del Convenio era crear y explotar un curso común.

Esta conclusión no depende de que las partes denominaran al contrato “alianza estratégica” ni de que pudiera clasificarse jurídicamente como una empresa conjunta o joint venture. La nomenclatura contractual no determina su tratamiento bajo el derecho de la competencia. Lo relevante es la integración económica que instrumentaba y la competencia que pudiera restringir.

En este contexto, la función predominante del Convenio era relevante para identificar sus fines objetivos. Las Directrices sobre acuerdos de cooperación horizontal de la Comisión Europea (en adelante, las “Directrices”) recurren al criterio del centro de gravedad para seleccionar el marco aplicable a las colaboraciones que combinan distintas actividades. Este criterio identifica la fase o función predominante del acuerdo atendiendo principalmente al punto de partida de la cooperación y al grado de integración de las actividades comprendidas en ella¹⁵⁵.

En el caso *Aneta*, la determinación del centro de gravedad permitía establecer si la finalidad predominante del Convenio era desarrollar y comercializar Drivers Academy como producto común o coordinar variables comerciales correspondientes a ofertas competidoras. Esta evaluación impedía aislar las decisiones sobre el precio y el intercambio de información de la actividad económica a la que servían.

¹⁵¹ *CD Tondela*, párr. 50.

¹⁵² *European Superleague*, párr. 167.

¹⁵³ *European Superleague*, párrs. 171-178.

¹⁵⁴ *SCE* (2025), párrs. 374-376.

¹⁵⁵ Comisión Europea (2023), párrs. 6-8.

Las Directrices ilustran las consecuencias de esta distinción. En los acuerdos que combinan producción y distribución conjunta, la determinación común del precio de los productos elaborados conjuntamente no recibe el tratamiento propio de una restricción por el objeto cuando se limita a esos productos, resulta objetivamente necesaria para ejecutar la colaboración y es proporcionada a sus objetivos¹⁵⁶. De igual manera, el intercambio de información asociado con una comercialización conjunta debe evaluarse como parte de esa cooperación cuando resulta objetivamente necesario para ejecutarla y proporcional a sus objetivos¹⁵⁷.

La aplicación de este marco al caso Aneta permitía situar el centro de gravedad del Convenio en el desarrollo y explotación conjunta de Drivers Academy. Ese era el punto de partida expresamente establecido en su cláusula segunda y la actividad alrededor de la cual se integraron las inversiones, recursos tecnológicos, costos, ingresos, contabilidad y resultados de las partes. Las decisiones sobre el precio y la información examinadas por la SCE se referían a ese mismo producto y no a ofertas identificadas como autónomas.

Esta integración explica también por qué el Convenio presentaba las características económicas de una empresa conjunta. Las partes acordaron desarrollar una actividad común, aportar recursos, distribuir costos e inversiones y participar en sus resultados. Esta caracterización no dependía de la denominación “alianza estratégica”, sino de la organización económica establecida para crear y comercializar Drivers Academy.

La Resolución rechazó esta caracterización porque consideró que una empresa conjunta exigía crear una nueva entidad legal¹⁵⁸. Sin embargo, ese requisito no es inherente a toda empresa conjunta. El artículo 585 del Código de Comercio, aunque entró en vigor después de la celebración del Convenio y no podía aplicarse retroactivamente para calificarlo, reconoce actualmente que una empresa conjunta puede implementarse mediante un contrato asociativo. Esta disposición contradice la afirmación general de que toda empresa conjunta requiere necesariamente la constitución de una nueva persona jurídica.

En todo caso, la denominación jurídica del Convenio no resolvía el análisis de sus fines objetivos. La cuestión determinante era si la integración de recursos estaba dirigida a desarrollar y comercializar un producto común o si fue utilizada para neutralizar ofertas actuales o potenciales que habrían competido en ausencia del acuerdo. La propia Resolución reconoció esta disyuntiva.

En efecto, la Resolución señaló que las empresas conjuntas pueden generar sinergias y eficiencias, que los acuerdos de colaboración deben examinarse caso por caso y que una alianza puede ser legítima cuando no tenga por objeto o efecto restringir la competencia¹⁵⁹. También advirtió que una estructura colaborativa puede utilizarse como fachada para coordinar precios o repartir mercados¹⁶⁰. Estas consideraciones identificaban correctamente las dos posibles funciones del Convenio, pero no establecían cuál correspondía a los hechos del caso. Para resolver esta cuestión era necesario determinar qué finalidad revelaban objetivamente sus estipulaciones y su ejecución.

Sobre este punto, la Resolución atribuye al Convenio dos objetivos. El párrafo 366 señala que “*el propósito inicial fue la generación y promoción de cursos de conducción*”, mientras que el párrafo 400 afirma que su “*objetivo explícito*” era evitar la competencia entre Aneta y Driacsa¹⁶¹. Estos objetivos no son necesariamente incompatibles, pues la creación de un producto común podría utilizarse para neutralizar competencia. Sin embargo, la Resolución no explica cómo se produjo esa relación en el caso Aneta ni identifica el elemento contractual o económico del que se desprendería la finalidad de evitar la competencia.

156 Comisión Europea (2023), párr. 223, letra b).

157 Comisión Europea (2023), párrs. 338 y 369.

158 SCE (2025), p. 125.

159 SCE (2025), párr. 406.

160 SCE (2025), párr. 406.

161 SCE (2025), párrs. 366 y 400.

La afirmación de que el Convenio perseguía evitar la competencia se sustentó en la creación de Drivers Academy y en la distribución de instalaciones, ingresos, información y costos operativos¹⁶². Estos elementos demostraban la integración de recursos para ejecutar la cooperación, pero no explicaban qué competencia habría sido eliminada. Para atribuirles una finalidad colusoria era necesario identificar las ofertas actuales o potenciales que habrían competido en ausencia del Convenio y explicar cómo la estructura común fue utilizada para neutralizarlas.

En consecuencia, los fines objetivos identificables no confirmaban que el Convenio estuviera dirigido a suprimir la competencia. Su cláusula segunda, su estructura económica y la integración de recursos mostraban que la cooperación estaba organizada alrededor de la creación y comercialización de Drivers Academy. La Resolución no identificó una oferta actual o potencial neutralizada por el Convenio ni explicó qué obligaciones servían objetivamente a esa finalidad. Por ello, la caracterización del acuerdo como una fachada colusoria fue afirmada, pero no demostrada.

V. CONCLUSIONES

El caso Aneta demuestra que la identificación de decisiones conjuntas sobre precios y de intercambios de información no basta para establecer una restricción por el objeto. Antes de atribuir esa calificación, era necesario determinar si tales decisiones constituían una coordinación horizontal entre competidores y si sustituyeron comportamientos comerciales que, en ausencia del Convenio, Aneta y Driacs habrían adoptado independientemente. La Resolución no estableció suficientemente ninguna de estas premisas.

En primer lugar, la SCE no fundamentó suficientemente que Aneta y Driacs fueran operadores económicamente independientes. La separación jurídica, la cláusula contractual de independencia y la controversia arbitral no resolvían cómo se adoptaban efectivamente las decisiones comerciales de Driacs, cuestión que exigía examinarse a la luz de su dependencia económica y operativa respecto del Convenio.

En segundo lugar, la Resolución tampoco demostró una relación actual o potencial de competencia. La participación de Driacs en la ejecución de Drivers Academy no acreditaba una oferta propia dirigida a consumidores, mientras que la ausencia de autorización, de un plan autónomo de entrada y de inversiones realizadas al margen del Convenio impedía establecer posibilidades reales y concretas de ingreso independiente.

En tercer lugar, la evidencia sí acreditó decisiones conjuntas sobre el precio y la comercialización de Drivers Academy, así como el intercambio de información necesaria para administrar sus costos, inversiones, ingresos y resultados. No demostró, en cambio, que esas decisiones o intercambios hubieran sustituido la actuación independiente de ofertas competidoras. Por tanto, acreditaba la administración conjunta de un producto común, pero no una fijación horizontal de precios.

A estas deficiencias se añadía la falta de una identificación consistente del origen y el contenido del supuesto pacto colusorio. En conjunto, estas insuficiencias impedían calificar la conducta como una restricción por el objeto. Aunque el Reglamento a la LORCPM y la propia Resolución reconocían que esa calificación exigía examinar el contenido, los fines y el contexto económico y jurídico del acuerdo, la SCE se limitó a enunciar

¹⁶² SCE (2025), párrs. 400-401.

esos criterios sin utilizarlos para comprobar que la conducta presentaba, por su propia naturaleza, un grado suficiente de nocividad para la competencia. En su lugar, trató la correspondencia formal entre las decisiones examinadas y categorías generalmente consideradas nocivas como una conclusión, reproduciendo el *object-box approach* que aquel examen debía evitar.

Si la SCE consideraba que la cooperación restringía la competencia pese a no presentar una lógica inequívocamente colusoria, debía reconstruir el escenario competitivo que habría existido en ausencia del Convenio y examinar sus efectos bajo la teoría jurídica correspondiente. Ese análisis no habría sustituido la prueba de una relación actual o potencial de competencia, pero era necesario para demostrar una restricción que no podía inferirse de la naturaleza de la conducta.

El caso Aneta no constituye, por ello, un precedente sólido sobre persecución de cárteles. La Resolución aplicó esa categoría a una cooperación empresarial cuya estructura admitía una explicación distinta de la colusión. Al sancionarla sin demostrar suficientemente la relación de competencia, identificar las ofertas supuestamente coordinadas ni reconstruir el escenario que habría existido en ausencia del Convenio, la SCE extendió la categoría de fijación horizontal de precios a decisiones que podían responder a la explotación de un producto común.

Esta aproximación no solo debilita la fundamentación del caso concreto, sino que genera incertidumbre sobre el tratamiento de futuras colaboraciones que requieran integrar recursos, compartir determinada información y adoptar decisiones comerciales sobre productos desarrollados conjuntamente.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

Bibliografía doctrinal e institucional

AMERICAN BAR ASSOCIATION (2000): *Joint Ventures: Antitrust Analysis of Collaborations Among Competitors*, 3.^a ed., Chicago, American Bar Association.

BALDWIN, Sam MacMahon (2018): "The Battle of the 'Object' Box – Appeals Tribunal Hands Down Important Precedent Pushing Back Danish NCA", *Kluwer Competition Law Blog*, 1 de octubre de 2018, <https://legalblogs.wolterskluwer.com/competition-blog/the-battle-of-the-object-box-appeals-tribunal-hands-down-important-precedent-pushing-back-danish-nca/>.

COMISIÓN EUROPEA (2011): "Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a los acuerdos de cooperación horizontal", *Diario Oficial de la Unión Europea*, C 11, 14 de enero de 2011, [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52011XC0114\(04\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52011XC0114(04)).

COMISIÓN EUROPEA (2023): "Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a los acuerdos de cooperación horizontal", *Diario Oficial de la Unión Europea*, C 259, 21 de julio de 2023, [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52023XC0721\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52023XC0721(01)).

DUQUE S., Jorge (2025): "Estándar de prueba para la sanción de carteles en Ecuador", *CentroCompetencia (CeCo)*, 23 de abril de 2025, <https://centrocompetencia.com/estandar-de-prueba-para-la-sancion-de-carteles-en-ecuador/>.

FAULL, Jonathan y NIKPAY, Ali, eds. (2014): *Faull & Nikpay: The EU Law of Competition*, 3.^a ed., editora asistente Deirdre Taylor, Oxford University Press.

IBÁÑEZ COLOMO, Pablo (2019): "Persistent Myths in Competition Law (III): The 'Object Box'", *Chillin'Competition*, 15 de julio de 2019, <https://chillingcompetition.com/2019/07/15/persistent-myths-in-competition-law-iii-the-object-box/>.

IBÁÑEZ COLOMO, Pablo (2024): "Restrictions by Object under Article 101(1) TFEU: From Dark Art to Administrable Framework", *Yearbook of European Law*, vol. 43, pp. 222-270, <https://doi.org/10.1093/yel/yeae010>.

IBÁÑEZ COLOMO, Pablo (2026): "The Hack-Trick of Football Judgments and Article 101(1) TFEU (I): First Thoughts", *Chillin'Competition*, 31 de julio de 2026, <https://chillingcompetition.com/2026/07/31/the-hack-trick-of-football-judgments-and-article-1011-tfeu-i-first-thoughts/>.

LEVENSTEIN, Margaret C. y SUSLOW, Valerie Y. (2006): "What Determines Cartel Success?", *Journal of Economic Literature*, vol. 44, núm. 1, pp. 43-95, <https://doi.org/10.1257/002205106776162681>.

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (2001): *Competition Issues in Joint Ventures*, OECD Competition Policy Roundtables, núm. 33, OECD Publishing, <https://doi.org/10.1787/7952f31b-en>.

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (2021): *The Concept of Potential Competition*, OECD Roundtables on Competition Policy Papers, núm. 263, OECD Publishing, <https://doi.org/10.1787/82caa437-en>.

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS y BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2021): *Exámenes inter-pares de la OCDE y el BID sobre el derecho y política de competencia: Ecuador 2021*, OECD Publishing, <https://doi.org/10.1787/11015867-es>.

SUPERINTENDENCIA DE COMPETENCIA ECONÓMICA (2021): *Guía para la investigación de acuerdos y prácticas restrictivas*, <https://www.sce.gob.ec/sitio/wp-content/uploads/2023/09/Guía-para-la-investigación-de-acuerdos-y-prácticas-restrictivas-2021.pdf>.

SUPERINTENDENCIA DE COMPETENCIA ECONÓMICA (2024): *Hablemos de competencia*, <https://www.sce.gob.ec/sitio/wp-content/uploads/downloads/2024/02/Hablemos-de-Competencia.pdf>.

SUPERINTENDENCIA DE COMPETENCIA ECONÓMICA (s. f. a): “Barreras a la entrada: estatal o burocrática”, *Glosario de competencia*, <https://www.sce.gob.ec/sitio/glosario-de-competencia/>.

SUPERINTENDENCIA DE COMPETENCIA ECONÓMICA (s. f. b): “Resoluciones de infracción a la Ley”, https://prodweb.sce.gob.ec/sitio/archivo_pagina_web/vista/ResumenPresentara.php?tipo=16.

TARZIJÁN M., Jorge y PAREDES M., Ricardo (2006): *Organización industrial para la estrategia empresarial*, 2.^a ed., Ciudad de México, Pearson Educación.

VAN CLEYNENBREUGEL, Pieter (2011): “Single Entity Tests in US Antitrust and EU Competition Law”, SSRN, <https://doi.org/10.2139/ssrn.1889232>.

WHISH, Richard y BAILEY, David (2012): *Competition Law*, 7.^a ed., Oxford University Press.

Jurisprudencia y conclusiones de abogados generales

CORTE NACIONAL DE JUSTICIA (2021): Sala Especializada de lo Contencioso Administrativo, *Enma Lucila Buri Cuenca c. Ministerio de Educación*, Resolución núm. 489-2021, juicio núm. 01803-2019-00003, sentencia de 16 de junio de 2021.

CORTE SUPREMA DE LOS ESTADOS UNIDOS (2006): *Texaco Inc. v. Dagher*, 547 U.S. 1.

TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA UNIÓN EUROPEA (2013): *Allianz Hungária Biztosító Zrt. y otros c. Gazdasági Versenyhivatal*, asunto C-32/11, sentencia de 14 de marzo de 2013, ECLI:EU:C:2013:160, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:62011CJ0032>.

TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA UNIÓN EUROPEA (2014): *Groupement des cartes bancaires (CB) c. Comisión Europea*, asunto C-67/13 P, sentencia de 11 de septiembre de 2014, ECLI:EU:C:2014:2204, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:62013CJ0067>.

TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA UNIÓN EUROPEA (2019): Conclusiones del abogado general Michal Bobek, *Gazdasági Versenyhivatal c. Budapest Bank Nyrt. y otros*, asunto C-228/18, presentadas el 5 de septiembre de 2019, ECLI:EU:C:2019:678, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:62018CC0228>.

TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA UNIÓN EUROPEA (2020): *Gazdasági Versenyhivatal c. Budapest Bank Nyrt. y otros*, asunto C-228/18, sentencia de 2 de abril de 2020, ECLI:EU:C:2020:238, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:62018CJ0228>.

TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA UNIÓN EUROPEA (2023a): *European Superleague Company c. FIFA y UEFA*, asunto C-333/21, sentencia de 21 de diciembre de 2023, ECLI:EU:C:2023:1011, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:62021CJ0333>.

TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA UNIÓN EUROPEA (2023b): Conclusiones del abogado general Athanasios Rantos, *Banco BPN/BIC Português y otros c. Autoridade da Concorrência*, asunto C-298/22, presentadas el 5 de octubre de 2023, ECLI:EU:C:2023:738, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:62022CC0298>.

TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA UNIÓN EUROPEA (2024a): *Banco BPN/BIC Português y otros c. Autoridade da Concorrência*, asunto C-298/22, sentencia de 29 de julio de 2024, ECLI:EU:C:2024:638, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:62022CJ0298>.

TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA UNIÓN EUROPEA (2024b): *Servier SAS y otros c. Comisión Europea*, asunto C-201/19 P, sentencia de 27 de junio de 2024, ECLI:EU:C:2024:552, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:62019CJ0201>.

TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA UNIÓN EUROPEA (2026a): *CD Tondela – Futebol, SAD y otros c. Autoridade da Concorrência*, asunto C-133/24, sentencia de 30 de abril de 2026, ECLI:EU:C:2026:361, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:62024CJ0133>.

TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA UNIÓN EUROPEA (2026b): Conclusiones del abogado general Athanasios Rantos, *Groupama Asigurări S.A. c. Consiliul Concurenței*, asunto C-357/25, presentadas el 9 de julio de 2026, ECLI:EU:C:2026:573, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:62025CC0357>.

TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA UNIÓN EUROPEA (2026c): *ROGON GmbH & Co. KG y otros c. Deutscher Fußballbund eV*, asunto C-428/23, sentencia de 9 de julio de 2026, ECLI:EU:C:2026:563, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:62023CJ0428>.

TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA UNIÓN EUROPEA (2026d): *FT y RRC Sports GmbH c. FIFA*, asunto C-209/23, sentencia de 16 de julio de 2026, ECLI:EU:C:2026:597, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:62023CJ0209>.

Norma citada

ECUADOR (2017): Código Orgánico Administrativo, Registro Oficial, Segundo Suplemento núm. 31, 7 de julio de 2017.

ECUADOR (2006): Código Orgánico Monetario y Financiero, libro II, Ley de Mercado de Valores, Codificación núm. 1, Registro Oficial, Suplemento núm. 215, 22 de febrero de 2006.

ECUADOR (2008): Constitución de la República del Ecuador, Registro Oficial núm. 449, 20 de octubre de 2008.

ECUADOR (2008): Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, Registro Oficial, Suplemento núm. 398, 7 de agosto de 2008.

ECUADOR (2011): Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, Registro Oficial, Suplemento núm. 555, 13 de octubre de 2011.

ECUADOR (2012a): Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, Decreto Ejecutivo núm. 1152, Registro Oficial núm. 697, 7 de mayo de 2012.

ECUADOR (2012b): Reglamento General para la Aplicación de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, Decreto Ejecutivo núm. 1196, Registro Oficial, Segundo Suplemento núm. 731, 25 de junio de 2012.

ECUADOR (2023): Ley Orgánica Reformativa de Diversos Cuerpos Legales, para el Fortalecimiento, Protección, Impulso y Promoción de las Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria, Artesanos, Pequeños Productores, Microempresas y Emprendimientos, Registro Oficial, Suplemento núm. 311, 16 de mayo de 2023.

Documentos administrativos y fuentes del caso

AGENCIA NACIONAL DE TRÁNSITO (2025): Oficio núm. ANT-ANT-2025-0648-OF, incorporado al expediente núm. SCPM-IGT-INICAPMAPR-15-2022.

ANETA y DRIACSA (2017): Convenio de Alianza Estratégica entre Drivers y Aneta, suscrito el 19 de septiembre de 2017.

PROCURADURÍA GENERAL DEL ESTADO (2025): Oficio núm. 13887, 14 de noviembre de 2025.

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (2024): Oficio núm. 1170122024OACI0016915, 10 de julio de 2024, incorporado al expediente núm. SCPM-IGT-INICAPMAPR-15-2022.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS (2017): Razón de inscripción en el Registro Mercantil de Quito de la escritura de constitución de Academia de Conducción Drivers' Academy DRIACSA S.A.

SUPERINTENDENCIA DE COMPETENCIA ECONÓMICA (2025): Resolución de 6 de noviembre de 2025, expediente núm. SCE-CRPI-28-2025.



Este documento se encuentra sujeto a los términos y condiciones de uso disponibles en nuestro sitio web:
<http://www.centrocompetencia.com/terminos-y-condiciones/>

Cómo citar este artículo:

Jorge Duque, "De la cooperación al cartel: el caso Aneta y los riesgos del object-box approach en Ecuador",
Investigaciones CeCo (octubre, 2026),
<http://www.centrocompetencia.com/category/investigaciones>

Envíanos tus comentarios y sugerencias a centrocompetencia@uai.cl
CentroCompetencia UAI – Av. Presidente Errázuriz 3485, Las Condes, Santiago de Chile