



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

Expediente 010-2023/CLC-CON

Resolución 148-2024/CLC-INDECOPI

27 de junio de 2024

VISTAS:

La solicitud ordinaria de autorización de una operación de concentración empresarial presentada por Agroaurora S.A.C. (en adelante, Agroaurora o la Solicitante) el 21 de julio de 2023 ante la Comisión de Defensa de la Libre Competencia (en adelante, la Comisión) en el marco de la Ley 31112, Ley que establece el control previo de operaciones de concentración empresarial (en adelante, la Ley 31112), la Resolución 119-2023/CLC-INDECOPI emitida el 10 de octubre de 2023 (en adelante, la Resolución de Fase 1), la Resolución 128-2024/CLC-INDECOPI del 29 de mayo de 2024 (en adelante, la Resolución sobre Compromisos); y, las demás actuaciones procedimentales realizadas en el marco del Expediente 010-2023/CLC-CON.

CONSIDERANDO:

I. ANTECEDENTES

1. El 21 de julio de 2023, Agroaurora presentó una solicitud de autorización de una operación de concentración empresarial (en adelante, la Solicitud) consistente en la adquisición del control exclusivo de la empresa Agrícola del Chira S.A. (en adelante, la Operación de Concentración). En dicha oportunidad, Agroaurora adjuntó la información requerida por el Formulario Ordinario de Notificación aprobado conforme a lo dispuesto en el numeral 9.4 del artículo 9 del Reglamento de la Ley 31112¹ (en adelante, el Formulario Ordinario).
2. Mediante Carta 991-2023/DLC-INDECOPI del 8 de agosto de 2023, la Dirección Nacional de Investigación y Promoción de la Libre Competencia (en adelante, la Dirección) requirió a la Solicitante que cumpla con presentar determinada información faltante relacionada con los numerales 5, 7, 8, 9.2, 12, 13, 14, 17 y 21 del Formulario Ordinario. Dicho requerimiento fue absuelto por la Solicitante a través de los escritos del 22 y 28 de agosto de 2023.
3. Por Resolución 067-2023/DLC-INDECOPI del 29 de agosto de 2023, la Dirección admitió a trámite la Solicitud luego de comprobar que cumplía con los requisitos establecidos en el artículo 9.1 del Reglamento de la Ley 31112. Conforme a ello, se inició la primera fase del procedimiento de control previo.

¹ Decreto Supremo 039-2021-PCM que aprueba el Reglamento de la Ley que establece el control previo de operaciones de concentración empresarial

Artículo 9. Requisitos de la solicitud de autorización previa de operaciones de concentración empresarial

(...) 9.4. La Comisión, a propuesta de la Secretaría Técnica, aprueba el formulario ordinario de notificación que deben utilizar los agentes económicos para presentar la información solicitada en el literal b) del numeral 9.1. del artículo 9 del presente Reglamento.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

4. Mediante Carta 1146-2023/DLC-INDECOPI del 7 de setiembre de 2023, la Dirección requirió a la Solicitante la presentación de información relacionada con diversos aspectos de la Operación de Concentración. Dicho requerimiento fue absuelto por Agroaurora mediante escrito del 18 de setiembre de 2023.
5. Posteriormente, a través de la Carta 1234-2023/DLC-INDECOPI del 21 de setiembre de 2023, la Dirección requirió a Agroaurora que realice algunas precisiones relativas a la información contenida en su escrito del 18 de setiembre de 2023. Dicho requerimiento fue absuelto por la Solicitante mediante escrito del 28 de setiembre de 2023.
6. Con la finalidad de obtener información adicional para el análisis de la Operación de Concentración, la Dirección realizó una serie de entrevistas y requerimientos de información a diversos agentes que participan en los siguientes mercados: (i) producción y comercialización de azúcar, (ii) producción y comercialización de productos azucarados, (iii) producción y comercialización de bagazo y (iv) producción y comercialización de cajas de cartón².
7. El 10 de octubre de 2023, la Comisión emitió la Resolución de Fase 1, la cual fue puesta en conocimiento de la Solicitante mediante Notificación 252-2023/DLC-INDECOPI del 16 de octubre de 2023. En la mencionada resolución, la Comisión concluyó que la Operación de Concentración planteaba serias preocupaciones en cuanto a generar efectos restrictivos a la competencia en los mercados de: (i) adquisición de caña de azúcar de cañicultores independientes en las regiones de Piura, Lambayeque y La Libertad; y, (ii) comercialización de azúcar doméstica en el canal mayorista en el Perú. En ese sentido, la Comisión resolvió dar por concluida la primera fase e iniciar la segunda fase del procedimiento de control previo a fin de profundizar en el análisis de los referidos mercados.

Asimismo, ordenó la publicación de un breve resumen de la Resolución de Fase 1 en la página web del Indecopi, el Diario Oficial El Peruano y uno de los diarios de mayor circulación en el territorio nacional, a fin de que los terceros con interés legítimo en la Operación de Concentración puedan presentar información relevante vinculada a tales mercados y/o solicitar su apersonamiento al procedimiento en un plazo de diez (10) días hábiles.

² La Dirección realizó entrevistas a las empresas Agroindustrial Laredo S.A.A., Agroindustrial Paramonga S.A.A., Peruana de Papeles y Cartones S.A.C., Laive S.A., Supermercados Peruanos S.A., Agrícola Valle de la Luna E.I.R.L. y Nestlé Perú S.A.

Asimismo, realizó requerimientos de información a las siguientes empresas: Agroindustrial Laredo S.A.A., Agroindustrial Pomalca S.A.A., Corporación Lindley S.A., Azucarera Naylamp S.A.C., Ecosac Agrícola S.A.C., Agroindustrial Paramonga S.A.A., Laive S.A., Supermercados Peruanos S.A., Nestlé Perú S.A., Industria de Papel y Cartón S.A.C., Empresa Agroindustrial Tumán S.A.A., Corporación Hayana S.A.C., Comercial Distribuidora La Muralla S.A.C., Molinera Industrial Peruana S.A.C., Comercializadora Sam S.A.C., STYWI S.A.C., Sucden Perú S.A., Smurfit Kappa Perú S.A.C., Cencosud Perú S.A., Trupal S.A., Ingeniería en Cartones y Papeles S.A.C., Papelera del Sur S.A., Interloom S.A.C., Cartones Villa Marina S.A., Cartocor de Perú S.A., Empresa Agraria Azucarera Andahuasi S.A.A., Asociación Agraria Palo Blanco, Alimentos Artesanales Oxapampa S.A.C., Negocios y servicios generales Neymar Export E.I.R.L., Comercializadora Austria S.R.L., Murguía Guerrero Comercializadora E.I.R.L. y Ecopacking Cartones S.A.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

8. El 17 de octubre de 2023, se publicó un breve resumen de la Resolución de Fase 1 en la página web del Indecopi, el Diario Oficial El Peruano y en el Diario La República³.
9. Con el objetivo de obtener mayores elementos de juicio para el análisis de los potenciales riesgos derivados de la Operación de Concentración identificados preliminarmente en la Resolución de Fase 1, durante la segunda fase de evaluación la Dirección realizó una serie de entrevistas y requerimientos de información a diversos agentes participantes en el mercado de adquisición de caña de azúcar de cañicultores independientes en las regiones de Piura, Lambayeque y La Libertad; y, en el mercado de comercialización de azúcar doméstica en el canal mayorista en el Perú⁴ (en adelante, la investigación de mercado).

³ La referida publicación puede ser encontrada en el siguiente enlace: <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/5288799/4749867-breve-resumen.pdf?v=1697545377> (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).

⁴ Entre otros agentes, se le requirió información a las empresas Distribuidora Ecológica S.A., Agroindustrial Laredo S.A.A., Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A., Agroindustrial Paramonga S.A.A., Molinera Industrial Peruana S.A.C., Negociaciones Kyrios E.I.R.L., Corporación White and Brown Sugar S.A.C., STYWI S.A.C., Sucden Perú S.A., Diprocom S.A.C., Alejandrina Perú S.A.C., Distribuidora Clarissa S.A.C., Comercializadora Sam S.A.C., Comercio Import J.R. E.I.R.L., Importadora Misti S.A.C., ADR Proveedores S.A.C., Interloom S.A.C., Empresa Agraria Azucarera Andahuasi S.A.A., Comercial Alvarado S.R.L., Pacific Foods Trading S.A.C., Distribución El Sol S.R.L., Donat S.A.C., RS Alimentaria S.A.C., ZUKR S.A.C., Dalsac Peru S.A.C., Molirojas E.I.R.L., Inversiones Hellen Mabel Molineras y Procesadores S.R.L., Inversiones y Servicios Generales Importaciones y Exportaciones Julinho E.I.R.L., Distribuciones Maria Karolina Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada, Negocios y Servicios Generales Lutreal E.I.R.L., Molinera Del Norte E.I.R.L., Negocios y Servicios Generales Neymar Export E.I.R.L., Asociación Agraria Palo Blanco, Asociación Agraria San Juan de los Ranchos, Valle San Luis Rice's E.I.R.L., Asociación Agrícola El Cerezo Bajo Piura, Corporación Conorte Sociedad Anónima Cerrada (en adelante, Corporación Conorte S.A.C.), Asociación de Productores El Chaparral, Distribuciones IPizarro Sociedad Anónima Cerrada, Corporación de Alimentos S.A.C. y Transportes Arellano Lizama Sociedad Anónima Cerrada, Asociación de Productores Agrícolas del Mercado Santa Anita.

Asimismo, se citó a entrevista a las empresas Agroindustrial Laredo S.A.A., Agroindustrial Paramonga S.A.A., Sucden Perú S.A., Interloom S.A.C., STYWI S.A.C., Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A., Molinera Industrial Peruana S.A.C., Alimenta Perú S.A.C., Agro Export G&G S.A.C., Agrícola Caña Wayta E.I.R.L., Corporación de Alimentos Sociedad Anónima Cerrada, Inversiones y Negocios Agrícolas V, Sugar Agrícola Business 3VV E.I.R.L., Agrocultivos Generales del Valle VE, Aguayon Inversiones Agrarias E.I.R.L., Transportes la Pasquela E.I.R.L., Norterra S.A.C., Inversiones Fundo Verde E.I.R.L., Cañagro Del Norte S.R.L., Inversiones Halcón Andino S.A.C., J. Cenas Maquinaria Y Agro S.A.C., Azucares Piuranos E.I.R.L., Empresa Agrícola San Juan S.A., Distribuidora Clarissa S.A.C., Azucarera del Norte S.A.C., Corporación White and Brown Sugar S.A.C., Coali S.A.C., Comercializadora Austria S.R.L., Corporación Conorte S.A.C., Corporación De Alimentos Sociedad Anonima Cerrada, Grupo Empresarial Fact Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, Inversiones Hellen Mabel Molineras y Procesadores S.R.L., Distribuciones Ipizarro Sociedad Anónima Cerrada, Inversiones y Servicios Generales Importaciones y Exportaciones Julinho E.I.R.L., Distribuciones Maria Karolina Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada, Negocios y Servicios Generales Lutreal E.I.R.L., Molinera Del Norte E.I.R.L., Molirojas E.I.R.L., Negocios y Servicios Generales Neymar Export E.I.R.L., Asociación Agraria Palo Blanco, Asociación Agraria San Juan de los Ranchos, Valle San Luis Rice's E.I.R.L., Transportes Arellano Lizama Sociedad Anonima Cerrada, Asociación Agrícola El Cerezo Bajo Piura, Asociación de Productores El Chaparral, entre otros agentes económicos.

Además, mediante Oficios 117-2023/DLC-INDECOPI y 120-2023/DLC-INDECOPI del 26 de octubre y 7 de noviembre de 2023, respectivamente, se realizó un requerimiento de información al Midagri que fue absuelto mediante Oficios 0122-2023-MIDAGRI-DVPSDA/DGESEP-DEIA y 1144-2023-MIDAGRI-DVPSDA/DGESEP. Adicionalmente, en atención a las citaciones realizadas mediante Cartas 1366-2023/DLC-INDECOPI y 1363-2023/DLC-INDECOPI se entrevistó a los representantes de la Asociación de Productores Agrícolas del Mercado Santa Anita (en adelante, APAMSA) y de la Empresa Municipal de Mercados S.A. (EMMSA), respectivamente. Adicionalmente, se le requirió información a la Dirección Ejecutiva de Información Agraria de la Gerencia Regional de Agricultura del Gobierno Regional de Lambayeque (en adelante, DEIA) mediante Oficio 014-2024/DLC-INDECOPI. Dicho requerimiento fue absuelto por la DEIA mediante Oficio 027-2024GR.LAMB/GRA-DEIA del 5 de febrero de 2024.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

10. Por Carta 1361-2023/DLC-INDECOPI del 8 de noviembre de 2023, la Dirección formuló un requerimiento de información dirigido a la Solicitante con la finalidad de recabar mayores elementos de análisis sobre la Operación de Concentración durante la segunda fase de evaluación. Dicho requerimiento fue absuelto mediante escritos del 17 y 24 de noviembre de 2023.
11. Mediante escritos del 29 de noviembre y 7 de diciembre de 2023, la Solicitante presentó información complementaria con relación a las preocupaciones identificadas en la Resolución de Fase 1.
12. El 14 de diciembre de 2023, la Solicitante presentó una propuesta de compromisos dirigidos a mitigar los posibles efectos que pudieran derivarse de la Operación de Concentración en los dos mercados en los que la Comisión identificó riesgos de manera preliminar en la Resolución de Fase 1⁵. En consecuencia, conforme a lo señalado en el artículo 8.4 de la Ley 31112 y el artículo 14.2 del Reglamento de la Ley 31112, aprobado mediante Decreto Supremo 039-2021-PCM (en adelante, el Reglamento de la Ley 31112)⁶, se suspendió el procedimiento por un plazo de quince (15) días hábiles^{7 8}.
13. El 3 de enero de 2024, la Solicitante presentó una segunda versión de la propuesta de compromisos dirigidos a mitigar los posibles efectos que pudieran derivarse de la Operación de Concentración en los dos mercados en los que la Comisión identificó riesgos de manera preliminar en la Resolución de Fase 1.
14. El 10 de enero de 2024, Agroaurora solicitó una ampliación del plazo de suspensión por un periodo de treinta (30) días hábiles adicionales, que fue concedida por la Comisión y comunicada a la Solicitante mediante Carta 064-2024/DLC-INDECOPI del 17 de enero de 2024⁹.

⁵ Asimismo, en dicho escrito Agroaurora desarrolló su postura con relación a los referidos riesgos.

⁶ **Decreto Supremo 039-2021-PCM que aprueba el Reglamento de la Ley 31112, Ley que establece el control previo de operaciones de concentración empresarial**
Artículo 14. Presentación de compromisos durante la Fase 2
(...) 14.2 El procedimiento queda suspendido por un plazo inicial de quince (15) días hábiles, contados a partir del día siguiente de la presentación de los compromisos. Dicho plazo puede ser ampliado por treinta (30) días hábiles adicionales, a solicitud de parte y previa aprobación de la Comisión.

⁷ **Ley 31112, Ley que establece el Control Previo de Operaciones de Concentración Empresarial**
Artículo 8. Compromisos propuestos por los agentes económicos durante el procedimiento de control previo de operaciones de concentración empresarial
(...) 8.4 El procedimiento de control previo se suspende hasta que la autoridad se pronuncie sobre la propuesta presentada por los agentes económicos, hasta por un plazo de quince (15) días hábiles en la respectiva fase. De común acuerdo, el órgano competente y los agentes económicos pueden suspender adicionalmente el procedimiento de control previo por un plazo de quince (15) y treinta (30) días hábiles en la primera y segunda fase respectivamente.

⁸ Mediante Carta 1609-2023/DLC-INDECOPI del 19 de diciembre de 2023, la Dirección informó a Agroaurora que el procedimiento de autorización previa se encontraba suspendido desde el 15 de diciembre de 2023 hasta el 10 de enero de 2024.

⁹ A través de dicha comunicación la Dirección informó a Agroaurora que, en atención a su solicitud y de conformidad con lo establecido en el numeral 8.4 del artículo 8 de la Ley 31112, así como en el numeral 14.2 del artículo 14 del Reglamento de la Ley 31112, la Comisión estimó pertinente aprobar la ampliación de la suspensión del plazo por un periodo de treinta (30) días hábiles adicionales a fin de continuar con la evaluación de los compromisos presentados. Asimismo, le informó que el referido periodo adicional concluiría el 21 de febrero de 2024.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

15. El 16 de enero de 2024, la Solicitante presentó un escrito al que adjuntó un reporte elaborado por Apoyo Consultoría. En dicho reporte se cuestiona la existencia de los riesgos preliminarmente identificados y se incluyó información complementaria relativa a la propuesta de compromisos.
16. Mediante Carta 134-2024/DLC-INDECOPI del 30 de enero de 2024, se requirió información a la Solicitante sobre la segunda versión de su propuesta de compromisos, presentada el 3 de enero de 2024. Dicho requerimiento fue absuelto el 6 de febrero de 2024.
17. El 21 de febrero de 2024, Agroaurora presentó una nueva versión de la propuesta de compromisos remitida el 14 de diciembre de 2023 y modificada el 3 de enero de 2024¹⁰.
18. El 18 de marzo de 2024, la Solicitante respondió a un requerimiento de información¹¹ realizado por la Dirección a través de la Carta 338-2024/DLC-INDECOPI del 4 de marzo de 2024 con la finalidad de que la Comisión cuente con mayores elementos de juicio que le permitan evaluar adecuadamente la referida propuesta de compromisos.
19. Por Razón de Dirección 003-2024/DLC-INDECOPI del 3 de abril de 2024, la Dirección incorporó al procedimiento de evaluación de la Operación de Concentración determinada información relacionada a las afirmaciones realizadas en las versiones físicas y digitales de los medios de prensa "Diario Correo" y "Semanario Expresión" sobre el mercado de producción y comercialización de caña de azúcar en el norte del Perú, y sobre los resultados del análisis de causalidad realizado por la Dirección en el mercado de comercialización de azúcar.
20. Por Carta 565-2024/DLC-INDECOPI del 3 de abril de 2024, la Dirección atendió la solicitud formulada por la Solicitante mediante comunicación del 20 de marzo de 2024 y remitió la información correspondiente a los resultados del análisis de causalidad realizado por la Dirección.
21. El 11 de abril de 2024, se realizó la audiencia de informe oral solicitada por Agroaurora mediante escrito del 21 de marzo de 2024¹². La audiencia se realizó de manera virtual ante la Comisión y los representantes de la Solicitante hicieron uso de la palabra, sustentando la propuesta de compromisos presentada y absolviendo las consultas formuladas por los integrantes de dicho órgano resolutorio¹³.
22. Mediante escrito del 18 de abril de 2024, la Solicitante absolvió el requerimiento de información formulado mediante Carta 585-2024/DLC-INDECOPI, a través del cual se le

¹⁰ Dicha nueva versión fue puesta en conocimiento de la Comisión en la sesión del 23 de febrero de 2024.

¹¹ A través del documento denominado "1.1. [AURORA] Respuesta a la Carta N° 398-2024-DLC.pdf", presentado el 18 de marzo de 2024. Cabe señalar que, a través de la Carta 398-2024/DLC-INDECOPI del 11 de marzo de 2024 la Dirección concedió a la Solicitante una prórroga de cinco (5) días hábiles para la absolución de dicho requerimiento.

¹² Mediante Carta 561-2024/DLC-INDECOPI del 2 de abril de 2024, la Dirección, por encargo de la Comisión, citó a la Solicitante a una audiencia de informe oral, formulada a solicitud de Agroaurora.

¹³ El 17 de abril de 2024, la Solicitante presentó un escrito al que adjuntó la presentación realizada en la audiencia de informe oral, así como un escrito dirigido a complementar las respuestas brindadas a las consultas realizadas por los miembros de la Comisión durante dicha audiencia.



requirió a la Solicitante mayor información sobre las características del azúcar que comercializa a nivel mayorista¹⁴. Asimismo, mediante comunicación del 26 de abril de 2024, absolvió las consultas adicionales formuladas por la Dirección mediante comunicación electrónica del 19 de abril de 2024 respecto de dicho escrito.

23. Por Carta 782-2024/DLC-INDECOPI del 29 de abril de 2024 la Dirección informó a Agroaurora que, conforme a lo señalado en el artículo 21.8 de la Ley 31112¹⁵, la Comisión acordó suspender el procedimiento por un plazo de treinta (30) días hábiles con la finalidad de continuar con la recolección y análisis de los elementos de juicio relativos a los potenciales efectos restrictivos de la competencia de la Operación de Concentración^{16 17}.
24. El 29 de abril de 2024, la Solicitante presentó sus comentarios al análisis de causalidad realizado por la Dirección respecto del mercado de comercialización de azúcar y que fue remitido por la Dirección a Agroaurora mediante Carta 565-2024/DLC-INDECOPI del 3 de abril de 2024.
25. El 22 de mayo de 2024, la Solicitante presentó información y posibles compromisos adicionales destinados a reforzar la viabilidad de la propuesta de compromisos presentada durante la segunda fase del procedimiento de evaluación de la Operación de Concentración¹⁸.
26. El 29 de mayo de 2024, la Comisión emitió la Resolución 128-2024/CLC-INDECOPI (en adelante, la Resolución sobre Compromisos), la cual fue puesta en conocimiento de la Solicitante mediante Notificación 165-2024/DLC-INDECOPI del 4 de junio de 2024. En dicha resolución, la Comisión declaró que los compromisos ofrecidos el 21 de febrero de 2024 por la Solicitante no constituyen remedios adecuados para contrarrestar los posibles riesgos a la competencia derivados de la Operación de Concentración.
27. Mediante Carta 888-2024/DLC-INDECOPI del 29 de mayo de 2024, la Dirección requirió a la Solicitante que proporcione determinada información relacionada con la viabilidad de condicionar la Operación de Concentración a determinados posibles remedios; así como,

¹⁴ A través de la Carta 687-2024/DLC-INDECOPI del 18 de abril de 2024 la Dirección concedió a la Solicitante una prórroga de dos (2) días hábiles para la absolución de dicho requerimiento.

¹⁵ **Ley 31112, Ley que establece el Control Previo de Operaciones de Concentración Empresarial**
Artículo 21. Procedimiento aplicable al trámite de la solicitud de autorización de la operación de concentración empresarial
(...) 21.8 La segunda fase de evaluación de la operación de concentración empresarial no excede de noventa (90) días hábiles, pudiendo prorrogarse hasta por un plazo máximo de treinta (30) días hábiles adicionales, debiendo indicarse los motivos que justifiquen la correspondiente ampliación.

¹⁶ Dicho acuerdo fue adoptado por la Comisión en la sesión del 26 de abril de 2024.

¹⁷ En ese sentido, la Dirección informó a Agroaurora que el procedimiento de autorización previa se encontraba suspendido hasta el 18 de junio de 2024.

¹⁸ Adicionalmente, el 22 de mayo de 2024, la Solicitante presentó un escrito que contiene sus comentarios sobre las afirmaciones realizadas en las versiones físicas y digitales de los medios de prensa "Diario Correo" y "Semanario Expresión" incorporadas al Expediente 010-2023/CLC-CON mediante Razón de Dirección 003-2024/DLC-INDECOPI del 3 de abril de 2024.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

el sustento documental de la información presentada en el escrito del 18 de marzo de 2024. Dicho requerimiento fue absuelto mediante escrito del 11 de junio de 2024¹⁹.

28. Por escrito del 29 de mayo de 2024, la Solicitante presentó un resumen de todos los componentes de su propuesta de compromisos y medidas complementarias que fueron incluidos en los escritos del 14 de diciembre de 2023, 3 de enero, 21 de febrero, 22 de mayo de 2024 y demás escritos relativos a dicha cuestión presentados durante la segunda fase del procedimiento.
29. Por Carta 894-2024/DLC-INDECOPI del 31 de mayo de 2024, la Dirección atendió la solicitud formulada por la Solicitante mediante comunicación del 28 de mayo de 2024 y remitió la información correspondiente a los resultados del uso de todas las versiones de imputación de valores en las pruebas de causalidad realizadas.
30. El 18 de junio de 2024, la Solicitante presentó un escrito relativo a una propuesta de remedio alternativo a los remedios indicados en la Carta 888-2024/DLC-INDECOPI, desarrollando las razones por las que aquel también resultaría idóneo para mitigar y/o eliminar los riesgos identificados de manera preliminar en la Resolución de Fase 1.
31. El 21 de junio de 2024, se realizó la audiencia de informe oral solicitada por Agroaurora mediante escrito del 5 de junio de 2024²⁰. La audiencia se realizó de manera virtual ante la Comisión y los representantes de la Solicitante hicieron uso de la palabra, sustentando la propuesta de remedio alternativo presentada en su escrito del 18 de junio de 2024 y absolviendo las consultas formuladas por los integrantes de dicho órgano resolutorio²¹.
32. El 24 de junio de 2024, la Solicitante presentó un escrito complementario con el objetivo de absolver las consultas formuladas por la Comisión en la audiencia de informe oral del 21 de junio de 2024.
33. Durante la segunda fase del procedimiento de evaluación previa, la Dirección y la Solicitante sostuvieron once (11) reuniones en las cuales se abordaron los compromisos ofrecidos por la Solicitante, así como su modificación o ampliación. Dichas reuniones se llevaron a cabo los días 23 de noviembre; 4, 6, 11 y 27 de diciembre de 2023, 23 de enero, 14 de febrero, 15 y 24 de mayo, tal como se refleja en las Actas correspondientes²².

¹⁹ Cabe señalar que, a través de la Carta 907-2024/DLC-INDECOPI del 6 de junio de 2024 la Dirección concedió a la Solicitante una prórroga de tres (3) días hábiles para la absolución de dicho requerimiento.

²⁰ Mediante Carta 955-2024/DLC-INDECOPI del 14 de junio de 2024, la Dirección, por encargo de la Comisión, citó a la Solicitante a una audiencia de informe oral, formulada a solicitud de la Solicitante mediante escrito del 5 de junio de 2024.

²¹ El 21 de junio de 2024, la Solicitante remitió la presentación utilizada en la audiencia de informe oral.

²² Adicionalmente, los días 4 y 11 de junio de 2024 los representantes de la Dirección y de la Solicitante sostuvieron reuniones virtuales durante las cuales los representantes de esta última desarrollaron dos propuestas de remedios alternativos a los remedios indicados en la Carta 888-2024/DLC-INDECOPI y recibieron los comentarios de los representantes de la Dirección, según se refleja en las Actas correspondientes. Finalmente, el segundo de dichos remedios alternativos fue presentado y desarrollado con mayor detalle en el escrito del 18 de junio de 2024.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPÍ

VERSIÓN PÚBLICA

II. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN EMPRESARIAL NOTIFICADA

34. De acuerdo con la Solicitante, la Operación de Concentración consiste en la adquisición del control exclusivo de la empresa Agrícola del Chira S.A.C. (en adelante, Agrícola del Chira o la Compañía Objetivo).
35. Para dicho efecto, el 14 de agosto de 2023 se celebró el Contrato de Compraventa de Acciones entre Agroaurora (en calidad de comprador) e Inversiones Valle del Chira S.A. (en calidad de vendedor), mediante el cual la Solicitante adquiriría el 100,00% de las acciones emitidas por la Compañía Objetivo²³. Asimismo, mediante la referida transacción, Agroaurora adquiriría de manera indirecta el control exclusivo de las empresas Sucoalcolera del Chira S.A. (en adelante, Sucoalcolera del Chira) y Bioenergía del Chira S.A. (en adelante, Bioenergía del Chira).
36. A continuación, se identificará a cada uno de los agentes que participarían en la Operación de Concentración y su implicancia en territorio nacional.

2.1. Agente Adquirente: Agroaurora

37. Agroaurora es una empresa constituida en el Perú cuyas actividades consisten en la producción de alcohol anhidro, la siembra y cultivo de caña de azúcar, así como la generación de energía eléctrica. Los accionistas de Agroaurora son las empresas Racionalización Empresarial S.A. (21.08%), Gloria Foods – JORB S.A. (11.32%), Inversiones Jibito S.A.C. (19.15%), el señor Jorge Columbo Rodríguez Rodríguez (24.29%)²⁴ y la sucesión testada del señor Vito Modesto Rodríguez Rodríguez [20%-25%]²⁵.
38. A su vez, los accionistas de Racionalización Empresarial S.A. son la empresa Gloria Foods -JORB S.A. (28.34%), el señor Jorge Columbo Rodríguez Rodríguez [25%-30%] y la sucesión testada del señor Vito Modesto Rodríguez Rodríguez [40%-45%]²⁶. Por su parte, los accionistas de Gloria Foods – JORB S.A. son la empresa Holding Alimentario del Perú S.A. (99.9985%)²⁷, el señor Jorge Columbo Rodríguez Rodríguez [0%-5%] y la sucesión testada del señor Vito Modesto Rodríguez Rodríguez [0%-5%]²⁸.

²³ El cierre de la Operación de Concentración está condicionado al cumplimiento de determinadas condiciones, entre ellas, su aprobación por parte del Indecopi.

²⁴ Información disponible en los siguientes enlaces: https://www.smv.gob.pe/SIMV/Frm_GrupoEconomicoDetalle.aspx?str_denominacion_social_value=117&str_grupo_economico_value=92&str_denominacion_social_text=LECHE%20GLORIA%20S.A.&str_grupo_economico_text=GRUPO%20GLORIA y <https://www.smv.gob.pe/ConsultasP8/temp/Organigrama%20Grupo%20Gloria%2031%20oct%202020.pdf> (Fecha de última consulta: 26 de junio de 2024).

²⁵ Conforme a lo señalado en la Solicitud.

²⁶ Ver nota al pie 24.

²⁷ Los accionistas de la empresa Holding Alimentario del Perú S.A. son el señor Jorge Columbo Rodríguez Rodríguez [40%-45%] y la sucesión testada del señor Vito Modesto Rodríguez Rodríguez [55%-60%]. Ver nota al pie 24.

²⁸ Ver nota al pie 25.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

39. Asimismo, los accionistas de Inversiones Jibito S.A.C. son el señor Jorge Columbo Rodríguez Rodríguez (50.00%) y la sucesión testada del señor Vito Modesto Rodríguez Rodríguez (50.00%)²⁹.
40. En ese sentido, los controladores finales de Agroaurora son el señor Jorge Columbo Rodríguez Rodríguez y la sucesión testada del señor Vito Modesto Rodríguez Rodríguez (en adelante y en conjunto, la Familia Rodríguez Rodríguez)³⁰.
41. La Familia Rodríguez Rodríguez ostenta el control de cincuenta (50) empresas que operan en el Perú y se dedican a diversas actividades económicas, entre las que se encuentran: (i) la producción y comercialización de azúcar y otros productos derivados de la caña de azúcar como etanol y bagazo; (ii) la producción y comercialización de cemento, concreto y cal; (iii) la producción y comercialización de alimentos; (iv) la producción y comercialización de cajas de cartón y productos derivados; y, (v) la producción de energía eléctrica³¹.
42. A continuación, se presenta una lista de las empresas que forman parte del grupo económico de Agroaurora (conocido como el "Grupo Gloria") y que operan en el Perú, conforme a lo informado en la Solicitud: Maningham Holding S.A., Clarcrest Investments S.A., Corporación Azucarera del Perú S.A., Holding Alimentario del Perú S.A., Gloria Foods - JORB S.A., Consorcio Cementero del Sur S.A., Holding Cementero del Perú S.A., Casaracra S.A., Fondo de Inversiones diversificadas S.A., Silvestrone Holding S.A., Lakebar Holding S.A., Inversiones Jibito S.A.C., [Confidencial], Casa Grande S.A.A., Cartavio S.A.A., Agrolmos S.A., Empresa Agrícola Sintuco S.A., Empresa Agraria Chiquitoy S.A., Agroindustrias San Jacinto S.A.A., Agrosanjacinto S.A.C., Agrocasagrande S.A.C., Agroaurora, Agrofutura Company S.A.C., Agroindustrias San Juan S.A.C. (inoperativa), Yura S.A., Cal & Cemento Sur S.A., Concretos Supermix S.A., Leche Gloria S.A., Panificadora Gloria S.A., Racionalización Empresarial S.A., Expreso Ferroviario del Perú S.A., Trupal S.A., Sociedad Anónima Papelsa, Tableros Peruanos S.A. (en liquidación), Distribuidora Feria Pucallpa S.A.C., Feria Oriente S.A.C., Centro de Sistemas y Negocios S.A., Distribuidora Exclusiva de Productos de Calidad S.A.C., Agroindustrial del Perú S.A.C., PRODECI EORS S.A., Inversiones G & Minerales S.A.C., Manufacturera y Distribuidora Regional S.A., Radio Cultural S.A., Transformaciones Técnicas S.A. (inoperativa), [Confidencial] (inoperativa), Illapu Energy S.A., Kuskalla Mining Company S.A., Jibiport S.A.C., Agropecuaria Chachani S.A.C. y Consorcio Portuario Binacional del Sur S.A. (inoperativa).

2.2. Agente objetivo: Agrícola del Chira

43. La Compañía Objetivo es Agrícola del Chira, sociedad constituida en el Perú que, conforme a lo indicado en la Solicitud, se dedica al cultivo de productos agrícolas, así como a la venta y comercialización de estos productos. Dicha empresa es controlada por Inversiones Valle

²⁹ Ver nota al pie 24.

³⁰ Ver nota al pie 24.

³¹ Ver notas al pie 24 y 25.



del Chira S.A., quien ostenta la titularidad del 100,00% de sus acciones³².

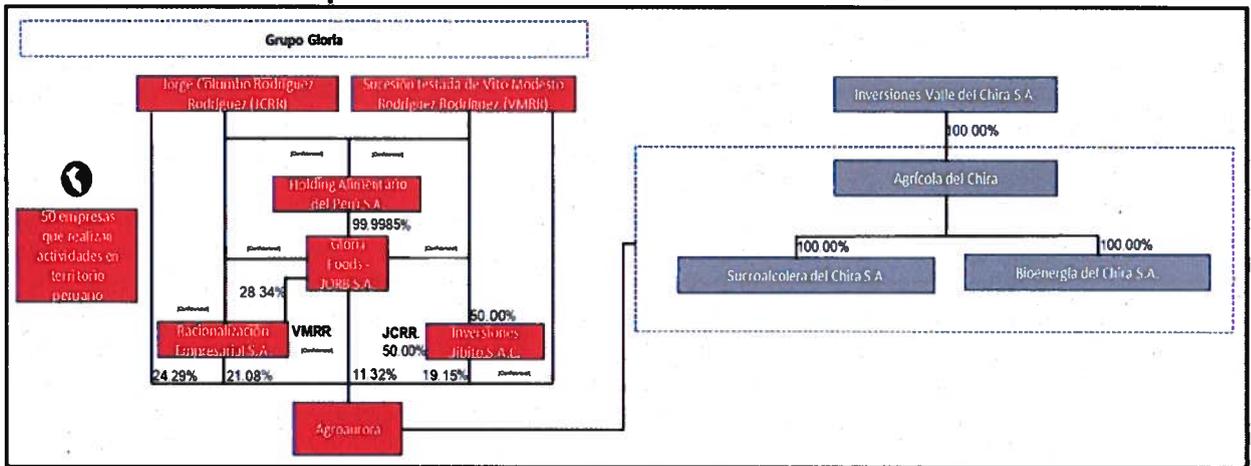
44. La Compañía Objetivo ostenta el control³³ de los siguientes agentes económicos que realizan actividades en el Perú:

- (i) Sucroalcolera del Chira: empresa constituida en el Perú que, según lo indicado en la Solicitud, se dedica a la industrialización, fabricación y comercialización de azúcar, alcohol, etanol y otros derivados de la caña de azúcar.
- (ii) Bioenergía del Chira: empresa peruana que, de acuerdo con lo señalado en la Solicitud, se dedica a la generación de energía a partir de biomasa y a su comercialización (bagazo, hojas y cáscara de arroz).

45. Así, conforme a lo señalado, como consecuencia de la Operación de Concentración la Solicitante adquiriría el control exclusivo de Agrícola del Chira y, de manera indirecta, el control exclusivo de las empresas Sucroalcolera del Chira y Bioenergía del Chira.

46. Sobre la base de lo indicado, la Operación de Concentración puede resumirse gráficamente de la siguiente manera:

Gráfico 1 Operación de Concentración Notificada



Fuente: Solicitud de Autorización y Superintendencia del Mercado de Valores³⁴.
Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia.

III. CUESTIONES EN DISCUSIÓN

³² Información disponible en el siguiente enlace: <https://www.smv.gob.pe/ConsultasPB/temp/Diagrama%20Grupo%20Romero%2022%20de%20agosto%20de%202023.pdf> (Fecha de última consulta: 26 de junio de 2024).

³³ Pues es la titular del 100.00% de las acciones representativas de su capital social. Ver nota al pie 32.

³⁴ Ver notas al pie 24 y 32.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

47. Conforme a los antecedentes expuestos, en la presente resolución corresponderá a esta Comisión:
- (i) Determinar si la Operación de Concentración podría generar una restricción significativa de la competencia en los mercados de: (a) adquisición de caña de azúcar de cañicultores independientes en las regiones de Piura, Lambayeque y La Libertad; y, (b) comercialización de azúcar doméstica en el canal mayorista en el Perú. En caso se determine que la Operación de Concentración no podría producir una restricción significativa de la competencia, corresponderá conceder su autorización.
 - (ii) En caso se verifique que la Operación de Concentración podría generar una restricción significativa de la competencia, determinar si corresponde o no conceder su autorización.

IV. MARCO LEGAL APLICABLE

4.1. Análisis de potenciales efectos en el régimen de control de concentraciones

48. El control de concentraciones opera de modo previo a que se ejecuten los actos de concentración de las empresas involucradas, por tanto, consiste en una evaluación *ex ante* de determinadas operaciones, analizando las consecuencias que generarían en el mercado.
49. De acuerdo con lo establecido en el artículo 7 de la Ley 31112, en el marco de una operación de concentración empresarial, el órgano competente deberá evaluar los potenciales efectos que podría generar la operación con la finalidad de identificar si se produce una restricción significativa de la competencia en los mercados involucrados. Para ello, puede considerar factores como: (i) la estructura del mercado involucrado, (ii) la competencia real o potencial en el mercado, (iii) las barreras legales o de otro tipo para el acceso al mercado, (iv) la creación o fortalecimiento de la posición de dominio, entre otros.
50. Con el objetivo de comprender mejor el análisis que realiza la autoridad de competencia, es oportuno realizar una breve descripción de los tipos de concentraciones y los efectos usualmente analizados por las autoridades de competencia dependiendo del tipo de operación.
51. Las operaciones de concentración empresarial pueden clasificarse en tres categorías: operaciones horizontales, verticales y por conglomerado³⁵. Las agencias de competencia utilizan dicha clasificación al momento de evaluar los efectos restrictivos a la competencia, como se puede observar en diversa jurisprudencia y práctica internacional de reconocidas agencias de competencia como la Dirección General de Competencia de la Unión

³⁵ La literatura económica también emplea una clasificación similar. Al respecto, revisar: CHURCH, Jeffrey, 2004, *The Impact of Vertical and Conglomerate Mergers on Competition*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006, pp. i – ii.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

Europea³⁶, la Autoridad de Competencia y Mercados del Reino Unido³⁷, la Oficina Federal de Competencia de Alemania³⁸, la Comisión Australiana de Competencia y Protección al Consumidor³⁹, la Comisión Nacional de los Mercados y Competencia de España⁴⁰ y la Fiscalía Nacional Económica de Chile⁴¹.

52. Las operaciones horizontales se realizan entre agentes económicos que participan en el mismo mercado de producto o servicio; y, en el mismo mercado geográfico, es decir son operaciones que se realizan entre agentes competidores.
53. En este tipo de operaciones, se evalúa la capacidad del agente resultante de la concentración para subir los precios y reducir la calidad, la producción o la innovación de los bienes o servicios ofertados (efectos unilaterales). Asimismo, se analiza la reducción del número de competidores producto de la concentración y los potenciales efectos de coordinación que pueda generarse entre ellos para limitar la competencia (efectos coordinados)^{42 43}.
54. Por su parte, las operaciones de concentración verticales se realizan entre agentes económicos que se encuentran en distintos niveles de la cadena de valor de un bien o servicio.
55. En estos casos, los posibles efectos a la competencia vienen dados por la posibilidad de que el agente concentrado cree limitaciones a la entrada o permanencia de otros agentes económicos (cierre de mercado), negándoles el acceso a insumos esenciales o aumentándoles los costos, así como restringiendo la base de clientes (efectos unilaterales).

³⁶ Comisión Europea (2004) *Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas (2004/C 31/03)*.

Comisión Europea (2008) *Directrices para la evaluación de las concentraciones no horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas (2008/C 265/07)*.

³⁷ Competition and Market Authority (2021) *Merger Assessment Guidelines*, Secciones 4 y 6.

³⁸ Bundeskartellamt (2012) *Guidance on Substantive Merger Control*, Capítulos C y D.

³⁹ Australian Competition and Consumer Commission (2017) *Merger Guidelines*, numeral 1.13.

⁴⁰ Conforme a lo señalado en el artículo 56 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (BOE-A-2007-12946), y la Comunicación de la Nacional de los Mercados y la Competencia - CNMC del 21 de octubre de 2015 sobre los supuestos a los que resulta de aplicación el formulario abreviado previsto en el artículo 56 de la Ley 15-2007.

⁴¹ Fiscalía Nacional Económica (2017) *Guía de Competencia*, p. 7.

Asimismo, resulta aplicable la Guía para el análisis de operaciones de concentración horizontal elaborada por la Fiscalía Nacional Económica en el año 2021.

⁴² ICN (2006) *Merger Guidelines Workbook*, p.11.

⁴³ Conforme a lo señalado en la nota al pie 90 de la Resolución de Fase 1, las guías para la evaluación de operaciones de concentración horizontales de diversas agencias de competencia a nivel comparado también se refieren a la importancia de que se evalúe aquellas concentraciones que puedan crear, incrementar o reforzar el poder de demanda. En línea con lo anterior, diferentes autoridades de competencia han analizado los potenciales efectos restrictivos de la competencia en los mercados de adquisición de insumos involucrados en las operaciones de concentración sujetas a su evaluación, así como el impacto que dichas potenciales restricciones tendrían sobre los consumidores finales de los productos elaborados con los insumos en cuestión. Para mayor detalle, ver la nota al pie 137 del presente pronunciamiento.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

Otros posibles efectos están vinculados a la posibilidad de que la operación de concentración pueda facilitar la adopción de prácticas coordinadas ya sea porque produzca un cierre de mercado y una reducción de competidores, facilitando la implementación y control de un posible acuerdo; o, facilite el acceso a información confidencial que permite medios de monitoreo de un posible acuerdo y medidas de sanción ante un incumplimiento.

56. Por último, las operaciones por conglomerado son aquellas transacciones realizadas entre agentes que no participan en el mismo mercado (operaciones de concentración horizontales) ni tampoco se encuentran en distintos niveles de la cadena de valor de los bienes y servicios (operaciones de concentración verticales)⁴⁴.
57. Este tipo de operaciones pueden resultar preocupantes en caso permitan que el agente concentrado aproveche su posición dominante en el mercado atando o empaquetando bienes o servicios⁴⁵, restrinja el acceso de competidores al rango o portafolio de bienes o servicios que valoran los consumidores⁴⁶, u obtenga ventajas importantes en los recursos financieros o específicos necesarios para competir en el mercado⁴⁷.

4.2. Decisión final sobre la solicitud de autorización de la operación de concentración

58. De conformidad con lo dispuesto en los numerales 7.3 y 7.4 del artículo 7 de la Ley 31112, así como en el numeral 21.9 del artículo 21 de dicha norma⁴⁸, una vez analizados los

⁴⁴ Comisión Europea (2008) *Directrices para la evaluación de las concentraciones no horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas 2008/C 265/07*, numeral 5.

⁴⁵ La atadura puede generar daños en el mercado del bien o servicio atado o en el mercado del bien o servicio que ata. El empaquetamiento puede generar exclusión al reducir la demanda e ingresos de los competidores e incrementar el poder de la empresa concentrada que empaqueta los bienes o servicios.

Al respecto, revisar: CHURCH, Jeffrey, 2004), *The Impact of Vertical and Conglomerate Mergers on Competition*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006, pp. i – ii.

⁴⁶ Entiéndase dichos efectos como aquellos derivados de la preferencia de los consumidores por un competidor que tenga una amplia gama de productos en el mercado.

En: OECD (2001), *Portfolio Effects in Conglomerate Mergers*, DAFFE/COMP (2002), pp. 22-23.

⁴⁷ Bundeskartellamt (2012), *Guidance on Substantive Merger Control*, pp. 61-62

⁴⁸ **Ley 31112, Ley que establece el control previo de operaciones de concentración empresarial**
Artículo 7. Análisis de la operación de concentración empresarial
(...)

7.3 Si en el procedimiento de control previo se determina que la operación de concentración empresarial no produce una restricción significativa de la competencia, el órgano competente autoriza la operación.

7.4 Si en el procedimiento de control previo se determina que la operación de concentración empresarial podría generar una restricción significativa de la competencia, la Comisión puede realizar las siguientes acciones:

a. Autorizar la operación, siempre que los agentes económicos solicitantes demuestren la existencia de eficiencias económicas que compensen los efectos de la posible restricción significativa de la competencia.

b. Autorizar la operación con condiciones destinadas a evitar o mitigar los posibles efectos que pudieran derivarse de la operación de concentración empresarial. Dichas condiciones pueden basarse en los compromisos ofrecidos por los agentes económicos, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 8.

c. No autorizar la operación, cuando los agentes económicos solicitantes no demuestren la existencia de eficiencias económicas que compensen los efectos de la posible restricción significativa de la competencia y no sea posible establecer condiciones destinadas a evitar o mitigar los posibles efectos que pudieran derivarse de la operación de concentración empresarial.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

efectos que podría generar la operación de concentración en el mercado, la Comisión está facultada para:

- (i) Autorizar la operación si determina que no podría producir una restricción significativa en el mercado o si los agentes económicos solicitantes demuestran la existencia de eficiencias económicas que compensen los efectos de la posible restricción significativa de la competencia.
- (ii) Autorizar la operación con condiciones destinadas a evitar o mitigar los posibles efectos que pudieran derivarse de la operación de concentración. Estas condiciones pueden ser establecidas por la propia Comisión o basarse en los compromisos ofrecidos por los agentes económicos solicitantes.
- (iii) Denegar la operación de concentración si los agentes económicos solicitantes no demuestran la existencia de eficiencias económicas que compensen los potenciales efectos identificados y no sea posible establecer condiciones destinadas a evitar o mitigar tales efectos.

59. Cabe destacar que, al momento de elegir el tipo de condición a imponer (que es determinada por la Comisión y puede basarse en los compromisos presentados por los solicitantes), la Comisión deberá tener un enfoque eficaz y proporcional que sea capaz de solucionar los problemas de competencia y, al mismo tiempo, reducir los efectos secundarios no deseados. De este modo, la decisión que adopte la Comisión deberá cumplir con el principio de razonabilidad establecido en la Ley 31112⁴⁹ y en el Texto Único Ordenado de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General, aprobado mediante Decreto Supremo 004-2019-JUS (en adelante, TUO de la Ley 27444)⁵⁰.

Artículo 21. Procedimiento aplicable al trámite de la solicitud de autorización de la operación de concentración empresarial

(...) 21.9 La Comisión analiza la operación de concentración conforme a los criterios establecidos en el artículo 7 y concluye el procedimiento autorizándola, autorizándola con condiciones o no autorizándola, según corresponda.

⁴⁹ **Ley 31112, Ley que aprueba el Control Previo de las Operaciones de Concentración Empresarial**

Artículo 4. Principios del procedimiento de control previo de operaciones de concentración empresarial

En el procedimiento de control previo, la autoridad tiene en cuenta, además de los principios establecidos en el artículo IV del Título Preliminar del Texto Único Ordenado de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General, los siguientes principios:

1. Principio de proporcionalidad: Las decisiones de los órganos competentes, cuando establezcan condiciones, obligaciones de hacer o de no hacer, califiquen infracciones, impongan sanciones o alguna otra medida de restricción de un derecho relativo a la operación de concentración, guardan conformidad con los límites de la facultad atribuida por ley manteniendo la debida proporción entre los medios a emplear y los fines públicos que deba proteger a fin de que respondan a lo estrictamente necesario.

⁵⁰ **Texto Único Ordenado de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General, aprobado mediante Decreto Supremo 004-2019-JUS**

Artículo IV.- Principios del procedimiento administrativo El procedimiento administrativo se sustenta fundamentalmente en los siguientes principios, sin perjuicio de la vigencia de otros principios generales del Derecho Administrativo:

(...) 1.4. Principio de razonabilidad. - Las decisiones de la autoridad administrativa, cuando creen obligaciones, califiquen infracciones, impongan sanciones, o establezcan restricciones a los administrados, deben adaptarse dentro de los límites de la facultad atribuida y manteniendo la debida proporción entre los medios a emplear y los fines públicos que deba tutelar, a fin de que respondan a lo estrictamente necesario para la satisfacción de su cometido.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

V. ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES DE COMPETENCIA

5.1 Mercados que presentaron preocupaciones a la competencia en la Fase 1 del procedimiento

60. La Operación de Concentración consiste en la adquisición del control directo y exclusivo de Agrícola del Chira, así como de sus subsidiarias Sucroalcolera del Chira S.A. y Bioenergía del Chira S.A. (en adelante y de manera conjunta, las Compañías Objetivo y/o Caña Brava), por parte de Agroaurora, empresa que forma parte del denominado Grupo Gloria⁵¹. Por tanto, como consecuencia de la Operación de Concentración las Compañías Objetivo pasarían a formar parte de dicho grupo económico.
61. En la Resolución de Fase 1, la Comisión concluyó que la Operación de Concentración planteaba serias preocupaciones en cuanto a generar efectos restrictivos a la competencia en los siguientes dos (2) mercados:
- (i) Mercado 1: Adquisición de caña de azúcar de cañicultores independientes en las regiones de Piura, Lambayeque y La Libertad.
 - (ii) Mercado 2: Comercialización de azúcar doméstica en el canal mayorista en el Perú.
62. En las siguientes secciones se analizará los dos (2) mercados considerando la información obtenida por la Comisión durante la segunda fase del procedimiento. Ello, con la finalidad de determinar si las preocupaciones sobre la competencia inicialmente identificadas por la Comisión han sido disipadas o si estas se mantienen.

5.1.1. Análisis de los posibles efectos derivados de la Operación de Concentración

a. Mercado 1: Adquisición de caña de azúcar de cañicultores independientes en las regiones de Piura, Lambayeque y La Libertad.

63. En la Resolución de Fase 1 esta Comisión indicó que la Operación de Concentración permitiría al Grupo Gloria ser uno de los principales clientes de los cañicultores independientes de caña de azúcar en Lambayeque.
64. De acuerdo con el referido pronunciamiento, durante la Fase 1 del procedimiento se verificó preliminarmente lo siguiente con relación a dicho mercado:
- Los cañicultores de Lambayeque venden caña de azúcar a empresas azucareras ubicadas en las regiones de Piura, Lambayeque y La Libertad⁵². En efecto, los

⁵¹ Según se ha precisado, el Grupo Gloria es controlado por la Familia Rodríguez Rodríguez y se encuentra conformado por cincuenta (50) empresas que operan en el Perú y que se dedican a diversas actividades económicas, entre las que se encuentran: (i) la producción y comercialización de azúcar y otros productos derivados de la caña de azúcar como etanol y bagazo; (ii) la producción y comercialización de cemento, concreto y cal; (iii) la producción y comercialización de alimentos; (iv) la producción y comercialización de cajas de cartón y productos derivados; y, (v) la producción de energía eléctrica.

⁵² Solicitud presentada el 21 de julio de 2023.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

cañicultores de Lambayeque comercializan caña de azúcar a Caña Brava, ubicada en Piura, así como a empresas del Grupo Gloria ubicadas en Lambayeque⁵³ y La Libertad⁵⁴.

- Asimismo, las empresas del Grupo Gloria y Caña Brava coinciden en adquirir caña de azúcar de los cañicultores de Lambayeque. En ese sentido, los potenciales efectos de la Operación de Concentración se darían respecto de los cañicultores independientes de Lambayeque.
- El mercado de adquisición de caña de azúcar de cañicultores independientes ubicados en las regiones de Piura, Lambayeque y La Libertad es un mercado, al menos, **moderadamente concentrado** y en el que, luego de la Operación de Concentración, el Grupo Gloria poseería más del 40% de participación⁵⁵.
- En esta fase se identificó preliminarmente que existen entre una (1) a cuatro (4) empresas⁵⁶ competidoras en la adquisición de caña de azúcar. Así, se obtuvo un IHH post operación superior a 1500. Por su parte, el cambio en el IHH sería igual a 646⁵⁷. Esto es un **incremento** del índice de concentración superior a 200 puntos dentro de un mercado moderadamente concentrado⁵⁸.
- Otro elemento considerado por la Comisión es que la Operación de Concentración representa la compra de un competidor que venía incrementando su participación en los últimos años. En efecto, Caña Brava pasó de tener una participación de [0%-5%] en el año 2020 a una de [5%-10%] en el año 2022, generando una mayor presión competitiva en la adquisición de caña de azúcar para el Grupo Gloria.

65. En ese sentido, se aprecia que la Operación de Concentración podría eliminar a un

⁵³ Agrolmos S.A.

⁵⁴ Cartavio S.A.A. y Casagrande S.A.A.

⁵⁵ En Fase 1, se estiman las participaciones de mercado a partir de los siguientes datos: (i) se estima el tamaño total del mercado de la caña de azúcar cosechada por terceros para la producción de azúcar. Para ello, al total de caña de azúcar cosechada en el mercado geográfico se le aplica el ratio de 35% (35% de la caña utilizada por las empresas azucareras proviene de terceros, según el Midagri); y, (ii) las compras de caña de azúcar de cada una de las partes de la Operación de Concentración. En el caso que se utilice un ratio de [30%-35%] (según información de Perucaña brindada por la Solicitante), la participación conjunta es del [45%-55%].

Asimismo, se asumió que existen hasta cuatro (4) empresas adicionales a las empresas de Grupo Gloria y Caña Brava que podrían ser clientes de los cañicultores independientes de Lambayeque.

⁵⁶ Asumiendo que existen hasta cuatro (4) empresas demandantes de dicho insumo en estas regiones, tres (3) en Lambayeque: Empresa Agroindustrial Tumán S.A.A., Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A., Agro Pucalá S.A.A.; y una (1) en La Libertad: Agroindustrial Laredo S.A.A.

⁵⁷ Los resultados no varían en el caso se considere para la estimación la suma de caña de azúcar empleada para la producción de azúcar, alcohol y etanol. Considerando este escenario, la participación conjunta sería de [30%-40%], el mercado sería moderadamente concentrado y el cambio en el IHH seguiría siendo superior a los 200 puntos.

⁵⁸ Los Lineamientos para la Calificación y Análisis de las Operaciones de Concentración Empresarial publicados por la Comisión establecen que, en el caso de operaciones de concentración horizontal, se presume que las operaciones que se desarrollen en mercados moderadamente concentrados, es decir, con un índice de concentración entre 1500 y 2500, y en los que la variación de índice es mayor a 200, tendrán mayor probabilidad de generar riesgos a la competencia.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

comprador de caña de azúcar de Lambayeque, por lo que los cañicultores dejarían de beneficiarse de la competencia entre las partes. Lo anterior podría implicar que obtengan precios o condiciones de venta menos favorables por su producción.

66. En atención a lo expuesto, en la primera fase del procedimiento la Comisión concluyó de manera preliminar que existían serias preocupaciones de que la Operación de Concentración pueda generar potenciales efectos restrictivos a la competencia en el mercado objeto de análisis, siendo necesario iniciar la segunda fase de evaluación del procedimiento a fin de analizar con mayor profundidad dichos efectos.

a.1) Argumentos de la Solicitante

67. De manera posterior a la emisión de la Resolución de Fase 1, en sus escritos del 14 de diciembre de 2023⁵⁹ y 3 de enero de 2024⁶⁰, la Solicitante señaló que existen principalmente tres (3) factores que mitigan el riesgo preliminarmente identificado por la Comisión:

(i) **El Grupo Gloria determina los precios de compra de la caña de forma objetiva, utilizando las siguientes dos variables ajenas a su control:**

- Cantidad de azúcar extraíble: las empresas del Grupo Gloria [Confidencial].
- Precio del azúcar: para determinar el pago total que se realizará al cañicultor [Confidencial].

(ii) **Los cañicultores de Lambayeque cuentan con clientes alternativos a las empresas del Grupo Gloria y Caña Brava.** La Solicitante ha señalado tres (3) potenciales compradores: (a) Empresa Azucarera del Norte S.A.C. y (b) Agroindustrial Pomalca S.A.A., ambas ubicadas en Lambayeque; y, (c) Agroindustrial Laredo S.A.A., ubicada en La Libertad. Así, ante un supuesto deterioro en las condiciones de compra de caña de azúcar por parte del Grupo Gloria, los proveedores de caña de azúcar podrían acceder a otros clientes, lo que limitaría la capacidad del grupo económico de la Solicitante para ofrecer precios o condiciones de venta menos favorables a dichos proveedores.

(iii) **Las empresas del Grupo Gloria y Caña Brava tratan, en mayor medida, con proveedores de caña de azúcar que cuentan con poder de negociación, particularmente con acopiadores.** En efecto, de acuerdo con la Solicitante, la menor parte de la caña de azúcar adquirida por las empresas del Grupo Gloria y Caña Brava de terceros proviene de cañicultores, representado solo [0%-5]%⁶¹ del

⁵⁹ En: "8.1. Escrito No. 10 - Propuesta de compromisos (Confidencial)."

⁶⁰ En: "14.1. Segunda Versión de la Propuesta de compromisos (03-01-2024) (Ver. Confidencial)."

⁶¹ Asimismo, en "4.1. Escrito No. 9 - APOYO Consultoría - Escrito co(410542518.1)", presentado el 7 de diciembre de 2023, la Solicitante señaló que:



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

volumen total de caña comprada a terceros en Lambayeque en el período 2020 a 2023, mientras que la mayor parte de la caña adquirida por dichos agentes correspondería a los acopiadores, quienes cuentan con mayor poder de negociación.

68. A continuación, se analizará los argumentos formulados por la Solicitante, considerando la información obtenida a partir de la investigación de mercado realizada durante la segunda fase del presente procedimiento.

- **Sobre el precio de la caña de azúcar**

69. En relación con el primer punto alegado por la Solicitante relativo a la fijación de los precios de la caña de azúcar a partir de variables ajenas al control del Grupo Gloria, de las entrevistas realizadas a los proveedores de dicho insumo⁶² se desprende que la primera variable vinculada con la cantidad de azúcar extraíble (y el peso de la caña de azúcar) es verificada por los propios ingenios⁶³. A manera de ejemplo, se detallan algunos extractos de las entrevistas realizadas a los proveedores:

- ***“Lo que pasa en Chiclayo es que el Grupo Aurora [Grupo Gloria] viene, le compra al agricultor, te lleva el producto y te paga los 3 meses, ese es uno. Como allá es única, no te pagan el precio como debe ser. Se dice que no manejan la transparencia de darte los resultados de laboratorio, mucho menos del peso, no te dejan entrar ni a su balanza, solamente te dicen sabes qué ya llegó tu camión, tiene 30 toneladas, ¿pero dame el precio de tu balanza?, no te lo dan. O sea, muchas cosas malas. (...)”*** Información proporcionada por una de las personas naturales entrevistadas en los minutos 28:25 a 29:14 de la entrevista del 14 de diciembre de 2023.
- ***“El tema del muestreo es muy aparte porque cuando es de Agrolmos [Grupo Gloria], bueno ahora Agrolmos baja o viene a campo a sacar las muestras y llevarlas al laboratorio y lo que es, este, Gloria, pero en el caso de Casa Grande y Cartavio, las muestras lo sacamos con personal nuestro y lo trasladamos hasta fábrica. (...)”*** Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 26:35 a 26:55 de la entrevista del [Confidencial] de diciembre de 2023.
- ***“Sí, sí, y entonces, en Agrícola del Chira todo es transparente, me hacen ver los estudios del laboratorio, me hacen ingresar a sus balanzas, cuál es el tonelaje. Es una empresa transparente. La verdad que yo estoy muy cómodo con el Grupo Romero.”*** Información proporcionada por una de las personas naturales entrevistadas en los minutos 06:31 - 06:51 de la entrevista del 14 de diciembre de 2023.

“(…) Por otro lado, en el caso de Caña Brava [Confidencial] proveedores de caña de azúcar con los que ha contado en Lambayeque en el período 2020-2023 corresponden a cañicultores.”

⁶² Cabe señalar que algunos agentes económicos solicitaron de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva.

⁶³ Los ingenios azucareros realizan un examen de laboratorio de la caña de azúcar para medir el nivel de sacarosa, el cual se mide a través de la polarización.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

- ***“Ya, mi referente a la caña de Lambayeque, bueno, en un inicio, antes de que ocurra todo esto de que bueno, ahorita hay demasiada caña, entonces el precio de la caña ha bajado un montón a diferencia del año pasado por estas fechas. Entonces, como hay mucha caña, ya no se pacta un precio con Gloria. Anteriormente como que tú le ofrecías, ¿no?, tengo tantas toneladas de caña para este mes y tú, tú muestreas, ellos evalúan mediante un preanálisis un mediante un muestreo y dicen, bueno, esta caña tiene tanto de sacarosa, tanto de Pol [sic], podría rendir tanto. (...)”*** Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 12:09 a 12:50 de la entrevista del [Confidencial] de diciembre de 2023.

70. Asimismo, de la revisión de las entrevistas⁶⁴ realizadas se aprecia que, en algunos casos, los ingenios del Grupo Gloria no permitirían que los proveedores de caña verifiquen la determinación de la cantidad de azúcar extraíble y el peso de la caña de azúcar. Así, a manera de ejemplo, los proveedores entrevistados también realizaron las siguientes afirmaciones:

- ***“Nosotros en Laredo ingresamos la caña y a la semana siguiente nos están pagando sin que vayamos a pedir por a nadie. Eso es lo bueno que tienen, hay un respeto, una mística desde que entramos con la vigilancia y el peso, entramos a ver nuestro peso, el chofer se baja y la hacen pasar ahí y el chofer ve su peso de lo que lleva. En cambio, en Casa Grande no es así.”*** Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 09:55 a 10:14 de la entrevista del [Confidencial] de diciembre de 2023.
- ***“No, en ningún documento. Son guías, no manejan el tema del precio, pero el volumen o las toneladas deberían ir, pero nos regimos a lo que pesa en fábrica. Entonces, no es que lo pesemos en una balanza externa. Lo hemos hecho, sí, pero no concuerdan los pesos. Entonces, no hay forma tampoco de poder uno decir: Oye, mi peso no está, te dicen, bueno, nada, tu balanza no estará calibrada, cosa así. Varía normalmente 2 toneladas a media tonelada.”***⁶⁵ Información proporcionada por la empresa Norterra S.A.C. en los minutos 57:04 a 57:39 de la entrevista del 15 de diciembre de 2023.

71. Adicionalmente, en línea con lo expuesto, de acuerdo con las declaraciones realizadas por el representante de la Asociación Nacional de Defensa del Agricultor Peruano (en adelante, Asosanadap) a un medio de prensa local⁶⁶, los agricultores de caña de azúcar no pueden verificar el valor de las variables relativas a la calidad de la caña de azúcar que determinan el precio que se les paga por dicho insumo, debido a que: (i) no se les permite verificar el peso de la caña de azúcar en balanza; y (ii) no tienen acceso a los resultados de los análisis de laboratorio (para medir el nivel de sacarosa) de la caña de azúcar. Por ende, los

⁶⁴ Cabe señalar que algunos agentes económicos solicitaron de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva.

⁶⁵ En respuesta a la pregunta sobre si los ingenios del Grupo Gloria les proveen información del volumen de la caña vendida en algún documento.

⁶⁶ Publicado el 13 de febrero de 2024 en el Diario Correo: “Cañicultores exigen al “Grupo Gloria ser más consiente con el agricultor, que nos pague un precio justo.” Disponible en: <https://diariocorreo.pe/edicion/lambayeque/canicultores-exigen-al-grupo-gloria-ser-mas-consiente-con-el-agricultor-que-nos-pague-un-precio-justo-noticia/>. (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

proveedores de caña terminan aceptando el peso y la calidad (nivel de sacarosa) del referido insumo determinado por los ingenios del Grupo Gloria.

72. Sobre este último aspecto, en el escrito presentado el 22 de mayo de 2024, la Solicitante cuestionó la veracidad de las declaraciones realizadas por el representante de la Asosanadap; sin embargo, cabe destacar que las referidas declaraciones coinciden con lo señalado por los proveedores de caña de azúcar entrevistados como parte de la investigación de mercado⁶⁷. En ese sentido, para sustentar dicha afirmación no solo se ha considerado las declaraciones realizadas por la Asosanadap sino que se han valorado diversos elementos probatorios que, además, coinciden entre sí.
73. Por otro lado, en relación con la segunda variable vinculada con el precio del azúcar de los ingenios, de la investigación de mercado se desprende que el precio del azúcar doméstica en el mercado nacional es influenciado de manera importante por los precios que fija el Grupo Gloria respecto del azúcar comercializada bajo sus marcas^{68 69}.

⁶⁷ Ver los numerales 69 y 70 del presente pronunciamiento.

⁶⁸ Los agentes entrevistados y consultados como parte de la investigación de mercado (entre los que se encuentran clientes de los ingenios del Grupo Gloria) señalaron que las marcas del Grupo Gloria tienen una gran participación de mercado, y agrupan la mayoría de las marcas del mercado, por lo que son referentes en la fijación de precios del mercado. A manera de ejemplo, se citan las siguientes declaraciones:

- *"Es cierto que el Grupo Gloria hoy tiene una posición dominante en el mercado. Actualmente, el Grupo Gloria cuenta con el 58% o quizás el 60% del mercado en cuanto a producción de azúcar. Literalmente es el que maneja el precio. Dice cuando el precio sube, cuando el precio baja."* Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 03:45 a 04:20 de la entrevista del [Confidencial] de enero de 2024. (cabe precisar que dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).
- *"En nuestra opinión, no existen dificultades para comprar azúcar sea nacional o importada, sin embargo, pensamos que la producción de azúcar en el Perú está demasiado concentrada. Está concentrada en el Grupo Gloria y ellos ponen el precio en el mercado."* Información proporcionada por la empresa Importadora Misti S.A.C., en su escrito del 22 de diciembre de 2023 en respuesta a la Carta 1534-2024/DLC-INDECOPI.
- *"¡Claro! por supuesto, El Grupo Gloria ya concentran el 58% del mercado de consumo e industria, tiene una posición de dominio del mercado, el grupo Gloria decide cuando sube y baja los precios sin consultar, te puede hacer perder dinero y hasta desaparecerte del mercado por durante el 2do Gobierno de Alan García compadre de los Rodríguez Banda bajaron las acciones de las cooperativas azucareras y lo hizo poderoso en Azúcar."* Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en su escrito del [Confidencial] de diciembre de 2023 en respuesta a la Carta [Confidencial]-2024/DLC-INDECOPI.
- *"A la fecha sufrimos las CONDICIONES ABUSIBAS de VENTA, como único PRODUCTOR de AZUCAR no quisiéramos imaginar, cuanto más sumaría sus CONDICIONES. Ejemplo: El grupo GLORIA – COAZUCAR, tienen puntos de Venta y Almacenes en CUZCO, AREQUIPA, MOQUEGUA, HUANCAYO, ICA, LIMA-ATE, TRUJILLO, LA LIBETAD, donde almacenan el AZUCAR BLANCA Y RUBIA, para especular los precios, ya sea para el alza o para la subida[sic]."* Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en su escrito del [Confidencial] de enero de 2024 en respuesta a la Carta [Confidencial]-2023/DLC-INDECOPI.
- *"La mayor preocupación es que ya casi estamos frente a un Monopolio en el negocio del azúcar, si actualmente el GRUPO GLORIA controla los PRECIOS también limitaría la producción de las distintas variedades para manejar la DEMANDA EN EL MERCADO. Mas aun manipula los precios cuando conoce que ha ingresado mayor cantidad de azúcar importada, esto con la finalidad de no tener competencia. El Grupo Gloria, opera de manera integrada desde el cultivo de la caña de azúcar hasta la distribución y comercialización del azúcar y sus derivados, tienen el control de toda la cadena productiva. Es por ello que su posición de dominio en el mercado, su capacidad de distribución y la característica del producto le permite manejar a su antojo el precio del azúcar, que está muy por encima de los precios internacionales. En este mercado del azúcar, no hay libre competencia. NO ESTAMOS DEACUERDO QUE SE CONCENTRE EL PODER el Estado debería combatir este tipo de abuso y facilitar la libre competencia. Tal como lo señala las leyes [sic]."* Información proporcionada por la empresa Negociaciones Kyrios E.I.R.L. en su escrito del 1 de febrero de 2024 en respuesta a la Carta 109-2024/DLC-INDECOPI.

⁶⁹ Las declaraciones de los agentes mayoristas que fueron obtenidas como parte de la investigación de mercado coinciden con los resultados del test de causalidad a lo Granger realizado durante la Fase 2 del procedimiento, los cuales indican que los precios



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

74. Por tanto, de los elementos de juicio analizados se aprecia que, contrariamente a lo alegado por la Solicitante, las variables relativas a la cantidad de azúcar extraíble y al precio de venta del azúcar que inciden en el precio pagado por la caña de azúcar, no son ajenas al control de los ingenios del Grupo Gloria. De lo anterior se desprende que dicho agente económico sí determina el precio que paga por la caña de azúcar de terceros.
75. En efecto, en las entrevistas realizadas a proveedores de caña que tienen como clientes a Caña Brava y a empresas del Grupo Gloria, se ha indicado que los precios de la caña de azúcar son fijados por dicho agente económico, pues no existen otras empresas azucareras en Lambayeque que tengan los mismos niveles de producción⁷⁰.
- **Sobre los compradores alternativos de caña de azúcar**
76. Respecto del segundo argumento alegado por la Solicitante relativo a la existencia de compradores alternativos para la caña de azúcar proveniente de Lambayeque, se ha verificado que estos agentes económicos han dejado de operar y/o no tienen la capacidad de ser un competidor efectivo en el mercado de compra de caña.
77. Sobre el particular, de acuerdo con información remitida por el Ministerio de Desarrollo Agrario (en adelante Midagri)⁷¹, Empresa Agroindustrial Tumán S.A.A. y Agro Pucalá S.A.A. no se encuentran activas en la producción de azúcar. En particular, el Midagri indica que Empresa Agroindustrial Tumán S.A.A. no reporta información desde el año 2018, mientras que Agro Pucalá S.A.A. no lo hace desde febrero de 2022.
78. En línea con ello, el representante de Asosanadap indicó que en el departamento de Lambayeque no existen otros ingenios y el único cliente ubicado en dicha región que tienen los cañicultores independientes son las empresas del Grupo Gloria. Esto debido a que empresas como Empresa Agroindustrial Tumán S.A.A. y Agro Pucalá S.A.A. se encuentran en bancarrota⁷². Si bien en el escrito presentado el 22 de mayo de 2024 la Solicitante puso en cuestión la veracidad de las declaraciones del representante de la Asosanadap, esta información coincide con los datos del Midagri y también fue confirmada a partir de las entrevistas realizadas a cañicultores independientes como parte de la investigación de mercado, pues estos indicaron que Empresa Agroindustrial Tumán S.A.A. y Agro Pucalá

de las marcas de azúcar del Grupo Gloria causarían los precios de las otras marcas de azúcar que se comercializan en el mercado nacional. Al respecto, ver los numerales 69 a 72 del presente pronunciamiento.

⁷⁰ A modo de ejemplo, se cita la siguiente declaración de uno de los proveedores de caña de azúcar:

- "Diríamos que estamos avalados al precio que maneja el Grupo Gloria, en realidad, porque ellos son los mayoristas acá que se dedican a comprar caña, ¿no? Por más que uno quiera aumentar un poco el precio no se puede, ya que el mercado lo dominan ellos, netamente ellos." Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 11:35 a 11:51 de la entrevista del [Confidencial] de diciembre de 2023.

⁷¹ Información remitida por el Midagri como respuesta al requerimiento de información enviado por Oficio 117-2023/DLC-INDECOPI del 26 de octubre de 2023.

⁷² Publicado el 13 de febrero de 2024 en el Diario Correo: "Cañicultores exigen al "Grupo Gloria ser más consiente con el agricultor, que nos pague un precio justo." Disponible en: <https://diariocorreo.pe/edicion/lambayeque/canicultores-exigen-al-grupo-gloria-ser-mas-consiente-con-el-agricultor-que-nos-pague-un-precio-justo-noticia/>. (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

S.A.A. no funcionan desde hace unos tres (3) años; mientras que Agroindustrial Pomalca S.A.A. posee su propia caña y no adquiere caña de azúcar de terceros independientes⁷³.

79. En efecto, Agroindustrial Pomalca S.A.A. ha señalado que [Confidencial]⁷⁴ sino que [Confidencial]⁷⁵, lo que no generaría la misma presión competitiva que la compra de caña de azúcar de los cañicultores independientes, al no existir una transacción monetaria.

80. Asimismo, los agentes entrevistados señalaron que Agroindustrial Pomalca S.A.A. contaría con poca capacidad de molienda para la caña adquirida de terceros. A modo de ejemplo, algunos de dichos agentes indicaron lo siguiente con relación a dicho ingenio⁷⁶:

- *"(...) porque Pomalca solamente te muele 3000 toneladas diarias, el Valle necesita pues moler por lo menos 7000 toneladas diarias para poder cubrir todo el abastecimiento de caña que tenemos acá en el Valle."* Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 08:29 a 08:42 de la entrevista del [Confidencial] de diciembre de 2023.
- *"(...) ellos también han sembrado bastante, así la caña de terceros, de los acopiadores o sembradores recibe solamente 200, 300 toneladas o 500 por día máximo. No reciben más. Entonces no tienen misma capacidad de recibir la caña."* Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 23:08 a 23:22 de la entrevista del [Confidencial] de diciembre de 2023.
- *"Pomalca muele, pero muele poco."* Información proporcionada por la empresa Norterra S.A.C. en los minutos 26:19 a 26:21 de la entrevista del 15 de diciembre de 2023.
- *"Como le digo, en Pomalca, en Chiclayo, el grupo Oviedo tiene su propio campo, siembran ellos y está cosechando."* Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 58:35 a 58:41 de la entrevista del [Confidencial] de diciembre de 2023.

81. De hecho, de la información que obra en el expediente, se observa que la molienda anual

⁷³ De acuerdo con lo señalado por uno de los agentes entrevistados, la empresa realiza el servicio de maquila. Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 13:45 a 14:21 de la entrevista del [Confidencial] de diciembre de 2023.

Adicionalmente, de la información remitida por Pomalca, se observa que para el periodo 2020 - 2022, el servicio de molienda corresponde al [Confidencial] de la caña total procesada por dicho ingenio. Información obtenida "CARTA N°552-2023-GG-PO", presentado el 19 de diciembre de 2023.

⁷⁴ Como respuesta al requerimiento de información de la Carta N° 1507-2023/DLC-INDECOPI. Respuesta presentada el 20 de diciembre de 2023.

⁷⁵ En la entrevista del [Confidencial] de mayo de 2024, la empresa ha indicado que [Confidencial].

⁷⁶ Cabe precisar que dichos agentes económicos solicitaron de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva.



realizada por las empresas del Grupo Gloria⁷⁷ que adquieren caña de Lambayeque representa [Confidencial]⁷⁸ la capacidad de molienda anual de Agroindustrial Pomalca S.A.A.⁷⁹, lo que resulta coherente con las afirmaciones realizadas por los agentes entrevistados.

82. De otro lado, respecto de la Empresa Azucarera del Norte S.A.C., los terceros entrevistados señalaron que es una empresa pequeña y no tiene una capacidad de molienda comparable a la de las empresas del Grupo Gloria o a la de las empresas de la región que se encuentran inactivas. A modo de ejemplo, algunos de estos agentes indicaron lo siguiente con relación a dicho ingenio⁸⁰:

- “(...) Sí, pero muele muy poco, solamente su caña de ellos y alguna caña de agricultores. Es una fábrica chiquitita.” Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 35:25 a 35:30 de la entrevista del [Confidencial] de diciembre de 2023.
- “(...) Muele poco, no sé cuánto molerá 300 toneladas, 400, 500, tal vez, pero no, no tiene la misma capacidad de molienda y opción para poder vender.” Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 23:27 a 23:36 de la entrevista del [Confidencial] de diciembre de 2023.
- “(...) la pequeña fábrica de Ferreñafe que muele 500 o 600 toneladas al día, que es insignificante para el departamento.” Información proporcionada por el agente [Confidencial] en los minutos 03:43 a 03:51 de la entrevista del [Confidencial] de diciembre de 2023.
- “(...) una fábrica pequeña que muele unas 500 toneladas al día. Entonces es muy poco para toda el área que tiene el Valle.” Información proporcionada por la empresa Norterra S.A.C. en los minutos 26:22 a 26:26 de la entrevista del 15 de diciembre de 2023.
- “(...) Y hay otro ingenio, que está cerca entre Chiclayo y Ferreñafe, tiene poca capacidad de molienda. Seguramente siembran, compran, pero no pueden moler mucho.” Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 58:42 a 58:53 de la entrevista del [Confidencial] de diciembre de 2023.

⁷⁷ Se considera el promedio de la molienda anual del periodo 2020 - 2022 de las empresas del Grupo Gloria que adquieren caña de azúcar de Lambayeque (Casagrande, Cartavio, ambas en La Libertad; y Agrolmos en Lambayeque). Así, se tiene que la molienda promedio anual de Casagrande es [2 000 000 – 2 500 000] toneladas métricas, de Cartavio [1 000 000 – 1 500 000] y la de Agrolmos [1 000 000 – 1 500 000]. La suma de esta molienda es igual a [4 500 000 – 5 000 000] toneladas métricas.

En “Anexos - RFI Fase 2” pestaña “Pregunta 19” presentado el 17 de noviembre de 2023.

⁷⁸ Cabe resaltar que esta estimación resulta en una subestimación debido a que no se considera la capacidad de molienda de las empresas del Grupo Gloria sino la molienda realizada.

⁷⁹ La capacidad anual de molienda de Agroindustrial Pomalca S.A.A. es de [Confidencial] toneladas métricas. En “CARTA N°552-2023-GG-PO”, presentado el 19 de diciembre de 2023.

⁸⁰ Cabe precisar que algunos agentes económicos solicitaron de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

83. Respecto de Agroindustrial Laredo S.A.A., este ingenio ha indicado que no adquiere caña de azúcar de cañicultores ubicados en Lambayeque⁸¹, pues la máxima distancia de la cual comprarían caña de azúcar de terceros es de 100 km⁸²; sin embargo, Lambayeque se ubica a más de 200 km. de sus instalaciones. En efecto, de acuerdo con la información de la Solicitante⁸³, de los principales distritos de Lambayeque en donde se cultiva caña de azúcar (Cayaltí, Chongoyape, Capote, Batán Grande, Ferreñafe y Lambayeque⁸⁴), Cayaltí es el distrito más cercano a Agroindustrial Laredo S.A.A. y se ubica a [200-250] km de dicho ingenio.
84. Adicionalmente, dado que dicho ingenio se ubica en la región de La Libertad, se encuentra a una mayor distancia de los cañicultores de Lambayeque que las empresas del Grupo Gloria (Casa Grande y Cartavio) ubicadas en la misma región. Así, en el Gráfico 2 se aprecia que Cartavio y Casa Grande se ubican a menor distancia de la región de Lambayeque que Agroindustrial Laredo S.A.A. Efectivamente, como se ha señalado, el distrito de Cayaltí en Lambayeque, el más cercano a La Libertad, se ubica a una distancia de [Confidencial]; mientras que, [Confidencial] de distancia de dicho distrito.

[Continúa en la siguiente página]

⁸¹ Agroindustrial Laredo S.A.A. señala que únicamente ha adquirido caña de azúcar de Lambayeque de manera extraordinaria y que los productores de caña asumen los sobrecostos del flete. Estas compras representan menos del [0-5]% de sus compras totales. Respuesta al requerimiento de información de la Carta N° 1505-2023/DLC-INDECOPI. Respuesta presentada el 12 de enero de 2024.

⁸² Como respuesta al requerimiento de información de la Carta N° 1505-2023/DLC-INDECOPI. Respuesta presentada el 12 de enero de 2024.

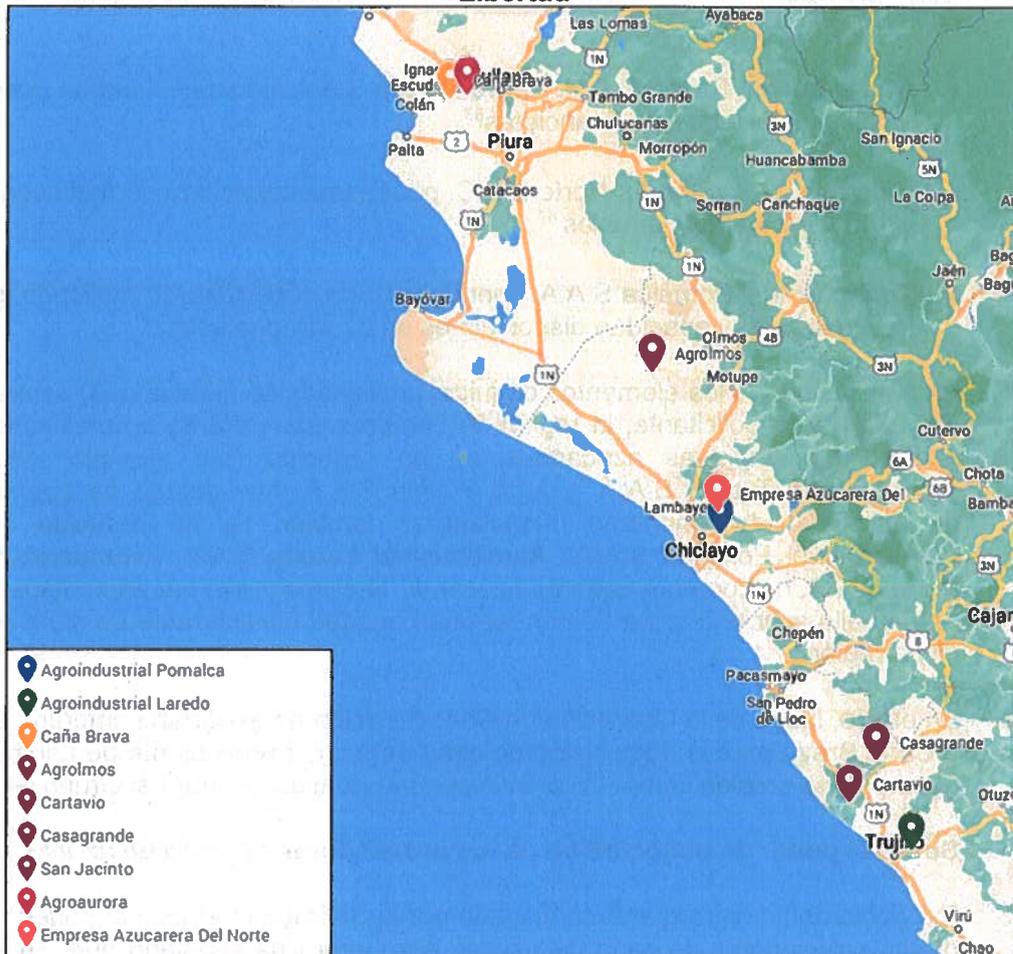
⁸³ De acuerdo con la Solicitante, Cayaltí tiene una distancia de [200 – 250] km. de Agroindustrial Laredo S.A.A., seguido de Capote ([200 – 250] km.), Lambayeque ([200 – 250] km.), Ferreñafe ([200 – 250] km.), Chongoyape ([250-300] km.), y Batán Grande ([250-300] km.).

En "APOYO Consultoría - Absolución al pedido en Fase 2 (Versión Confidencial)", presentado el 17 de noviembre de 2023 y en "8.1. Escrito No. 10 - Propuesta de compromisos (Confidencial)" presentado el 14 de diciembre de 2023.

⁸⁴ En "APOYO Consultoría - Absolución al pedido en Fase 2 (Versión Confidencial)", presentado el 17 de noviembre de 2023 y en "8.1. Escrito No. 10 - Propuesta de compromisos (Confidencial)" presentado el 14 de diciembre de 2023.



Gráfico 2
Ubicación de las empresas azucareras en las regiones de Piura, Lambayeque y La Libertad



Nota: Cabe resaltar que Agroaurora S.A.C. (empresa del Grupo Gloria) se ubica en la región de Piura. La empresa se dedica a la producción de etanol pero cuenta con terrenos dedicados a la producción de caña de azúcar.

Fuente: My Maps de Google.

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia.

85. De hecho, en línea con lo anterior, los proveedores entrevistados señalaron que, en el caso de Agroidustrial Laredo S.A.A., no han tenido acercamientos con esta empresa porque la distancia para llegar a sus instalaciones es mayor, y no les resulta rentable⁸⁵.

⁸⁵ A modo de ejemplo, ante la consulta sobre si su representada había vendido caña de azúcar a la empresa Agroidustrial Laredo S.A.A., los proveedores entrevistados señalaron lo siguiente:

- "Esta mucho más lejos que para el otro. Incluso, por ejemplo, para [Confidencial], o sea, los que estamos en Lambayeque, el que está más cerca es Cartavio o Casa Grande, ¿no? Cartavio está más lejos después casa grande y después laredo ya mucho más lejos para los de Lambayeque o de la zona de acá. Ya pues, por no, digamos, por no perder más, el sembrador ya lo vende." Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 23:02 a 23:42 de la entrevista del [Confidencial] de diciembre de 2023 (dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

86. Cabe añadir que, durante la segunda fase del procedimiento, la propia Solicitante ha indicado lo siguiente respecto de los supuestos compradores de caña alternativos ubicados en la región Lambayeque:
- Agroindustrial Tumán S.A.A. y Agro Pucalá S.A.A. no se encuentran operativos debido a dificultades legales y financieras⁸⁶.
 - Empresa Azucarera del Norte S.A.C. posee una capacidad de molienda entre 130 mil y 180 mil toneladas anuales⁸⁷.
 - Agroindustrial Pomalca S.A.A. cuenta con una capacidad de molienda igual a 909 mil toneladas y su capacidad disponible es de 27 mil toneladas⁸⁸.
87. En conclusión, de los elementos de juicio analizados se aprecia que, contrariamente a lo alegado por la Solicitante, la región de Lambayeque enfrenta un escenario en donde el número de empresas azucareras se ha reducido (por ejemplo, empresas como Agroindustrial Tumán S.A.A. y Agro Pucalá S.A.A. han dejado de operar) y donde la disponibilidad de empresas maquiladoras también se ha reducido debido a que Agroindustrial Pomalca S.A.A., Agroindustrial Laredo S.A.A. y Empresa Azucarera del Norte S.A.C. no compran caña de azúcar de terceros y si lo hacen no tienen la capacidad de maquila suficiente para demandar una cantidad considerable de caña proveniente de dicha región.
88. En efecto, luego de la Operación de Concentración no existirían compradores alternativos a Caña Brava para la adquisición de caña de azúcar proveniente de Lambayeque que le generen una presión competitiva en la compra de dicho insumo al Grupo Gloria.
- **Sobre el poder de negociación de los proveedores de caña de azúcar**
89. Respecto del tercer argumento alegado por la Solicitante relativo al poder de negociación de los proveedores de caña de azúcar, Agroaurora ha señalado que, en el caso de las empresas del Grupo Gloria y Caña Brava, la menor parte de la caña adquirida de terceros

- *"Sí, hay algunas personas que les venden, nosotros no, no hemos tenido oportunidad porque nuestros campos están un poco más distantes, entonces a veces no llegan hasta esa zona, ¿no? (...) No, no necesariamente, pero Laredo llega hasta cierta zona y Agrícola del Chira, sí compra caña hacia las zonas donde nosotros estamos."* Información proporcionada por el agente [Confidencial], en los minutos 12:52 a 13:25 de la entrevista del [Confidencial] de diciembre de 2023 (dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).

⁸⁶ En: "6.1. AURORA - Escrito N 23 (Respuesta RFI) (versión confidencial)" presentado el 11 de junio de 2024.

⁸⁷ En: "6.1. AURORA - Escrito N 23 (Respuesta RFI) (versión confidencial)" presentado el 11 de junio de 2024. La Solicitante indica que esta información es obtenida de Molinero, P.A. (2015). Auditoría Ambiental en la Industria Azucarera. Caso Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.

⁸⁸ En: "6.1. AURORA - Escrito N 23 (Respuesta RFI) (versión confidencial)" presentado el 11 de junio de 2024. La Solicitante indica que esta información es obtenida de Molinero, P.A. (2015). Auditoría Ambiental en la Industria Azucarera. Caso Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

proviene de cañicultores⁸⁹ pues sus principales proveedores serían acopiadores de caña⁹⁰. Sin perjuicio de lo anterior, la Solicitante indica que tanto los acopiadores como los cañicultores cuentan con poder de negociación.

90. Sobre el particular, los cañicultores entrevistados como parte de la investigación de mercado indicaron que no tienen poder de negociación. Al respecto, manifiestan no tener clientes distintos al Grupo Gloria y a Caña Brava, por lo que ante el riesgo de perder su cosecha de caña de azúcar (pues luego de la cosecha, conforme pasa el tiempo la caña de azúcar se seca y pierde su valor), prefieren aceptar los precios ofrecidos por los ingenios del Grupo Gloria.
91. En la misma línea, los acopiadores entrevistados indicaron que no negocian el precio de la caña de azúcar, solo aceptan el precio que les imponen las empresas azucareras ya que sus ganancias no se ven afectadas por el menor precio que reciben por la caña⁹¹. Al respecto, es importante notar que, de acuerdo con las entrevistas realizadas, los acopiadores se encargan de la comercialización de la caña de azúcar, por lo cual reciben un margen de estas ventas⁹². En ese sentido, los acopiadores indican que los únicos afectados por un menor precio son los cañicultores.
92. A modo de ejemplo, los proveedores de caña de azúcar entrevistados indican lo siguiente sobre la negociación del precio de la caña⁹³:
- ***“Diríamos que estamos avalados al precio que maneja el Grupo Gloria, en realidad, porque ellos son los mayoristas acá que se dedican a comprar caña, ¿no? Por más***

⁸⁹ La Solicitante señala que solo el [0%-5%] del volumen de caña comprado a terceros en Lambayeque en el período 2020-2023 corresponde a cañicultores. Asimismo, en “4.1. Escrito No. 9 - APOYO Consultoría - Escrito co(410542518.1)”, presentado el 7 de diciembre de 2023, señala que:

“(…) Por otro lado, en el caso de Caña Brava [Confidencial] de caña de azúcar con los que ha contado en Lambayeque en el período 2020-2023 corresponden a cañicultores.”

⁹⁰ Según lo señalado por la Solicitante en el documento denominado “4.1. Escrito No. 9 - APOYO Consultoría - Escrito co(410542518.1)”, presentado el 7 de diciembre de 2023, se trataría de proveedores que cuentan con poder de negociación frente a los ingenios.

⁹¹ A modo de ejemplo, la empresa Inversiones y Negocios Agrícolas en los minutos 12:47 a 13:19 de la entrevista del 13 de diciembre de 2023, indicó lo siguiente: *“Semanal, nos informan semanal, semanal, a veces quincenal, por ejemplo, acá con Gloria, Gloria, mientras no dice nada, pues manejamos el mismo precio, pero también cuando bajan, lo bajan así cada 20 días, un mes. Dicen ah bajó y nos metemos al ritmo que bajó, pues no, y ya nosotros renegociamos con los sembradores, pues decimos sabes qué, a veces muchas veces nos agarran con caña ya negociada, ¿no? y dice, o sea, por ejemplo, ¿qué negociaba?, hoy día estamos miércoles y yo tengo mi programa para el viernes que voy a meter unas 500 toneladas y ya negocié, por ejemplo, ¿no? Y supongo que mañana me llama la ingeniera de casa. Creo que a la bajó el precio. Uy tengo yo vuelta a llamar a mis, a mis sembradores y a ver qué mira bajo el precio y pues se le va a pagar menos.”*

⁹² A modo de ejemplo, la empresa Inversiones y Negocios Agrícolas en los minutos 33:43 a 34:01 de la entrevista del 13 de diciembre de 2023, cuando se le consultó sobre si poseía alguna preocupación respecto de la Operación de Concentración, indicó lo siguiente: *“Pues si es que va a haber mucho más trabajo para nosotros, yo creo que no debería estar preocupado, ¿no?, porque mi rubro es hacer servicio. Como digo, si la caña bajara a 50, 40, 30, yo siempre voy a tener mi margen de ganancia, siempre. Soy un comprador, ¿no?, negociante. (...) Acá el preocupado debe ser el sembrador. Puede ser que, si hay una, yo sé que van a, quieren abarcar más y pueden dominar el precio, ¿no? Claro, al competir más precio van a, o bien lo bajan o bien lo suben, pero van a, yo creo que van a ser mucho más tentativo, ¿no?, para nosotros como, este, puedo comprar más carros, ¿no?, porque va a haber más caña.”*

⁹³ Cabe precisar que algunos agentes económicos solicitaron de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva.



que uno quiera aumentar un poco el precio no se puede, ya que el mercado lo dominan ellos, netamente ellos.” Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 11:35 a 11:51 de la entrevista del [Confidencial] de diciembre de 2023.

- **“Nos da un precio ellos y si aceptamos ese precio ya lo llevamos, no [sic]. Pero ahorita, por ejemplo, como, digamos, todo es para ellos dicen ‘sabe que esto’ y uno desesperado (porque también se pasa el tiempo de cosecha de caña) dice ‘sabe que, llévalo y ya me pagas al precio que quieras’. Al final es así. Ahorita, como no tengo opción, dice ‘vaya, cosecha, lo llevé tu caña, te recibo, pero después que lo proceso te fijo el precio.”** Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 15:13 a 15:46 de la entrevista del [Confidencial] de diciembre de 2023.
- **“No, no, no podemos reclamar porque no nos recibe la caña así de simple y nosotros necesitamos vender, porque la caña es un producto perecible que tiene que llegar a su periodo vegetativo y cuando hay que cosechar tenemos que cosechar nada más ya.”** Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 58:18 a 58:29 de la entrevista del [Confidencial] de diciembre de 2023.
- **“(…) todos nos preocupa mucho porque sucedería lo mismo que sucede, bueno, que está sucediendo acá, allá, pero en la zona de Chimbote, por ejemplo, yo no pacto ningún precio con Gloria. Simplemente les llevo la caña, lo muelen, lo procesan todo y a la semana me dicen tu caña ha valido tanto de lo que ha valido, descuentas todos los gastos de cosecha y es lo que te queda.”** Información proporcionada por la empresa Norterra S.A.C. en los minutos 1:02:30 a 1:02:56 de la entrevista del 15 de diciembre de 2023.

93. De forma complementaria, se verifica que los datos proporcionados por Agroaurora⁹⁴ respecto de los proveedores de caña de azúcar de Caña Brava provenientes de Lambayeque contradicen lo afirmado por la Solicitante debido a que estos dan cuenta de que más del [50%-60%] de sus proveedores en cada uno de los años del periodo 2021 a 2023 fueron cañicultores independientes.
94. Por tanto, de los elementos de juicio analizados se aprecia que, contrariamente a lo alegado por la Solicitante, los proveedores de caña de azúcar no cuentan con poder de negociación toda vez que los proveedores están atomizados y las afirmaciones de los cañicultores y acopiadores coinciden en que las condiciones comerciales, en particular el precio, son fijadas de manera unilateral por los ingenios del Grupo Gloria.

- Conclusión

95. En resumen, los factores que según la Solicitante mitigarían los riesgos identificados durante la primera fase del procedimiento de control previo no se sostienen sobre los elementos de juicio obtenidos a partir de la investigación de mercado, pues los precios de

⁹⁴ En “Anexo 2 – Estimaciones”, pestaña “Caña” presentada el 17 de noviembre de 2023 y “Anexos – RFI Fase 2”, pestañas: “Pregunta 29.c.GG” y “Pregunta 29.c.CB” presentada el 17 de noviembre de 2023.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

la caña de azúcar se fijan sobre variables que no son ajenas al control del Grupo Gloria, no existen clientes alternativos a Caña Brava que puedan ejercer una presión competitiva en la compra de caña de Lambayeque luego de la Operación de Concentración y los proveedores de caña de azúcar de dicha región no cuentan con poder de negociación.

96. Sin perjuicio de lo expuesto, en la siguiente sección se profundizará en el análisis de los potenciales efectos de la Operación de Concentración considerando la información obtenida a partir la investigación de mercado realizada durante la segunda fase del presente procedimiento de evaluación previa.

a.2) Análisis del potencial riesgo horizontal derivado de la Operación de Concentración

- Análisis Estructural

97. Un primer elemento que permite identificar los posibles efectos unilaterales que una operación de concentración podría generar en un determinado mercado es el análisis de las participaciones de los agentes involucrados. Tal evaluación inicial permitirá dimensionar la relevancia de los agentes involucrados en el mercado analizado.

98. En la Resolución de Fase 1 se presentó la participación de mercado de los agentes económicos que concurren en el Mercado 1 considerando lo siguiente: (i) un mercado geográfico conformado por las regiones de Piura, Lambayeque y La Libertad; (ii) que existirían hasta cuatro (4) compradores adicionales al Grupo Gloria y Caña Brava; y, (iii) que el 35%⁹⁵ de la caña de azúcar empleada como insumo por las azucareras corresponde a cañicultores independientes.

99. Ahora bien, de acuerdo con la información actualizada a partir de la investigación de mercado realizada durante la segunda fase de evaluación, se estiman las participaciones de mercado del Grupo Gloria y Caña Brava entre los años 2020 y 2022, obteniéndose la participación conjunta de las empresas involucradas en la Operación de Concentración:

[Continúa en la siguiente página]

⁹⁵ De acuerdo con el Midagri y Perucaña, entre el 65% y el 70% de la caña de azúcar empleada como insumo proviene de la producción propia de las empresas azucareras.

El Midagri señala que:

"De las hectáreas sembradas con caña corresponde el 65 % a los 10 ingenios azucareros y el 35 % restante a los sembradores particulares."

Disponible en: <https://www.midagri.gob.pe/portal/29-sector-agrario/azucar/243-produccion> (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).

Respecto al dato de Perucaña, dicha información fue proporcionada por la Solicitante en la Solicitud.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

Cuadro 1
Participaciones anuales en el mercado de adquisición de caña de azúcar de cañicultores independientes en las regiones de Piura, Lambayeque y La Libertad (2020-2022)

	2020	2021	2022
Grupo Gloria	[30%-40%]	[20%-30%]	[30%-40%]
Caña Brava	[0%-5%]	[5%-10%]	[5%-10%]
Agroindustrial Pomalca S.A.A.	[1% - 10%]	[10% - 20%]	[10% - 20%]
Agroindustrial Laredo S.A.A.	[20% - 30%]	[20% - 30%]	[20% - 30%]
Otros	[30% - 40%]	[30% - 40%]	[10% - 20%]
Participación conjunta (Grupo Gloria + Caña Brava)	[30%-40%]	[30%-40%]	[40%-05%]
IHH antes de la operación de concentración			>1500
IHH después de la operación de concentración			>2500
Variación del IHH			>200

Notas:

- Se estiman las participaciones de mercado a partir de los siguientes datos: (i) se estima el tamaño total del mercado de la caña de azúcar cosechada por terceros para la producción de azúcar. Para ello, al total de caña de azúcar cosechada en el mercado geográfico se le aplica el ratio de 35% (35% de la caña utilizada por las empresas azucareras proviene de terceros, según el Midagri); y, (ii) las compras de caña de azúcar de cada una de las partes de la Operación de Concentración. En el caso que se utilice un ratio de [30%-35%] (según información de Perucaña brindada por la Solicitante), la participación conjunta es del [[50%-60%].
- Agroindustrial Pomalca S.A.A. [Confidencial].
- En Otros se ha considerado dos (2) posibles situaciones. En primer lugar, que dicha caña es adquirida por Empresa Azucarera del Norte S.A.C., quien de acuerdo con la investigación de mercado, adquiere muy poca cantidad de caña de azúcar y tiene una capacidad de molienda menor a la de Caña Brava y Agroindustrial Pomalca S.A.A. Y, en segundo lugar, que dicha caña incluye tanto la adquirida por Empresa Azucarera del Norte S.A.C. como aquella que no llega a ser adquirida por ninguna empresa azucarera (por ejemplo, al perder su valor como consecuencia del paso del tiempo).

Fuente: Información brindada por la Solicitante, Agroindustrial Pomalca S.A.A., Agroindustrial Laredo S.A.A. y Midagri.

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia.

100. De la información descrita en el Cuadro 1 se confirma que el mercado de adquisición de caña de azúcar de cañicultores independientes de las regiones de Piura, La Libertad y Lambayeque es **moderadamente concentrado** y que, luego de la Operación de Concentración, pasaría a ser un mercado **altamente concentrado** en donde la entidad concentrada podría tener más del 40% de participación. Por su parte, el cambio en el Índice

[Continúa en la siguiente página]



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

de IHH⁹⁶ es igual a 646⁹⁷. Esto es, un **incremento** del índice de concentración superior a 200 puntos dentro de un mercado moderadamente concentrado⁹⁸.

101. Sin perjuicio de lo expuesto, a partir de la investigación de mercado realizada durante la segunda fase del procedimiento la Comisión ha corroborado que el traslape entre el Grupo Gloria y Caña Brava en sus compras de caña de azúcar tiene lugar en Lambayeque, por lo que el análisis de los potenciales efectos restrictivos que podría producir la Operación de Concentración se enfocará en dicha región⁹⁹.

⁹⁶ Cabe señalar que el índice IHH se calcula sumando las cuotas de mercado de cada una de las empresas concurrentes elevadas al cuadrado. Así, por ejemplo, un mercado en el que concurren cuatro agentes A, B, C y D con cuotas de mercado de 40%, 20%, 20% y 20% respectivamente, tiene un Índice IHH de 2800 ($40^2 + 20^2 + 20^2 + 20^2 = 2800$). Este índice proporciona una señal de cuán concentrado es el mercado bajo análisis luego de la operación de concentración. Se considera tanto el valor del IHH después de la operación de concentración como la variación del IHH que se origina como producto de dicha operación, variación que reflejará el cambio en el grado de concentración del mercado.

Dicho criterio es recogido también por otras agencias de competencia en sus guías para la evaluación de operaciones de concentración horizontales, ver, por ejemplo: Horizontal Merger Guidelines, Federal Trade Commission–Department of Justice (2010) y Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontal de Chile, Fiscalía Nacional Económica (2021).

De acuerdo con dichas guías, de presentarse los índices de concentración comprendidos en los siguientes supuestos no existiría preliminarmente un riesgo a la competencia:

- (i) Inferior a un IHH de 1500 (índice expresivo de un mercado no concentrado).
- (ii) Superior a un IHH de 1500 e inferior a un IHH de 2500 (índice expresivo de un mercado moderadamente concentrado), con una variación proyectada del IHH (o Δ IHH) menor a 200; y
- (iii) Superior a un IHH de 2500 (índice expresivo de un mercado altamente concentrado), con una variación proyectada del IHH (o Δ IHH) menor a 100.

⁹⁷ Los resultados no varían en el caso se considere para la estimación la suma de caña de azúcar empleada para la producción de azúcar, alcohol y etanol. Considerando este escenario, la participación conjunta sería de [30%-40%], el mercado sería moderadamente concentrado y el cambio en el IHH seguiría siendo superior a los 200 puntos.

⁹⁸ Los Lineamientos para la Calificación y Análisis de las Operaciones de Concentración Empresarial publicados por la Comisión establecen que, en el caso de operaciones de concentración horizontal, se presume que las operaciones que se desarrollen en mercados moderadamente concentrados, es decir, con un índice de concentración superior a 1500, y en los que la variación de índice es mayor a 200, tendrán mayor probabilidad de generar riesgos a la competencia.

⁹⁹ Al respecto, cabe precisar que las agencias de competencia a nivel comparado han considerado áreas de traslape más reducidas que el mercado geográfico analizado para una evaluación más precisa de los efectos en la competencia de la operación de concentración objeto de análisis.

Por ejemplo, en la investigación relativa a la concentración entre la empresa *Ladbroke's plc* y algunas de las empresas de *Gala Coral Group Limited* la Competition and Markets Authority precisó que, usualmente, las áreas de traslape son más reducidas en extensión que el mercado geográfico relevante y son empleadas como una herramienta para asistir a la autoridad en el análisis de los efectos sobre la competencia derivados de la operación de concentración. En ese sentido, desde un punto de vista conceptual no representan un enfoque alternativo al test del monopolista hipotético, sino que proveen de un punto de partida para la identificación de áreas geográficas locales en las cuales profundizar en el análisis sin necesidad de llegar a una conclusión definitiva sobre los límites del mercado geográfico relevante en cuestión. Dicho enfoque es el adoptado en la referida investigación (Traducción libre de "6.98 (...) Catchment areas will typically be narrower than the relevant geographic market and are used as a tool to assist the CMA's analysis of the competitive effects of the merger, and therefore do not represent an alternative conceptual approach to the hypothetical monopolist test. Rather, they provide a starting point for identifying local areas for further analysis without reaching a firm conclusion on the boundaries of that particular relevant geographic market. This is the framework we have adopted in this case."). Ver en: <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5797818ce5274a27b2000004/ladbroke-s-coral-final-report.pdf> (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024). Dicha metodología de análisis también fue aplicada por dicha autoridad en la decisión relativa a la adquisición de Go Outdoors Topco Limited por parte de JD Sports Fashion Plc. Ver en: <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5937dd12ed915d20fb0001a3/jd-sports-go-outdoors-decision-160517.pdf> (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

102. Al respecto, cabe precisar que la Solicitante¹⁰⁰ ha reconocido que esta región sería la afectada por la Operación de Concentración, pues es en dicha zona geográfica que el Grupo Gloria y Caña Brava compiten en la adquisición de caña de terceros.
103. Ahora bien, respecto de este segmento del mercado, se debe considerar lo que se ha señalado en párrafos anteriores sobre los compradores alternativos de caña de azúcar, esto es, la reducción del número de empresas azucareras por la salida del mercado de empresas como Agroindustrial Tumán S.A.A. y Agro Pucalá S.A.A., que Agroindustrial Pomalca S.A.A. no compra caña de azúcar de terceros independientes¹⁰¹, que Agroindustrial Laredo S.A.A. no adquiere caña de azúcar de Lambayeque¹⁰²; y que Empresa Azucarera del Norte S.A.C. adquiere una cantidad bastante limitada de dicho insumo.
104. Bajo dicho escenario y, considerando únicamente la región Lambayeque, se observa que la empresa concentrada podría tener una participación mayor al 80% de las compras de caña de azúcar en dicha región, tal como se evidencia en el Cuadro 2 a continuación:

[Continúa en la siguiente página]

Este tipo de análisis también fue seguido por la Comisión Europea en el caso relativo a la operación de concentración entre Tata Steel Limited y Thyssenkrupp AG (Caso M.8713 – TATA STEEL / THYSSENKRUPP / JV) Ver en: https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases1/20214/m8713_5752_3.pdf (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).

¹⁰⁰ La Solicitante señala lo siguiente:

"En primer lugar, tal como ha sido discutido y aceptado por la Dirección, la potencial afectación que plantea la Resolución de Fase 1 se acota a los proveedores de caña de Lambayeque. Así pues, existe una diferencia entre el mercado involucrado y el mercado potencialmente afectado. Esto se debe a que el mercado involucrado comprende a las tres regiones, en la medida que los proveedores de todas ellas abastecen de caña a los ingenios de Caña Brava y Grupo Gloria. Sin embargo, es solo en Lambayeque que actualmente existen proveedores (cañicultores y acopiadores) que venden caña de azúcar tanto a Caña Brava como al Grupo Gloria (sin perjuicio de que también cuentan con otros potenciales clientes); mientras que, en otras regiones, solo una de las partes es compradora de caña. Es decir, el mayor poder de compra que tendría el Grupo Gloria a raíz de la Operación únicamente tendría el potencial de afectar a los proveedores de caña de Lambayeque."

En "8.1. Escrito No. 10 - Propuesta de compromisos (Confidencial)" presentado el 14 de diciembre de 2023.

¹⁰¹ Agroindustrial Pomalca S.A.A. [Confidencial].

¹⁰² Agroindustrial Laredo S.A.A. señala que únicamente ha adquirido caña de azúcar de Lambayeque de manera extraordinaria y que los productores de caña asumen los sobrecostos del flete. Estas compras representan menos del [0%-5%] de sus compras totales. Respuesta al requerimiento de información de la Carta N° 1505-2023/DLC-INDECOPI. Respuesta presentada el 12 de enero de 2024.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

Cuadro 2
Participaciones anuales en el mercado de adquisición de caña de azúcar de cañicultores independientes en la región de Lambayeque (2020-2023)

Empresa	2020	2021	2022	2023
Grupo Gloria	[40%-50%]	[30%-40%]	[40%-50%]	[60%-70%]
Caña Brava	[15%-20%]	[20%-30%]	[20%-30%]	[15%-20%]
Participación conjunta (Grupo Gloria + Caña Brava)	[60%-70%]	[60%-70%]	[60%-70%]	[80%-90%]
Agroindustrial Pomalca S.A.A.	[30% - 40%]	[30% - 40%]	[30% - 40%]	[10% - 20%]
Agroindustrial Laredo S.A.A.	-	-	[1% - 5%]	[1% - 5%]
Empresa Azucarera del Norte S.A.C.	2.18%	1.96%	1.52%	1.91%
IHH antes de la operación de concentración				4 394
IHH después de la operación de concentración				6 827
Variación del IHH				2 433

Notas:

- Se estima que el tamaño total del mercado de la caña de azúcar cosechada por terceros para la producción de azúcar es igual a la sumatoria de:
 - a) la cantidad de caña de azúcar adquirida por el Grupo Gloria proveniente de Lambayeque (información hasta octubre de 2023),
 - b) la cantidad adquirida por Caña Brava,
 - c) la cantidad de caña molida por Agroindustrial Pomalca S.A.A. como parte del servicio de molienda (información hasta noviembre de 2023),
 - d) la cantidad adquirida por Agroindustrial Laredo S.A.A.; y,
 - e) la estimación de la caña adquirida por Empresa Azucarera del Norte S.A.C. A partir de información de producción de azúcar del Midagri de los años 2020 y 2021, y de la información de la Solicitante (en promedio se extrae [0-0.5] toneladas de azúcar por cada tonelada de caña)¹⁰³, se ha estimado la cantidad adquirida de caña de azúcar, y de manera conservadora, se ha considerado que la cantidad adquirida por la empresa durante los años 2022 y 2023 equivale al promedio de la cantidad adquirida estimada durante los años 2020 y 2021.
- Agroindustrial Pomalca S.A.A. [Confidencial].
- Agroindustrial Laredo S.A.A. únicamente adquiere caña de azúcar de Lambayeque de manera extraordinaria, en estos casos, los productores de caña asumen el sobrecosto del flete.
- De acuerdo con la investigación de mercado, Empresa Azucarera del Norte S.A.C. no ejercería presión competitiva relevante en el mercado de adquisición de caña de azúcar de Lambayeque debido a que posee una baja capacidad de molienda.

Fuente: Información brindada por la Solicitante, Agroindustrial Pomalca S.A.A., Agroindustrial Laredo S.A.A. y Midagri.

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia.

105. De la información descrita en el Cuadro 2, se observa que el mercado de adquisición de caña de azúcar de cañicultores independientes, ubicados en la región Lambayeque, es un mercado **altamente concentrado** y que la entidad concentrada podría tener una participación mayor al 80%. Por su parte, el cambio en el IHH como consecuencia de la Operación de Concentración es igual a 2 433, valor superior a los 100 puntos¹⁰⁴. Esto es, un **incremento** del índice de concentración superior a 100 puntos dentro de un mercado

¹⁰³ Dato promedio del periodo 2020 -2022. En "14.1. Segunda Versión de la Propuesta de compromisos (03-01-2024) (Ver. Confidencial)", presentado el 3 de enero de 2024.

¹⁰⁴ Los resultados no varían en el caso se considere para la estimación la suma de caña de azúcar empleada para la producción de azúcar, alcohol y etanol. Considerando este escenario, la participación conjunta sería de [30%-40%], el mercado sería moderadamente concentrado y el cambio en el IHH seguiría siendo superior a los 200 puntos.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

altamente concentrado¹⁰⁵.

106. Por otro lado, los entrevistados como parte de la investigación de mercado indican que, de manera regular, la presencia de Caña Brava permite ejercer presión competitiva en el mercado de adquisición de caña de azúcar. En particular, la existencia de dicho agente permite a los cañicultores independientes que a su vez proveen de caña de azúcar a las empresas del Grupo Gloria, obtener mejores precios por dicho insumo.
107. Por ejemplo, los proveedores de caña de azúcar de Lambayeque han señalado lo siguiente¹⁰⁶:
- ***“En realidad, compra Caña Brava que es una competencia para Gloria y Gloria busca que nadie tenga una competencia del mercado. Entonces por eso podrán pagar, de repente, más de lo que vale Agrícola del Chira con tal de tener eso para que una vez que compren, ellos nomás son los únicos. Van a pagar lo que quieren por la caña.”*** Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 1:02:21 a 1:02:43 de la entrevista del [Confidencial] de diciembre de 2023.
 - ***“La baja de precio. El precio, si es que ellos pues obtienen la Chira, ya no va a haber otro ingenio que pueda decir, oye, yo pago más que gloria. Ellos van a poner un precio estándar y tú tienes que regirte a lo que ellos dicen, no. Si ellos te dicen que te quieren pagar 80 soles la tonelada, tú que puedes hacer o que puedes recriminar nada, simplemente tienes que entregar el producto.”*** Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 32:39 a 33:01 de la entrevista del [Confidencial] de diciembre de 2023.
 - ***“(…)decirle: miren, tengo tanto, está con tanto de sacarosa, ¿cuánto me podrían pagar? Si te decía, por ejemplo, un precio, pues le decía, Bueno, tal vez conseguiré un poco más, porque Caña Brava también lo ha muestreado y está ofreciendo un poco más.”*** Información proporcionada por la empresa Norterra S.A.C. en los minutos 34:27 a 34:42 de la entrevista del 15 de diciembre de 2023.
108. Del mismo modo, los proveedores entrevistados ubicados en la región Lambayeque indican que, de realizarse la Operación de Concentración, se generaría un “monopolio” en el mercado de adquisición de caña de azúcar. En efecto, al realizar la consulta a los cañicultores sobre si la Operación de Concentración les genera alguna preocupación, los entrevistados¹⁰⁷ han señalado lo siguiente:
- ***“[...] las preocupaciones son más que obvias, no creo que sea la única que tenga la misma opinión. Las preocupaciones... es lógico que es el monopolio, eso es***

¹⁰⁵ Los Lineamientos para la Calificación y Análisis de las Operaciones de Concentración Empresarial publicados por la Comisión establecen que, en el caso de operaciones de concentración horizontal, se presume que las operaciones que se desarrollen en mercados altamente concentrados, es decir, con un índice de concentración superior a 2500, y en los que la variación de índice es mayor a 100, tendrán mayor probabilidad de generar riesgos a la competencia.

¹⁰⁶ Cabe precisar que algunos agentes económicos solicitaron de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva.

¹⁰⁷ Cabe señalar que algunos agentes económicos solicitaron de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva.



estrategia del Grupo Gloria: monopolizar. Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 31:56 a 32:07 de la entrevista del [Confidencial] de diciembre de 2023.

- **"Yo creo que la preocupación es evidente, ¿no? Ya sería un monopolio ya cantado. Porque ahorita no más ya es un monopolio, porque prácticamente ellos manejan sus precios a su antojo, no hay negociación. Como te comenté, o sea, te pago tanto ya listo si te conviene bien o si no, ya ve a dónde lo llevas. Entonces, tú en mi posición qué harías, aceptar porque no hay donde llevar. Imagínate eso que les falta solamente caña brava, la única que les ha puesto el pare. Entonces ya, compran la Chira y es un monopolio completo porque ahorita ya lo es, pero les falta la Chira."** Información proporcionada por la empresa Inversiones y Negocios Agrícolas V en los minutos 39:50 a 40:37 del 13 de diciembre de 2023.
- **"Monopolio en la compra y en la venta de azúcar, de los dos. No solamente la compra de la materia prima, sino también del azúcar. Tendrían ellos todo el azúcar, se puede decir, aquí en el valle. Y tendrían ellos la opción de poner sus precios de seguir sus precios, porque ellos tendrían la mayor concentración de azúcar."** Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 32:10 a 32:28 de la entrevista del [Confidencial] de diciembre de 2023.

109. En conclusión, si se considera el mercado en el que la Operación de Concentración podría generar efectos restrictivos de la competencia (es decir, el de cañicultores independientes ubicados en la región de Lambayeque) la participación de mercado del Grupo Gloria luego de dicha transacción podría ser mayor al 80%, incrementándose el IHH en 2433 puntos en un mercado que ya se encuentra altamente concentrado.

110. Más aún, según se ha indicado, la región de Lambayeque enfrenta un escenario en donde el número de empresas azucareras que adquieren caña de azúcar de terceros, así como la disponibilidad de empresas maquiladoras, se ha reducido. En dicho escenario, la adquisición de Caña Brava por parte del Grupo Gloria reduciría aún más la presión competitiva que este último agente enfrenta en dicho mercado, según ha sido confirmado por los agentes entrevistados.

- **Barreras para acceder al mercado**¹⁰⁸

111. En la presente sección, se analiza la posibilidad de entrada de empresas azucareras en la región. Si bien la entrada de agentes económicos rivales no necesariamente se deriva de la operación de concentración, la entrada de potenciales competidores y clientes puede lograr mitigar el daño derivado de su realización. Cabe resaltar que esto es únicamente posible si la entrada es, a la vez, probable, oportuna y suficiente.

112. Las barreras a la entrada son todo obstáculo que impida el ingreso o expansión de competidores o genere una ventaja de costo para las empresas establecidas en el mercado.

¹⁰⁸ Los Lineamientos para la Calificación y Análisis de las Operaciones de Concentración Empresarial publicados por la Comisión establecen que, uno de los factores que se consideran para el análisis de los efectos son las barreras para acceder al mercado.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

Así, las barreras a la entrada son aquellos factores que limitan y/o retardan la entrada de nuevos competidores y permiten que las firmas establecidas puedan elevar los precios de manera sostenida, por encima de los niveles que registrarían en un mercado con un alto grado de contestabilidad. Las posibles barreras que se considerarán dentro del análisis se clasifican en legales, estructurales o estratégicas¹⁰⁹.

113. De acuerdo con la información del Midagri¹¹⁰, el cultivo y la producción de caña de azúcar se realiza en cinco (5) regiones: La Libertad, Piura, Lambayeque, Lima y Ancash. Además, la producción de caña de azúcar se da principalmente en la costa peruana, en zonas desérticas en donde existe un valle natural o en proyectos de irrigación.
114. Ahora bien, como se explicó anteriormente, otro aspecto relevante en este mercado es que enfrenta un escenario en donde el número de empresas azucareras que adquieren caña de azúcar de terceros independientes, así como la disponibilidad de empresas maquiladoras, se ha reducido. Por ello, en la medida que la caña de azúcar ofertada por terceros independientes es adquirida por las empresas azucareras de manera complementaria a su propia producción, resulta necesario evaluar los factores que limitarían el ingreso de nuevos compradores de caña de azúcar que permitan dinamizar el mercado de adquisición de caña de azúcar luego de la Operación de Concentración.
115. De acuerdo con la investigación de mercado, una de las particularidades de la producción de caña de azúcar consiste en que las empresas azucareras cuentan con tierras propias en las que cultivan su propia caña de azúcar¹¹¹, caracterizándose por estar integrados en

¹⁰⁹ Los Lineamientos para la Calificación y Análisis de las Operaciones de Concentración Empresarial publicados por la Comisión establecen que las barreras legales son cualquier obstáculo que tenga por fundamento a una norma jurídica o regulación, la cual impida el ingreso o expansión de competidores o genere una ventaja de costo para las empresas establecidas en el mercado, como regulaciones sectoriales, derechos de propiedad intelectual y licencias o permisos. Por su parte, entre las principales barreras estructurales figuran los costos hundidos, costos de innovación tecnológica y los servicios de posventa. Por otro lado, entre las principales barreras estratégicas se encuentran las acciones como la sobreinversión en capacidad instalada o en marketing, conductas de acaparamiento, cláusulas de no competencia o exclusividad, entre otras.

¹¹⁰ De acuerdo con el Midagri, durante el 2022, se cultivó caña de azúcar en las siguientes proporciones: Piura (3%), Lambayeque (23%), La Libertad (50%), Ancash (9%), Lima (15%) and Arequipa (1%).

¹¹¹ De acuerdo con información remitida por la Solicitante en su Solicitud (Estados Financieros a 2022), el Grupo Gloria (se considera a las empresas Agroaurora S.A.C., Agroindustrias San Jacinto S.A.A., Agrolmos S.A., Cartavio S.A.A., Casa Grande S.A.A., Empresa Agraria Chiquitoy S.A.) cuenta con un total de [Confidencial] hectáreas de área total y un total de [Confidencial] hectáreas de área destinadas al cultivo de caña de azúcar.

En el caso de Caña Brava, la página web del Grupo Caña Brava se indica que: "Cuenta con 9,400 hectáreas de caña, cultivadas sobre tierras eriazas e irrigadas por un sistema de goteo que permite utilizar de forma eficiente el agua del valle del Chira, en el departamento de Piura (Perú)." Disponible en: [https://www.canabrava.com.pe/nosotros/#:~:text=Cuenta%20con%209%2C400%20hect%C3%A1reas%20de,departamento%20de%20Piura%20\(Per%C3%BA](https://www.canabrava.com.pe/nosotros/#:~:text=Cuenta%20con%209%2C400%20hect%C3%A1reas%20de,departamento%20de%20Piura%20(Per%C3%BA) (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).

Respecto a Agroindustrial Paramonga S.A.A., en Memoria Anual 2022, se indica que cuenta con 12 mil hectáreas de terrenos pero que en el año 2022 se cultivó 7 350 hectáreas. Disponible en: https://www.smv.gob.pe/ConsultasP8/temp/Memoria%202022-AIPSA_Final.pdf (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).

Asimismo, respecto a Agroindustrial Laredo S.A.A., en Estados Financieros Intermedios Separados Período comprendido entre el 01 de enero y el 30 de septiembre de 2022, se indica lo siguiente: "Al 30 de septiembre de 2022, del total de terrenos de estos fundos, un área de 7,404 hectáreas está conformada por plantaciones de caña de azúcar en producción (7,328 hectáreas al 31 de diciembre de 2021) (Nota 8)." Disponible en: https://www.smv.gob.pe/ConsultasP8/temp/Separado_AL%203Q



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

toda la cadena de valor de la producción del azúcar. Adicionalmente, para aprovechar mejor las economías de escala de sus ingenios¹¹², las empresas azucareras en el Perú¹¹³ también adquieren caña de terceros independientes para, de manera conjunta con la caña de producción propia, elaborar azúcar.

116. En efecto, la investigación de mercado realizada corrobora que las empresas azucareras no solo realizan la molienda de su propia caña, sino que, además, de manera complementaria adquieren caña de terceros con el fin de aprovechar dichas economías de escala y la correspondiente reducción en sus costos de producción. Adicionalmente, las empresas azucareras entrevistadas señalan que el negocio del azúcar genera una mayor rentabilidad si es que se aprovechan las economías de escala y eso se logra con una mayor molienda de caña de azúcar, es decir, con una mayor cantidad de caña de azúcar proveniente de los cultivos propios que, de ser necesario, se complementarían con caña de terceros¹¹⁴.

[2022.pdf#:~:text=Al%2030%20de%20septiembre%20de%202022%2C%20del%20total%20de%20terrenos,2021%20\(Nota%20B\). \(Fecha de última visita: 26 de junio de 2024\).](#)

Finalmente, respecto a Empresa Agroindustrial Pomalca S.A., en la Memoria Anual del Directorio 2022, se indica que: "Al cierre del año 2022, la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. cuenta con un área total de 16,425 ha (entre área agrícola y no agrícola), de las cuales 7,223 ha se encuentran bajo cultivo de caña de azúcar (...)." Disponible en: <https://www.pomalca.com.pe/pomalcaweb/pdf/jga202303memoria.pdf> (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).

- ¹¹² De acuerdo con la literatura económica, una empresa verticalmente integrada se beneficia de una serie de eficiencias como alcanzar economías de escala y de ámbito, evitar determinados costos transaccionales, eliminar el problema de la doble marginalización, entre otras ventajas comparativas que le permiten ser más competitiva frente a otros agentes que no se encuentren verticalmente integrados. Particularmente, las economías de escala se obtienen cuando una empresa alcanza un nivel óptimo de producción, y mientras más produce el costo es menor. Esto debido a que grandes niveles de producción permiten un uso eficiente de los recursos, reduce sus costos de producción al expandirse y, en consecuencia, el costo unitario es menor.
- ¹¹³ Si bien la Solicitante ha argumentado que en el caso de países como Brasil y México sería común que los ingenios no cuenten con tierra propia y se abastezcan íntegramente de la caña producida por terceros, y que otras autoridades de competencia no han segmentado el mercado del azúcar por calidades, este procedimiento versa sobre los potenciales riesgos a la competencia que la Operación de Concentración podría generar en el mercado de compra de caña en las regiones de Piura, Lambayeque y La Libertad, así como en el mercado de comercialización de azúcar doméstica en el canal mayorista en el Perú. En ese sentido, sin perjuicio de las características de los agentes económicos que participan de dichas actividades en otros mercados geográficos, como aquellos referidos por la Solicitante, la investigación de mercado realizada en el marco del presente procedimiento de evaluación previa se enfoca en las características de las empresas azucareras que operan en el mercado nacional.
- ¹¹⁴ Información proporcionada por la empresa azucarera Agroindustrial Laredo S.A.A., en los minutos 42:08 a 49:18 de la entrevista del 7 de mayo de 2024.

Pregunta: "De su experiencia, ¿usted considera que pueden existir riesgos en este tipo de modelo de negocio que le he mencionado? Que no tenga tierras, que maquile y que se dedique a la comercialización de este azúcar."

Repregunta: ¿qué tan competitivo es ese modelo de negocio versus el modelo de negocio que ya existe en el mercado, que son empresas que tienen tierras, que tienen sus propias fábricas y que se dedican a la comercialización de azúcar. Si una empresa llega así al mercado, ¿quisiéramos saber qué tan competitivo es si se puede mantener en el mercado?

Respuesta: "(...)"

Y, pues, la figura existe, eso sí te puedo confirmar, que la figura existe. Y esas empresas si están ahí es porque tienen alguna rentabilidad. No es lo mayor, no es lo mayor. Recuerda que no es lo mayor porque entre, ya te repito, los ingenios tienen entre el 50 y el 80 o 90% de la tierra de cada ingenio es propiedad del ingenio. Entonces, esas figuras son complementarias al negocio."

Pregunta: "¿Usted considera que existen terrenos de cultivos que puedan adquirirse o tendría que adquirir una empresa azucarera ya existente con terrenos de cultivo?"

Respuesta: "(...)"

Perú no es un país que tenga muchas tierras hoy, grandes fronteras de crecimiento, por lo menos en la costa no lo hay. Tienen nuevos proyectos de irrigación, pero esos proyectos que principalmente están dirigidos a la agroexportación y la (...) las nuevas áreas que hay con proyectos de irrigación, para caña de azúcar generalmente no son viables por los mayores costos que tiene



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

117. En ese sentido, considerando que los terceros independientes ofrecen la caña de azúcar a las empresas azucareras, quienes adquieren de forma complementaria este insumo, a continuación, se analizará los principales factores que limitarían el ingreso de nuevos compradores de caña de azúcar que permitan dinamizar el mercado de adquisición de este insumo. Sobre el particular, las empresas azucareras han coincidido en indicar que para ingresar al mercado de producción de azúcar se requiere: (i) una inversión en tierras para el cultivo de la caña de azúcar y para la implementación de una fábrica; y, (ii) disponibilidad de agua¹¹⁵.

118. En la misma línea, la Solicitante¹¹⁶ ha reconocido la necesidad de contar con terrenos para el cultivo de caña, así como con acceso a recursos hídricos:

"(...) es usual que los ingenios productores de azúcar se encuentren integrados verticalmente con la etapa de producción de caña de azúcar. Así, para el MI4, se han identificado costos de entrada para la producción de caña de azúcar, vinculados con la tierra, los recursos hídricos, la maquinaria para la cosecha, la implementación de los ingenios, y las redes de almacenamiento y distribución. Estos costos abarcan:

- **Tierra:** compra o alquiler de grandes terrenos, adecuados para la cosecha de caña.
- **Recursos hídricos:** gestión de recursos hídricos para evitar cualquier déficit que pueda afectar la cosecha de caña de azúcar.
- **Maquinaria para la cosecha:** compra de cosechadoras de caña de azúcar. 189
- **Implementación de los ingenios:** implementación de la infraestructura de la planta y compra de la maquinaria para el procesamiento de los productos.
- **Redes de almacenamiento y distribución:** creación de redes almacenamiento y distribución, propias o tercerizadas."

119. También, el Banco Central de Reserva del Perú (2013) (en adelante, BCRP)¹¹⁷ indica que "El sector agro tiene dos elementos importantes con una característica común: que son escasos", refiriéndose al agua y a la tierra cultivable.

- **Factores que restringen el ingreso de potenciales compradores de caña de azúcar**

producir en esas tierras. Entonces, generalmente se establecen cultivos de agroexportación como palta, como arándano, como espárragos, como otros cultivos que tienen mayor rentabilidad que la caña. En el caso de la caña, la caña no es un cultivo de gran rentabilidad comparativamente con otros. Pues no es alta rentabilidad, es una rentabilidad media o baja, pero, por escala, se genera una rentabilidad (...) áreas y ya por temas de eficiencia y cosas, ¿no?"

¹¹⁵ Entrevistas a las empresas azucareras Agroindustrial Laredo S.A.A., [Confidencial] y [Confidencial] llevadas a cabo los días 7, 14 y 6 de mayo de 2024, respectivamente.

¹¹⁶ En su Solicitud, como respuesta al numeral 14.10 Condiciones de entrada y salida a los mercados involucrados identificados y posibilidad de expansión dentro de estos, para el mercado involucrado de comercialización de azúcar.

¹¹⁷ En: BCRP (2013). "Sector Agropecuario: Tecnificación y Cadenas Productivas." Disponible en: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Encuentros-Regionales/2013/la-libertad/eer-la-libertad-2013-perez.pdf>. (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024)



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

120. De la investigación de mercado se ha podido observar que los terrenos de cultivo son esenciales en este mercado debido a que permiten a las empresas azucareras abastecerse de su propio insumo y así evitar ciertos riesgos derivados de variables que escapan de su control, por ejemplo, la potencial falta de abastecimiento de caña de azúcar y los posibles cambios en los precios de dicho insumo en el mercado, entre otros.
121. En efecto, las empresas azucareras entrevistadas señalan que contar con terrenos para la producción de caña de azúcar es un factor esencial para su funcionamiento. A modo de ejemplo, indican que una *"empresa sin tierras para el cultivo de caña de azúcar es como un carro sin motor para su funcionamiento."*¹¹⁸
122. Por el contrario, si la empresa no contara con la capacidad de autoabastecerse con dicho insumo, podría ver reducido su ámbito de acción ante escenarios en los que el precio final del azúcar disminuya en comparación con las proyecciones de la empresa, siendo posible que la empresa enfrente grandes pérdidas si es que ha tenido proyecciones de precios de azúcar altos y sobre la base de dichas proyecciones ha pagado un alto costo por el insumo empleado para su elaboración, impactando de esta forma en su competitividad en el mercado.
123. En ese sentido, de la investigación de mercado¹¹⁹ se concluye que una empresa azucarera que pretenda ser competitiva debe contar con extensos terrenos de cultivo y con instalaciones para la transformación de caña de azúcar¹²⁰. Adicionalmente, para

¹¹⁸ Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 33:46 a 34:12 de la entrevista del [Confidencial] de mayo de 2024.

Pregunta: *"si la empresa quisiera, digamos, comprar otra empresa, necesariamente tendría que comprarlo con el activo, el equipo, todo eso con tierras, ¿por qué no sería rentable? O sea, no me vale la maquinaria si no agregas a esta venta de la empresa una parte de un terreno que me genere, digamos, me dé la seguridad de que tenga caña el cultivo, ¿correcto?"*

Respuesta: *"Es correcto. Cómo comprar un carro sin motor, ¿no? De repente no... O sin suministro de gasolina, por decirlo. Claro, eso es igual, es tener... O sea, la idea de comprar un negocio, entiendo, es, pues, si compro una fábrica, tengo que utilizar la capacidad instalada en la fábrica el, no sé, mínimo 90% como para que valga la pena. Porque si voy a comprar una fábrica para tener solamente seguro el 10% para que comprar una fábrica que me da un 100 cuando voy a hacer 10. Así de sencillo quizás es la comparación."*

¹¹⁹ Entrevistas a las empresas azucareras Agroindustrial Laredo S.A.A., [Confidencial] y [Confidencial] llevadas a cabo los días 7, 14 y 6 de mayo de 2024, respectivamente.

Respuestas a requerimientos de información: En respuesta de Agroindustrial Laredo S.A.A. en "CARTA 213-2023 - INDECOPI - ABSUELVE REQUERIMIENTO" presentado el 27 de setiembre de 2023. En respuesta de [Confidencial] en [Confidencial] presentado el 11 de octubre de 2023. En respuesta de Agroindustrial Paramonga S.A.A. "INDECOPI_RESPUESTAS_AIPSA carta 150923" presentado el 26 de setiembre de 2023.

¹²⁰ Cabe resaltar que la Solicitante ha reconocido la necesidad de terrenos para el cultivo de caña:

"(...) es usual que los ingenios productores de azúcar se encuentren integrados verticalmente con la etapa de producción de caña de azúcar. Así, para el M14, se han identificado costos de entrada para la producción de caña de azúcar, vinculados con la tierra, los recursos hídricos, la maquinaria para la cosecha, la implementación de los ingenios, y las redes de almacenamiento y distribución. Estos costos abarcan:

Tierra: *compra o alquiler de grandes terrenos, adecuados para la cosecha de caña.*

Recursos hídricos: *gestión de recursos hídricos para evitar cualquier déficit que pueda afectar la cosecha de caña de azúcar.*



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

aprovechar mejor las economías de escala, de forma complementaria, adquieren caña de terceros con la finalidad de reducir sus costos de producción¹²¹.

124. De hecho, los ingenios indican que para que un ingenio azucarero pueda producir y comercializar azúcar necesita un aproximado de entre 10,000 a 15,000 hectáreas de cultivo de caña de azúcar y una capacidad de molienda mínima de [4 000 - 4 500] toneladas por día¹²². De esta información se observa que aproximadamente entre el 25% y 48.5% de la caña de azúcar utilizada por las empresas azucareras¹²³ proviene de terceros.
125. Sin perjuicio de lo anterior, de la investigación de mercado se verifica que para ser productores de azúcar y, por tanto, potencialmente demandantes de caña de azúcar de terceros independientes, además de contar con grandes extensiones de tierra, se requiere de disponibilidad de agua para realizar dicha actividad (como se explicará más adelante), sin embargo, dichos recursos son escasos en la costa peruana¹²⁴.

Maquinaria para la cosecha: compra de cosechadoras de caña de azúcar.¹⁸⁹

Implementación de los ingenios: implementación de la infraestructura de la planta y compra de la maquinaria para el procesamiento de los productos.

Redes de almacenamiento y distribución: creación de redes almacenamiento y distribución, propias o tercerizadas."

Información presentada por la Solicitante en su Solicitud, como respuesta al numeral 14.10 Condiciones de entrada y salida a los mercados involucrados identificados y posibilidad de expansión dentro de estos, para el mercado involucrado de comercialización de azúcar.

¹²¹ De acuerdo con las entrevistas realizadas a otras empresas productoras y comercializadoras de azúcar, contar con terrenos para la producción de caña de azúcar es un factor esencial para el funcionamiento de las empresas azucareras, la adquisición de caña de azúcar resulta un complemento para la producción de azúcar. Al respecto, los ingenios obtienen entre el cincuenta (50) % y el ochenta (80) % de la caña de azúcar de terrenos propios destinados a la producción de dicho insumo, y el resto lo complementan con caña de agricultores. Incluso existirían ingenios que no adquieren caña de azúcar de terceros y únicamente utilizan su propia caña de azúcar.

¹²² En respuesta de [Confidencial] presentado el 12 de enero de 2024.

¹²³ Se obtiene información de las siguientes empresas:

- Respecto a Coazúcar (empresa del Grupo Gloria), el 25% del total de la caña procesada es de terceros: "Del total de caña procesada, la caña de terceros representa alrededor del 25%." En: Documento elaborado por Apoyo & Asociados. Disponible en: <https://www.aai.com.pe/wp-content/uploads/2023/05/Coazucar-Dic-22-vf.pdf>. (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024)
- En el caso de Agroindustrial Paramonga S.A.A., para el 2022, el 29% de la caña proviene de terceros: "En lo que respecta a producción de caña, se alcanzó a 1'125,273 t, siendo la participación de caña propia 71%, mientras que la caña de terceros fue un 29%." En: Memoria Anual 2022. Disponible en: https://www.smv.gob.pe/ConsultasP8/temp/Memoria%202022-AIPSAA_Final.pdf. (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024)
- En el caso de Agroindustrial Laredo S.A.A., para el 2022, el 48.5% del total de la caña fue caña de sembradores. En: Memoria Anual 2022. Disponible en: <https://www.agroindustrialaredo.com/wp-content/uploads/2023/03/Memoria-del-Directorio-2022-.pdf>. (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024)

Asimismo, de acuerdo con [Confidencial]. En "CARTA N°552-2023-GG-PO" presentado el 20 de diciembre de 2023. La Comisión aprecia que esta empresa sería Empresa Azucarera del Norte S.A.C., que participa en Lambayeque y, de acuerdo con información del Midagri, ha tenido una participación menor al 1% en el mercado de comercialización de azúcar durante el 2021.

¹²⁴ En respuesta de Agroindustrial Laredo S.A.A. en "CARTA 213-2023 - INDECOPI - ABSUELVE REQUERIMIENTO" presentado el 27 de setiembre de 2023. En respuesta de [Confidencial] en [Confidencial] presentado el 11 de octubre de 2023. En respuesta de Agroindustrial Paramonga S.A.A. "INDECOPI_RESPUESTAS_AIPSA carta 150923" presentado el 26 de setiembre de 2023.



126. En efecto, se observa que, si una empresa azucarera quisiera expandirse o ingresar al mercado tendría que: (i) adquirir terrenos ya existentes que son dirigidos hacia otros cultivos e invertir en una planta o fábrica de producción de azúcar; o, (ii) adquirir alguna empresa azucarera ya establecida con sus propios terrenos de cultivo. Sin embargo, esta última modalidad no incrementaría el número de potenciales compradores sino, por el contrario, podría reducir aún más la presión competitiva.
127. Respecto a la opción de adquirir terrenos, de acuerdo con la investigación de mercado¹²⁵, la empresa tendría que adquirir terrenos de agricultores independientes o adquirir terrenos en algún proyecto de irrigación. Sobre la posibilidad de adquirir terrenos de agricultores independientes¹²⁶, se tendría que realizar negociaciones con un gran número de dichos agentes, pues cada uno de ellos podría poseer entre 1 a 5 hectáreas, cuando serían necesarias entre 10 mil a 15 mil hectáreas. Lo anterior implicaría costos de transacción bastante elevados, más aún, considerando que existe una alta competencia por terrenos de cultivo debido a que las empresas dedicadas a la agroexportación ofrecen un mayor precio por estos terrenos por la rentabilidad de sus productos.
128. Por su parte, la adquisición de un terreno ubicado en un proyecto de irrigación, de acuerdo con la investigación de mercado¹²⁷, también enfrenta dificultades e implica inversiones elevadas. Así, el BCRP (2013)¹²⁸ indica que la disponibilidad de tierra cultivable limita el desarrollo de la agricultura, y la incorporación de nuevas tierras desérticas a través de proyectos de irrigación es costosa y compleja, por lo que no se pueden implementar en el corto plazo. Si bien esta estrategia ha sido implementada por el Grupo Gloria al adquirir terrenos en el proyecto de irrigación de Olmos, en el cual estableció la empresa Agrolmos S.A., en la actualidad no existen nuevos proyectos de irrigación que vayan a estar culminados en el corto plazo, pues estos han presentado retrasos en su ejecución por las constantes paralizaciones, problemas de gestión, entre otros factores¹²⁹.

¹²⁵ Entrevistas a las empresas azucareras Agroindustrial Laredo S.A.A., [Confidencial] y [Confidencial] llevadas a cabo los días 7, 14 y 6 de mayo de 2024, respectivamente.

¹²⁶ Entrevistas a las empresas azucareras Agroindustrial Laredo S.A.A., [Confidencial] y [Confidencial] llevadas a cabo los días 7, 14 y 6 de mayo de 2024, respectivamente.

¹²⁷ Se han mencionado a los proyectos de irrigación de Chinecas y la etapa 3 de Chavimochic.

¹²⁸ En: BCRP (2013). "Sector Agropecuario: Tecnificación y Cadenas Productivas." Disponible en: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Encuentros-Regionales/2013/la-libertad/eer-la-libertad-2013-perez.pdf> (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).

¹²⁹ De acuerdo con la investigación realizada por la Comisión, en la actualidad existen los siguientes proyectos de irrigación:

- Chinecas: proyecto desarrollado en la región de Ancash, ha presentado problemas y retrasos en su ejecución debido a problemas de corrupción y falta de aprobación de los expedientes técnicos.

Disponible en: <https://www.comexperu.org.pe/articulo/proyectos-de-irrigacion-en-el-peru-el-potencial-de-ampliacion-de-la-frontera-agricola>. (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).

- Etapa 3 de Chavimochic: proyecto desarrollado en la región de La Libertad. la obra está paralizada desde 2016 debido a la demora en la entrega de terrenos por parte de del Gobierno Regional de La Libertad y al proceso de arbitraje contra el Estado presentado por la concesionaria. En 2022, dicha demanda fue desistida.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

129. Adicionalmente, la implementación de un ingenio azucarero en un proyecto de irrigación enfrenta el alto costo del agua, lo que genera que dicha implementación no resulte rentable. Lo anterior fue ratificado por el representante de la Solicitante¹³⁰ durante la audiencia de informe oral del día 21 de junio de 2024, quién indicó lo siguiente con relación a Agrolmos S.A.:

- “[Confidencial]”
- “[Confidencial]”
- “[Confidencial].”

130. Por otro lado, la segunda opción de expansión consistiría en la adquisición de una empresa azucarera ya establecida; sin embargo, como se ha mencionado anteriormente, esta modalidad no incrementaría el número de potenciales compradores sino, por el contrario, podría reducirse aún más la presión competitiva, como en efecto ha ocurrido anteriormente. Cabe resaltar que el Grupo Gloria también ha implementado esta estrategia de crecimiento

Respecto a los avances, presenta un avance acumulado del 26.6%; por lo que aún falta ejecutar S/ 2,312 millones (información a noviembre de 2023).

Disponible en: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/cuales-son-los-retos-principales-que-afrontara-chavimochic-iii> y <https://www.comexperu.org.pe/articulo/plan-de-reactivacion-economica-unidos-proyectos-hidricos-con-problemas-en-su-ejecucion>. (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).

- Etapa 1 y 2 Majes – Siguas: proyecto desarrollado en la región de Arequipa. La obra lleva paralizada más de 10 años por diferencias entre la empresa a cargo de su construcción, el Gobierno Regional de Arequipa y Midagri han elaborado una propuesta de convenio de transferencia del proyecto Majes Siguas I y II al Midagri.

Respecto a los avances, en 14 años el proyecto de irrigación avanzó solo un 11% de su ejecución (información a marzo de 2024).

Disponible en: <https://www.comexperu.org.pe/articulo/plan-de-reactivacion-economica-unidos-proyectos-hidricos-con-problemas-en-su-ejecucion>; <https://ojo-publico.com/edicion-regional/majes-siguas-ii-y-las-comunidades-que-no-son-compensadas> y <https://elbuho.pe/2024/06/majes-siguas-ejecutivo-nacional-estaria-condicionando-la-intervencion-en-majes-i-a-la-entrega-previa-de-majes-ii/>. (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).

- Iruro: proyecto desarrollado en las regiones de Ayacucho y Arequipa. Desde 2012, el proyecto ha tenido dos paralizaciones y recién en 2022 se inició la elaboración del expediente técnico. Asimismo, se espera que, para marzo del 2024, se esté firmando un contrato con la empresa a la que se le dé la buena pro.

Respecto a los avances, hasta noviembre del 2023 el avance acumulado del proyecto era del 38.8%.

Disponible en: <https://www.infobae.com/peru/2023/12/17/arequipa-proyecto-de-irrigacion-iruro-se-activa-tras-40-anos-de-espera/>. (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).

- Yanapujio: proyecto desarrollado en las regiones de Moquegua y Arequipa. Respecto a los avances, a noviembre de 2023, su avance acumulado es de tan solo un 2%.

Disponible en: <https://www.comexperu.org.pe/articulo/plan-de-reactivacion-economica-unidos-proyectos-hidricos-con-problemas-en-su-ejecucion>. (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).

¹³⁰ El representante señalado ocupa el cargo de Vicepresidente de la Unidad Agroindustria del Grupo Gloria.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

en el pasado al haber adquirido Casa Grande S.A.A.¹³¹; Cartavio S.A.A.¹³²; Agroindustrias San Jacinto S.A.A.¹³³; Agroaurora S.A.C.¹³⁴; y ahora con la adquisición de Caña Brava.

131. En efecto, en el presente caso se aprecia que el Grupo Gloria ha optado por adquirir una empresa ya existente para ampliar sus operaciones. Esto ha sido confirmado por la Solicitante¹³⁵, quien ha indicado que la razón o motivo para realizar la Operación de Concentración es ampliar la capacidad de sus empresas, considerando que el cultivo de caña se realiza en cinco regiones (La Libertad, Piura, Lambayeque, Lima y Ancash):

"(...) La Operación representa una oportunidad de inversión para el Grupo Gloria y tiene lugar en el contexto de las actividades comerciales normales del grupo empresarial dedicado al sector de alimentos, agroindustria, entre otros. Como resultado de la operación, se busca fortalecer y promover la eficiencia de la cadena de valor y distribución, desde el primer nivel de producción, en las zonas aledañas a sus ingenios, hasta la comercialización a cliente del sector. En el Perú, el cultivo de la caña de azúcar se realiza principalmente en cinco regiones (La Libertad, Piura, Lambayeque, Lima y Ancash). Los cañicultores suelen ubicarse en regiones adyacentes a los ingenios de terceros a los que venden sus cultivos. Los cañicultores que le venden al Grupo Gloria se encuentran en Lambayeque, La Libertad y Ancash, mientras que los cañicultores que le venden a las empresas objetivo se ubica principalmente en Piura. En ese sentido, se busca ampliar la capacidad y poder participar de manera más eficiente en un mercado tan competitivo y de ámbito internacional, según se explica más adelante."

132. En atención a lo expuesto, se concluye que existen barreras a la entrada en el mercado de producción de azúcar, por lo que las probabilidades de que exista un cliente alternativo que ingrese al mercado de adquisición de caña de azúcar de cañicultores independientes a nivel nacional y, en particular, en la región Lambayeque, es baja.
133. De hecho, estas limitaciones respecto a las tierras de cultivo y a la disponibilidad de agua son coherentes con en el bajo número de empresas que han ingresado al mercado de producción y comercialización de azúcar. Así, se observa que en los últimos 10 años la

¹³¹ En: página web de Coazúcar, se indica que Casa Grande S.A.A. forma parte del Grupo Gloria desde el año 2006. Disponible en: <https://coazucar.com/mobi/esp/coaz/coacasag.html>. (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).

¹³² En: Diario Gestión, publicado el 22 de febrero de 2023, "El dulce negocio de Grupo Gloria: los ingenios de los Rodríguez". Disponible en: <https://gestion.pe/economia/grupo-gloria-el-dulce-negocio-de-grupo-gloria-los-ingenios-de-los-rodriguez-noticia/#:~:text=Cartavio%3A,valorizada%20en%20US%24%2088%20millones> (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).

¹³³ En: Reuters, publicado el 11 de setiembre de 2009, "Peruano Grupo Gloria adquiere control de azucarera San Jacinto". Disponible en: <https://www.reuters.com/article/idUSSI58A0PD/> (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).

¹³⁴ En: El Comercio publicado el 07 de abril de 2015, "Grupo Gloria pagará US\$108 mlls. por activos de etanol de Maple". Disponible en: <https://elcomercio.pe/economia/negocios/grupo-gloria-pagara-us-108-mlls-activos-etanol-maple-350154-noticia/> (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).

¹³⁵ En su Solicitud.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

última entrada de una empresa azucarera ha sido en el año 2017 (Agrolmos S.A.¹³⁶), lo que fue posible debido a que el Grupo Gloria se adjudicó tierras cultivables en el proyecto de irrigación Olmos en Lambayeque¹³⁷.

- Conclusión

134. En atención a lo expuesto, se mantienen las preocupaciones respecto del Mercado 1 identificadas en la Resolución de Fase 1, debido a que de la investigación de mercado realizada durante la segunda fase de evaluación se evidencia que, después de la Operación de Concentración, el mayor riesgo a la competencia se presentaría en la región Lambayeque al ser un mercado altamente concentrado, y en el que el Grupo Gloria pasaría a tener más de 80% de participación con un cambio en el IHH de 2 433 puntos; no existirían compradores alternativos a Caña Brava que puedan generar una presión competitiva en la adquisición de dicho insumo al Grupo Gloria; y, existen barreras a la entrada para el ingreso de nuevas empresas productoras que potencialmente demanden dicho insumo¹³⁸.

¹³⁶ En: Diario Gestión, publicado el 16 de mayo de 2017, "Agrolmos del Grupo Gloria producirá hasta 600 toneladas de azúcar este año". Disponible en: <https://gestion.pe/economia/empresas/agrolmos-grupo-gloria-producira-600-toneladas-azucar-ano-135146-noticia/> (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024)

¹³⁷ En: Diario Gestión, publicado el 7 de diciembre de 2021, "Hace diez años, el Grupo Gloria se adjudicó 25,600 hectáreas en la subasta de tierras de proyecto de irrigación Olmos en Lambayeque, al ofrecer US\$ 69'649,650 a través de sus dos subsidiarias: Corporación Azucarera del Perú (Coazucar) y Gloria". Disponible en: <https://gestion.pe/economia/empresas/agrolmos-grupo-gloria-producira-600-toneladas-azucar-ano-135146-noticia/> (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024)

¹³⁸ Conforme a lo señalado en la nota al pie 90 de la Resolución de Fase 1, las guías para la evaluación de operaciones de concentración horizontales de diversas agencias de competencia a nivel comparado se refieren a la importancia de que se evalúe aquellas concentraciones que puedan crear, incrementar o reforzar el poder de demanda. En línea con lo anterior, diferentes autoridades de competencia han analizado los potenciales efectos restrictivos de la competencia en los mercados de adquisición de insumos involucrados en las operaciones de concentración sujetas a su evaluación, así como el impacto que dichas potenciales restricciones tendrían sobre los consumidores finales de los productos elaborados con los insumos en cuestión.

Por ejemplo, en la evaluación de la operación de concentración de Tyson Foods Inc. y The Hillshire Brands Company (Case 1:14-cv-01474), empresas que adquirirían cerdas para la producción de embutidos, la autoridad de competencia analizó los efectos de la operación en el mercado de compras de cerdas. Se concluyó que, tras la operación de concentración, la empresa concentrada obtendría una participación conjunta de 35%, el IHH sería igual a 2100 siendo el cambio en el IHH superior a los 500 puntos (Disponible en: <https://www.justice.gov/d9/atr/case-documents/attachments/2014/08/27/308572.pdf>. Consultado el 6 de octubre de 2023). Por su parte, en *U.S. v. Danone S.A. and The WhiteWave Foods Company* (Case 1:17-cv-00592-KBJ), la autoridad advirtió que la operación de concentración notificada impactaría al agrupar a los principales compradores de leche orgánica en el noreste de los Estados Unidos. De acuerdo con la autoridad, dicha concentración se traduciría en condiciones contractuales menos favorables para los ganaderos en tanto la entidad concentrada podría imponer una reducción en el precio de compra del insumo, así como en precios más elevados para los consumidores finales (Disponible en <https://www.justice.gov/atr/case/us-v-danone-sa-and-whitewave-foods-company>. Consultado el 26 de junio de 2024).

De igual manera, en el análisis de la adquisición de LacPatrick Co-Operative Society Limited por parte de Lakeland Dairies (N.I.) Limited, ambas cooperativas de agricultores que se dedican a la compra de leche cruda a granel convencional, así como en el suministro de mantequilla, leche en polvo y nata a granel, la *Competition and Markets Authority* del Reino Unido (CMA por sus siglas en inglés) advirtió posibles efectos en el incremento del poder de comprador. En particular, la CMA indicó que cuando las partes intervinientes resultan compradoras del mismo producto, este poder de compra es superior a aquel que pudieron ejercer de manera individual previa a la operación de concentración. En ese sentido, como parte del análisis verificaron si la operación de concentración podía dar lugar a que la empresa concentrada posea un mayor poder de negociación frente a los proveedores de leche cruda a granel convencional, el cual pueda resultar perjudicial para el posterior suministro de productos lácteos. Al respecto, se advirtió que la entidad concentrada no ostentaría un suficiente poder de mercado que pueda generar algún daño al consumidor, de manera que pueda influir en el precio y/o volumen en perjuicio de los consumidores. Ello al observar que existirían otros agentes en el mercado que ejercerían suficiente presión competitiva frente a la entidad concentrada, además los ganaderos mantendrían múltiples opciones de compradores de la leche, entre otros motivos (Disponible en https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5c8bd895ed915d07ac4242b5/Lakeland_LacPatrick_-_full_text_decision.pdf. Consultado el 26 de junio de 2024).



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

b. Mercado 2: Comercialización de azúcar doméstica en el canal mayorista en el Perú

135. En la Resolución de Fase 1 esta Comisión indicó que la Operación de Concentración permitiría al Grupo Gloria incrementar su poder de mercado en el mercado de comercialización de azúcar doméstica en el canal mayorista en el Perú.
136. De acuerdo con el pronunciamiento de la primera fase de evaluación, se identificó preliminarmente lo siguiente con relación a dicho mercado:
- El mercado de comercialización de azúcar doméstica en el canal mayorista es un mercado **moderadamente concentrado** y, luego de la Operación de Concentración, el Grupo Gloria poseería, al menos, el [30%-40%] de participación en dicho mercado¹³⁹.

Cabe indicar que, a nivel comparado, otras autoridades de competencia como las de Colombia, la Unión Europea, Chile y España también han analizado los potenciales efectos restrictivos de la competencia que tendría la operación de concentración notificada en los mercados de adquisición de insumos involucrados en la transacción.

Por ejemplo, las "Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas (2004/C 31/03)" de la Unión Europea establecen que "la Comisión también puede analizar en qué medida una entidad fusionada aumentará su poder de demanda como comprador en los mercados ascendentes. Por un lado, una concentración que crea o refuerza el poder de mercado de un comprador puede obstaculizar de forma significativa la competencia efectiva, en particular al crear o reforzar una posición dominante. La empresa fusionada puede estar en condiciones de obtener precios más bajos reduciendo la compra de insumos. A su vez, esto puede inducirla a reducir también su nivel de producción en el mercado de productos final, con el consiguiente perjuicio para los consumidores (77). Estos efectos pueden producirse, en especial, cuando los vendedores de los mercados ascendentes están relativamente fragmentados. (...)."

En línea con las directrices europeas, en el caso antes referido la autoridad de competencia británica precisó que, si la entidad concentrada ejerce su poder de compra en el mercado aguas arriba y paga menores precios por el insumo, esto normalmente reducirá el volumen disponible de este insumo, reduciendo por tanto sus ventas en el mercado aguas abajo. En ese sentido, una reducción en el precio pagado a los proveedores en el mercado aguas arriba solo será rentable si la entidad concentrada tiene una cuota de mercado grande en el mercado aguas abajo de manera que un incremento en el precio compense la reducción en sus ventas en el mercado aguas abajo (traducción libre de "*If the merged entity exerts buyer power upstream and pays lower prices, this will generally reduce the volume it is able to purchase. In turn, this will reduce its sales downstream. Therefore, a reduction of the prices paid to suppliers upstream will only be profitable if the merged entity has a large share of supply downstream so that an increase in price outweigh its loss of sales downstream (...)*").

En el presente caso, se ha verificado que: (i) los proveedores de caña de azúcar de la región Lambayeque se encuentran atomizados; y, (ii) el Grupo Gloria tiene una participación de [50%-60%], [50%-60%] y [40%-50%] en los años 2020, 2021 y 2022, respectivamente, en el mercado de comercialización de azúcar doméstica en el Perú. Junto con la participación de Caña Brava, la entidad concentrada tendría una cuota de mercado de [50-60], [60-70] y [50-60%] en los años 2020, 2021 y 2022, respectivamente. Siguiendo los criterios señalados en el pronunciamiento de la autoridad de competencia británica y en las directrices europeas, se aprecia que el incremento en el poder de compra del Grupo Gloria de la caña proveniente de Lambayeque derivado de esta Operación de Concentración tendría una mayor probabilidad de deteriorar las condiciones de competencia en el mercado de comercialización de azúcar doméstica.

¹³⁹ En la Fase 1, se estimaron las participaciones de mercado a partir de lo siguiente: (i) el tamaño total del mercado de comercialización de azúcar doméstica a través del canal mayorista. Para dicha estimación se suma la producción total de azúcar del Midagri menos las exportaciones de azúcar respectivamente obtenidas de Veritrade. A este monto se le aplica los ratios correspondientes a la importancia relativa del canal mayorista en las ventas de azúcar obtenidos del promedio de las diferentes empresas solicitantes. Al resultado de ello, se le suma las importaciones de azúcar (eliminando la importación para uso industrial); (ii) ventas de competidores estimadas a partir de multiplicar la importancia relativa a nivel mayorista de las solicitantes por la diferencia entre la producción y exportación de cada empresa; en el caso de Agroindustrial Paramonga S.A.A., se obtiene los datos de las Memorias Anuales de los años 2021 y 2022; y, (iii) las ventas de azúcar de la Solicitante.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

- El cambio promedio para dicho periodo en el IHH es igual a 233 puntos¹⁴⁰. Esto es, un **incremento** del índice de concentración superior a los 200 puntos dentro de un mercado moderadamente concentrado¹⁴¹.
 - Se observó que existen marcas del Grupo Gloria (Dulce Olmos y Dulce Norte) que tienen precios cercanos al del azúcar doméstica comercializada por Caña Brava, en particular la marca Dulce Norte.
 - Otro elemento considerado por la Comisión es que la empresa adquirida es un competidor relativamente nuevo en este mercado. En efecto, Caña Brava ingresó al mercado de comercialización de azúcar doméstica en el 2018, por lo que la Operación de Concentración representaría la compra de un nuevo competidor por parte del Grupo Gloria, reduciendo la presión competitiva en este mercado.
 - Finalmente, se identificó que una de las barreras para ingresar al mercado de comercialización de azúcar, a través de la producción y procesamiento de la caña de azúcar, es la necesidad de contar con grandes extensiones de terreno para poder sembrar y cosechar dicho insumo. Tras la adquisición de Caña Brava, el Grupo Gloria añadiría a su cartera los terrenos de Piura que le servirán para cosechar caña de azúcar que se utilizará para producir azúcar doméstica. Por lo que las oportunidades de crecimiento para potenciales entrantes a dicho mercado se encontrarían aún más limitadas.
137. En ese sentido, en la Resolución de Fase 1 se señala que la Operación de Concentración generaría cambios estructurales en el mercado de comercialización de azúcar doméstica en el canal mayorista a nivel nacional. Teniendo en cuenta la cercanía entre los precios del azúcar doméstica comercializada bajo la marca Caña Brava y los del azúcar doméstica comercializada bajo algunas de las marcas del grupo económico de la Solicitante, lo anterior podría implicar un riesgo importante para la competencia en dicho mercado.
138. En atención a lo expuesto, en la primera fase del procedimiento esta Comisión concluyó de manera preliminar que existen serias preocupaciones de que la Operación de Concentración pueda generar potenciales efectos restrictivos a la competencia en el mercado en cuestión, siendo necesario iniciar la segunda fase de evaluación del procedimiento a fin de analizar con mayor profundidad dichos efectos.

b. 1) Argumentos de la Solicitante

¹⁴⁰ Ver nota al pie 179.

¹⁴¹ Los Lineamientos para la Calificación y Análisis de las Operaciones de Concentración Empresarial publicados por la Comisión establecen que, en el caso de operaciones de concentración horizontal, se presume que las operaciones que se desarrollen en mercados moderadamente concentrados, es decir, con un índice de concentración entre 1500 y 2500, y en los que la variación de índice es mayor a 200, tendrán mayor probabilidad de generar riesgos a la competencia.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

139. En sus escritos del 14 de diciembre de 2023¹⁴² y 3 de enero de 2024¹⁴³, la Solicitante señaló que existen tres (3) factores que mitigan el riesgo preliminarmente identificado por la Comisión:

- (i) **La baja participación de mercado de Caña Brava.** La Solicitante señala que Caña Brava cuenta con una baja participación en el mercado de comercialización de azúcar doméstica en el canal mayorista, pues según la Resolución de Fase 1 su participación osciló entre [3%-5%] y [3%-5%] en el período 2020 a 2022.
- (ii) **La presión competitiva de las importaciones.** La Solicitante considera que, debido a la presencia de importaciones de azúcar doméstica en el mercado nacional, la Operación de Concentración no afectará la estructura y dinámica competitiva de manera que se restrinja la competencia en dicho mercado.

Al respecto, indica que la evidencia apunta a que el azúcar importada sí ejerce presión competitiva en el mercado mayorista de azúcar doméstica en el Perú, pues desde el 2018 la correlación entre el precio promedio de las importaciones de azúcar y el precio mayorista de cada una de las marcas de las partes¹⁴⁴ ha sido aproximadamente de [0.90-1], lo que indica una gran cercanía relativa entre ambos mercados.

Del mismo modo, señala que los importadores e ingenios del extranjero tienen mayor capacidad que el Grupo Gloria y Caña Brava para aumentar sus ventas de azúcar en el Perú sin enfrentar limitaciones productivas. En efecto, ante un cambio en el precio relativo que haga más atractiva la venta de azúcar en el Perú, los productores nacionales se encuentran limitados por la capacidad productiva de sus ingenios (la cual difícilmente puede variar en el corto plazo), mientras que los importadores cuentan con un amplio universo de productores extranjeros con capacidad para enviar azúcar al Perú sin que existan barreras significativas para lo anterior, por lo que pueden incrementar el volumen de azúcar importada con relativa facilidad.

- (iii) **La cercanía competitiva entre las marcas de azúcar doméstica de las partes de la Operación de Concentración y el resto de marcas disponibles en el mercado.** La Solicitante indica que el comportamiento de los precios de las partes de la Operación de Concentración y de los precios de las marcas comercializadas por otros agentes apunta a que todas las marcas disponibles ejercen presión competitiva entre sí, sin que exista una mayor cercanía competitiva entre las marcas del Grupo Gloria y la marca Caña Brava. Esto se refleja en la correlación entre los precios de las distintas marcas de azúcar rubia en el mercado mayorista, pues desde el año 2018 la correlación entre dichos precios es mayor a [0.90-1]. Según la Solicitante ello estaría

¹⁴² En: "8.1. Escrito No. 10 - Propuesta de compromisos (Confidencial)".

¹⁴³ En: "14.1. Segunda Versión de la Propuesta de compromisos (03-01-2024) (Ver. Confidencial)".

¹⁴⁴ La Solicitante a partir de la información extraída del Sistema de Abastecimiento y Precios (Sisap) del Midagri y del Veritrade obtiene información de precios mayoristas y precios de importación respectivamente. La Solicitante indica que la correlación entre el precio mayorista de Cartavio y el precio de importación de azúcar para el periodo 2018 – 2023 es igual a [0.90-1]. Lo mismo en el caso de Casa Grande, San Jacinto, Caña Brava, Dulce Norte, y Dulce Olmos, en todas las relaciones de cada una de estas marcas con el precio de importación, el coeficiente de correlación es mayor a [0.90-1].



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

indicando que, luego de la Operación de Concentración, aún existirán otros actores en el mercado que podrán ejercer presión competitiva sobre la entidad concentrada.

Adicionalmente, la Solicitante señala que el análisis de cercanía competitiva realizado durante la primera fase de evaluación solamente para el año 2022, no podría generalizarse a todos los años. Además, que los precios de las marcas de azúcar son muy variables y pueden pasar de tener el precio más alto a un precio bajo. En esa línea señala lo siguiente¹⁴⁵:

" (...)

- *Caña Brava: fue la marca más barata en 2021 y 2022, pero la segunda más cara en 2023.*
- *Dulce Olmos: fue la segunda marca más cara en 2021, pero una de las más baratas en 2022 y 2023.*
- *Pucalá: una de las marcas más baratas en 2019 y 2020, pero la más cara en 2023.*
- *Azúcar importada: si bien no es una marca, su precio promedio fue uno el segundo más barato en 2021, luego el tercero más caro en 2022, y nuevamente uno de los más baratos en 2023."*

También indica que, según información del Midagri¹⁴⁶, el Grupo Gloria ejerció el rol de disciplinar al mercado ofreciendo precios bajos con mayor frecuencia que Caña Brava. Esto se ve reflejado en que Caña Brava se posicionó entre las marcas más baratas únicamente en tres años del período 2018 a 2023, mientras que el Grupo Gloria en cinco dentro de dicho periodo. De esta manera, según la Solicitante, la evidencia indicaría que la marca Caña Brava no estaría ejerciendo el rol de disciplinar los precios de las marcas del Grupo Gloria en el mercado mayorista de azúcar.

Asimismo, la Solicitante ha estimado los índices *Gross Upward Pricing Index* (en adelante, GUPPI)¹⁴⁷ los cuales resultaron menores a [0%-5%]¹⁴⁸ en diferentes escenarios¹⁴⁹. A criterio de la Solicitante, estos resultados demuestran que, tras la Operación de Concentración, la presión al alza de los precios del azúcar doméstica comercializada por el Grupo Gloria sería limitada, es decir, dicho agente tendría incentivos limitados para incrementar los precios de manera unilateral en cualquiera de sus marcas de azúcar¹⁵⁰.

¹⁴⁵ En: "4.1. Escrito No. 9 - APOYO Consultoría - Escrito co(410542518.1)" presentado el 7 de diciembre de 2023.

¹⁴⁶ A partir de información extraída del Sistema de Abastecimiento y Precios (Sisap) del Midagri.

¹⁴⁷ Este índice se analiza en un contexto en donde las empresas compiten a lo Bertrand con productos diferenciados. Adicionalmente, se asume que las firmas de la Operación de Concentración tienen una demanda lineal y costos marginales constantes.

¹⁴⁸ La Solicitante indica que los índices GUPPI estimados para el Grupo Gloria oscilan entre [0%-5%] y el índice GUPPI de Caña Brava oscilan entre [0%-5%].

¹⁴⁹ La Solicitante considera tres (3) escenarios: un escenario base con todos los clientes de ambas empresas, un segundo escenario con solo clientes mayoristas y un tercer escenario con clientes mayoristas en común.

¹⁵⁰ La Solicitante indica que, de acuerdo a diversas fuentes, se puede considerar improbable que una operación suponga riesgos materiales de efectos adversos a la competencia cuando el GUPPI es menor a 5% o 6%.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOP

VERSIÓN PÚBLICA

140. En suma, la Solicitante indica que, debido a la baja participación de Caña Brava en el mercado de comercialización de azúcar doméstica en el canal mayorista en el Perú, así como a la presencia de las importaciones y de otras marcas que ejercen presión competitiva en dicho mercado, la Operación de Concentración no afectará la estructura ni la dinámica competitiva de manera tal que se restrinja la competencia.

141. A continuación, -sin perjuicio de que más adelante se evaluará con mayor detalle el análisis estructural y la cercanía competitiva-, se analizarán los argumentos formulados por la Solicitante, considerando la información obtenida a partir de la investigación de mercado realizada durante la segunda fase del presente procedimiento.

- **Sobre la participación de mercado de Caña Brava**

142. Respecto del argumento de la Solicitante relativo a la baja participación de mercado de la marca Caña Brava, según se ha indicado, durante la primera fase del procedimiento se estimó que el mercado de comercialización de azúcar doméstica en el canal mayorista en el Perú es uno moderadamente concentrado y que, luego de la Operación de Concentración, la entidad concentrada podría tener, al menos, el [30%-40%] de participación. Asimismo, se estimó que el cambio promedio para dicho periodo en el IHH es igual a 233 puntos, valor superior a los 200 puntos. Por lo que, de acuerdo con los Lineamientos para la Calificación y Análisis de las Operaciones de Concentración Empresarial publicados por la Comisión, estos resultados indicarían que la Operación de Concentración tendrá una mayor probabilidad de generar riesgos a la competencia en este mercado.

143. Más aún, a partir de la investigación de mercado de la segunda fase, como se detallará más adelante, se ha actualizado el análisis realizado en la primera fase, estimándose la participación de mercado de las partes considerando la información de la Solicitante, las empresas comercializadoras de azúcar y las importaciones. A partir de ello, se obtiene que la participación combinada del Grupo Gloria y Caña Brava en este mercado es aproximadamente del [50%-60%]¹⁵¹ y, adicionalmente, que el IHH después de la Operación de Concentración sería superior a los 2 500 puntos (2 784), lo cual denota un mercado altamente concentrado, con un cambio en el IHH superior a los 200 puntos (347) luego de dicha transacción.

144. Por tanto, el argumento de la baja participación de Caña Brava no tendría sustento considerando la acumulación de participación de mercado (propio del análisis de las operaciones de concentración) y el nivel de concentración y su respectivo cambio que, en línea con los lineamientos establecidos por la Comisión y la experiencia a nivel comparado,

¹⁵¹ Se estiman las participaciones de mercado a partir de los siguientes datos: (i) ventas de empresas productoras: Agroindustrial Paramonga S.A.A., Agroindustrial Laredo S.A.A. y Empresa Agroindustrial Pomalca S. A.; (ii) información de Midagri de producción de azúcar doméstica para las empresas: Empresa Agraria Azucarera Andahuasi S.A.A., Empresa Azucarera del Norte S.A.C., Central Azucarera Chucarapi Pampa Blanca S.A. y Agro Pucalá S.A.A.; (iii) ventas de empresas importadoras: Sucden Perú S.A., Molinera Industrial del Perú S.A.C., Intertoom S.A.C., STYWI S.A.C. y Diprocom S.A.C.; (iv) para las otras empresas importadoras, el volumen importado es obtenido de Veritrade y no se consideran las importaciones de empresas del sector industrial que utilizan el azúcar como insumo en su producción, ni las importaciones de empresas azucareras ni el azúcar definido como azúcar de uso industrial; y, (v) las ventas de azúcar de la Solicitante. Esta estimación resulta en un IHH después de la operación de concentración igual a 2 784 puntos con un cambio en el IHH igual a 347 puntos.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

dan cuenta de una mayor probabilidad de que la Operación de Concentración pueda generar efectos restrictivos de la competencia en el mercado en cuestión.

- **Sobre la presión competitiva de las importaciones de azúcar**

145. Con relación a la presión competitiva de las importaciones, durante la segunda fase del procedimiento se procedió a analizar los precios y características de las marcas de azúcar disponibles en el mercado, así como las preferencias de los agentes del mercado para evaluar dicha afirmación. Sobre el particular, como se verá más adelante, contrariamente a lo alegado por la Solicitante, las importaciones de azúcar no serían capaces de ejercer una presión competitiva suficiente para disciplinar el mercado mayorista de azúcar doméstica en el Perú en el que, luego de la Operación de Concentración, el Grupo Gloria vería reforzada su participación, incrementándose su nivel de concentración.
146. Al respecto, de la investigación de mercado la Comisión ha identificado que los precios del azúcar importada son afectados por el precio del azúcar nacional. Por ello, el precio del azúcar importada se encuentra por debajo de los precios de las marcas de azúcar nacional, pues sería percibida como un azúcar de menor calidad¹⁵².
147. En efecto, según información del Midagri para los años 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021 y 2022, el precio promedio del azúcar importada ha estado por debajo del precio promedio del azúcar de marcas nacionales en -1,4%; -2,5%; -2,5%; -1,3%; -1,5%; -2,2% y -0,2%, respectivamente. Asimismo, las empresas entrevistadas indican que el precio del azúcar importada se fija por debajo del precio de las marcas nacionales, para poder vender su producto¹⁵³.
148. Sobre el particular, a manera de ejemplo, los comercializadores mayoristas de azúcar entrevistados señalaron los siguiente¹⁵⁴:
- *“El importador de azúcar siempre va a vender más barato de lo que cuesta un azúcar nacional.”* Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 15:46 a 15:57 de la entrevista del [Confidencial] de enero de 2024.

¹⁵² Según se desarrolla con mayor detalle en los numerales 147 al 155 del presente pronunciamiento.

¹⁵³ A modo de ejemplo, la empresa [Confidencial] en los minutos 26:54 a 27:51 de la entrevista del [Confidencial] de noviembre de 2023, señaló lo siguiente: *“Mire, en las marcas importadas, normalmente en el mercado se ha establecido esto, no, el azúcar nacional tiene su precio, le importa, tiene que estar por debajo del precio del azúcar nacional. Eso es una regla general, no, nunca la azúcar importada puede estar por encima del precio del azúcar nacional, nunca, entonces nosotros, de acuerdo a eso, también hacemos los costos, y es pues el precio del mercado internacional es un poquito bien difícil y ya uno con la experiencia, yo ya tengo más de 45 años en esta actividad, lógicamente los primeros años han sido bien difícil para entender el mercado tanto interno como externo, no.”* (dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).

Asimismo, la empresa [Confidencial] en los minutos 15:11 a 15:57 de la entrevista del [Confidencial] de enero de 2024, señaló lo siguiente: *“A ver, es muy fácil. Si tú fueras un mayorista y yo te digo... San Jacinto 166 soles. Y yo tengo... si yo te la vendo más arriba, tu no me la vas a comprar. Si te igualo el precio de la San Jacinto, tú vas a decir “no, prefiero comprar la nacional”. Si yo te la vendo por debajo de la nacional 1 o dos soles menos, ahí sí me vas a comprar y vas a ofrecerla. Entonces, esa es la fijación. El importador de azúcar siempre va a vender más barato de lo que cuesta un azúcar nacional.”* (dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).

¹⁵⁴ Cabe señalar que los agentes económicos solicitaron de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

- *“Correcto, eso sí.”*¹⁵⁵ Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 25:23 a 25:32 de la entrevista del [Confidencial] de enero de 2024.
- *“Siempre tienen que estar por debajo para poder importar, porque si están por encima no lo podríamos vender.”*¹⁵⁶ Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 31:03 a 31:09 de la entrevista del [Confidencial] de enero de 2024.
- *“Mire, en las marcas importadas, normalmente en el mercado se ha establecido esto, no, el azúcar nacional tiene su precio, la importada tiene que estar por debajo del precio del azúcar nacional. Eso es una regla general, no, nunca la azúcar importada puede estar por encima del precio del azúcar nacional (...).”*¹⁵⁷ Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 26:54 a 27:51 de la entrevista del [Confidencial] de noviembre de 2023.

149. Sin perjuicio de ello y de manera complementaria, la Comisión consideró pertinente analizar la relación entre los precios del azúcar importada y los precios del azúcar nacional sobre la base de información pública disponible, con la finalidad de verificar lo manifestado por los agentes económicos entrevistados respecto a que los precios del azúcar nacional determinan los precios del azúcar importada.

150. Para ello, se realizó la “prueba de causalidad a lo Granger”¹⁵⁸ a efectos de verificar si los precios del azúcar de marcas nacionales¹⁵⁹ sirven para predecir los precios del azúcar importada, o si los precios del azúcar importada sirven para predecir los precios del azúcar de marcas nacionales; o si la causalidad es en ambos sentidos; es decir, que la causalidad es mutua.

151. A partir de dicho análisis se encontró elementos que indican que el precio del azúcar importada se ajusta al precio de las marcas nacionales, por lo que es posible concluir que los precios del azúcar importada no predicen y/o explican los precios de las marcas nacionales¹⁶⁰ (los resultados del análisis se presentan en el Anexo 1).

¹⁵⁵ En respuesta a la pregunta: “¿Entonces la azúcar importada ustedes la fijan por debajo del azúcar nacional?”

¹⁵⁶ En respuesta a la pregunta: “¿Y cómo se fijan los precios de la azúcar importada? ¿por encima o por debajo de los azúcares nacionales?”

¹⁵⁷ En respuesta a la pregunta: “¿Y cómo entran las marcas importadas?”

¹⁵⁸ Esta prueba nos permite comprobar si los resultados de una variable sirven para predecir otra variable, y si la dirección es unidireccional (si la causalidad es solo de una variable a otra) o bidireccional (si la causalidad es entre ambas variables).

¹⁵⁹ Se analizan las siguientes relaciones:

- a. Relación entre el precio promedio de las marcas del Grupo Gloria y el precio del azúcar importada;
- b. Relación entre el precio promedio de las marcas Dulce Norte y Dulce Olmos del Grupo Gloria y el precio del azúcar importada;
- y,
- c. Relación entre el precio promedio de las marcas de azúcar nacionales (sin considerar las del Grupo Gloria) y el precio del azúcar importada.

¹⁶⁰ Se realizaron estimaciones de modelos autorregresivos (VAR). Estos modelos permiten caracterizar las interacciones simultáneas entre un grupo de variables (en el presente caso, el precio del azúcar nacional y el precio del azúcar importada).



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

152. Ahora bien, respecto de los resultados del test de causalidad remitidos a Agroaurora, la Solicitante ha formulado los siguientes cuestionamientos en el escrito presentado el 29 de abril de 2024:

- (i) **Sobre el procesamiento de las series para volverlas estacionarias:** La Solicitante señala que en lugar de utilizar tres (3) pasos (logaritmos, filtro para retirar el componente estacional de las series y primeras diferencias) para convertir las series en estacionarias, se podría aplicar solo el tercer paso de primeras diferencias.
- (ii) **Sobre el proceso de imputación de datos¹⁶¹:** La Solicitante indica que, si en lugar de utilizar la versión 4 de las series, se utiliza la versión 6 de las series, se obtiene que las importaciones tienen un efecto sobre el precio de las marcas nacionales. Asimismo, señala que al aplicar la prueba sin completar los espacios vacíos de las series y usando las series en primera diferencia, se obtiene que los precios de las marcas importadas tienen un efecto sobre los precios de las marcas de precios bajos del Grupo Gloria.
- (iii) **Sobre la causalidad entre la marca Caña Brava y las marcas de azúcar del Grupo Gloria:** La Solicitante señala que, si se aplica la metodología propuesta para analizar la relación entre los precios de Caña Brava y precios de las marcas del Grupo Gloria, se encuentra que la dirección de la causalidad es del precio de las marcas del Grupo Gloria hacia el precio de Caña Brava y no viceversa. A partir de lo expuesto, señala que *"no es posible afirmar que Caña Brava ejerza presión competitiva sobre el grupo Gloria."*

153. Al respecto, corresponde precisar lo siguiente:

- (i) **Sobre el procesamiento de las series para volverlas estacionarias:** La Comisión considera que la aplicación de logaritmos a las series permite estabilizar la varianza y así contribuir a que se cumpla con la condición de estacionariedad¹⁶². Por otro lado, se

Con base en estas estimaciones, luego se realiza una prueba denominada "prueba de causalidad a lo Granger" a efectos de determinar si los precios del azúcar nacional preceden a los precios del azúcar importada, o si estos últimos preceden a los primeros, o, si existe causalidad en ambos sentidos.

Del análisis realizado se encontró que los precios del azúcar importada no explican a lo Granger a los precios de las marcas nacionales, y que la causalidad es unidireccional y va de los precios de las marcas nacionales hacia los precios del azúcar importada.

¹⁶¹ La Solicitante señala que se emplea un método de imputación que utiliza dos (2) parámetros que generan aleatoriedad en los resultados finales; add y rseed: Respecto al add, la Dirección ha generado 10 versiones de la serie y, entre ellas, ha seleccionado la versión número 4 para ser empleada en sus estimaciones. Respecto al rseed ha escogido un valor de 12054. Al respecto, la Solicitante indica que existen valores para estos parámetros que generan resultados que validan sus argumentos.

¹⁶² En: Lütkepohl, Helmut y Fang Xu (2012). "The role of the log transformation in forecasting economic variables", se encontró que, siempre que la transformación logarítmica permite estabilizar la varianza, esta transformación ofrece mejoras en los pronósticos para un amplio rango de variables económicas. En particular, se encontró que, mayoritariamente, utilizando las variables en logaritmos, los errores de los pronósticos eran menores a los errores utilizando las variables en nivel.



debe precisar que en el análisis de series de tiempo es importante tener en cuenta que las series presentan movimientos permanentes (asociados al componente tendencial de la serie) y los movimientos transitorios (asociados a los componentes cíclico e irregular de la serie). En el presente caso, el análisis consiste en evaluar si los valores de una serie preceden a los valores de otra; lo cual constituye una relación de corto plazo o transitoria. En este sentido, resulta adecuado utilizar el componente cíclico de la serie pues este componente está asociado a los movimientos transitorios de la serie.

- (ii) **Sobre el proceso de imputación de datos:** Las pruebas de causalidad se realizaron con las diez (10) versiones de imputación generadas, encontrándose que solo en la versión seis (6) y solo para la relación entre el precio del azúcar importada y el precio promedio de las marcas del Grupo Gloria se aprecia un resultado de bidireccionalidad en todos los escenarios. Para las otras dos (2) relaciones: (a) el precio del azúcar importada y precio promedio de las marcas de precio bajo del Grupo Gloria; y, (b) precio del azúcar importada y precio del azúcar de las marcas nacionales sin incluir a las marcas del Grupo Gloria, en la misma versión seis (6), los resultados se mantienen en el sentido de la unidireccionalidad identificada en el resto de las versiones.

Adicionalmente, se aplicaron las pruebas de causalidad sin realizar la imputación de datos a la serie de precios; encontrándose resultados de bidireccionalidad solamente en la relación de precios importados y el precio promedio de las marcas de bajo precio del Grupo Gloria en todos los escenarios considerados. Sin embargo, respecto de las otras dos relaciones: (a) precio del azúcar importada y precio promedio de las marcas del Grupo Gloria; y, (b) precio del azúcar importada y precio del azúcar de las marcas nacionales sin incluir a las marcas del Grupo Gloria; los resultados de unidireccionalidad se mantienen en el mismo sentido que el identificado con datos imputados¹⁶³.

En suma, la mayoría de los resultados apuntan en línea con lo señalado por los agentes entrevistados, en el sentido de que el precio del azúcar importada en el mercado de comercialización a clientes mayoristas se fija por debajo del precio del azúcar nacional.

- (iii) **Sobre la causalidad entre la marca Caña brava y las marcas de azúcar del Grupo Gloria y la presión competitiva:** La prueba de causalidad a lo Granger no se utiliza para determinar la presión competitiva que ejercen entre sí las distintas marcas de azúcar sino para obtener indicios de las relaciones entre los precios, en particular, para

En: Mayr, Johannes y Ulbricht, Dirk (2014). "Log versus level in VAR forecasting: 42 million empirical answers—Expect the unexpected" se estudia la pertinencia de la transformación logarítmica en los modelos VAR para pronósticos "out-of-sample" o fuera de la muestra. Los resultados demuestran que la transformación logarítmica es una pertinente y buena práctica.

En: Brockwell, Peter y Davis, Richard (2016). "Introduction to Time Series and Forecasting". Tercera edición. Springer. Pág. 165. En particular, se indica que la transformación logarítmica es útil en series en las que la desviación estándar aumente de manera lineal con la media.

En: Box, George; Jenkins, Gwilym; Reinsel, Gregory y Ljung, Greta (2016). "Time Series Analysis Forecasting and Control". Quinta edición. Wiley. Pág 308 y 331. En particular, se indica que cuando las series de tiempo presentan estacionalidad es apropiado utilizar la transformación logarítmica.

¹⁶³ Los resultados se encuentran en la tabla 3 del Anexo 1.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

comprobar si los precios de una marca u origen ayudan a predecir o explicar los precios de otras marcas u orígenes.

Por ello, considerando el análisis realizado por la Solicitante para afirmar que ha encontrado que la *“causalidad es del precio de las marcas del Grupo Gloria hacia el precio de Caña Brava y no viceversa”*, es posible afirmar que los precios del Grupo Gloria predicen y/o causan a lo Granger a los precios de Caña Brava y no viceversa; sin embargo, como se explicó anteriormente, ello no permite afirmar o realizar un análisis sobre la presión competitiva entre ambas marcas.

154. Por tanto, la Comisión aprecia que lo indicado por las empresas entrevistadas¹⁶⁴ se encuentra en línea con los resultados del análisis de precios realizado, es decir, que los precios de las marcas del azúcar nacional determinan el precio del azúcar importada, lo que resulta coherente con que este último se encuentre por debajo del de las marcas nacionales, al ser percibido como un producto de menor calidad.
- **Sobre la cercanía competitiva entre las marcas de azúcar doméstica de las partes de la Operación de Concentración y el resto de marcas disponibles en el mercado**
155. Respecto de la cercanía competitiva entre las partes de la Operación de Concentración y el resto de las marcas que se comercializan en el mercado de azúcar doméstica, como se detallará más adelante, se puede apreciar que las marcas Caña Brava, Dulce Norte y Dulce Olmos (estas dos últimas del Grupo Gloria) son las más cercanas entre sí.
156. En efecto, durante la segunda fase del procedimiento se ha confirmado la cercanía competitiva entre estas marcas, estimada a través de la distancia entre los precios de las marcas Caña Brava, Dulce Norte y Dulce Olmos con respecto a los precios de cada una de las marcas presentes en el mercado¹⁶⁵. A partir de este análisis que se detallará más adelante, se obtiene que las marcas Caña Brava, Dulce Norte y Dulce Olmos son las más cercanas entre sí para el periodo 2018 a 2023, mientras que el azúcar importada no sería tan cercana¹⁶⁶.
157. En relación a lo señalado por la Solicitante respecto al precio de la marca Caña Brava durante el 2023 (en el sentido de que habría sido la segunda más cara del mercado), se observa que dicha marca posee el precio promedio más alto únicamente durante el mes de abril, debido a que la base de datos de precios únicamente contiene información de precios de los días 20 al 29 de abril. Sin perjuicio de ello, se observa que para esos días los precios de la marca Caña Brava son iguales a los de Dulce Norte y se encuentran por debajo de los precios de otras marcas del Grupo Gloria como Cartavio, Casagrande y San

¹⁶⁴ Ver numeral 148 y nota al pie número 153 del presente pronunciamiento.

¹⁶⁵ A partir de los precios mayoristas del mercado de Santa Anita, con frecuencia diaria, se estima la distancia entre los precios de las diferentes marcas como la diferencia entre los precios de cada una de las marcas, en particular la diferencia entre (i) Caña Brava y las demás marcas que participan en el mercado, (ii) Dulce Norte y las otras marcas, así como (iii) Dulce Olmos y las otras marcas que participan en el mercado.

¹⁶⁶ En efecto, el azúcar importado únicamente fue cercana a la marca Caña Brava en el año 2018, a la marca Dulce Norte en el 2020 y a la marca Dulce Olmos en el periodo 2018-2019.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

Jacinto. Por lo que no resulta correcto afirmar que Caña Brava fue la "(...) segunda más cara en 2023."

158. Asimismo, con relación al precio de la marca Dulce Olmos durante el 2021, no se aprecia lo indicado por la Solicitante en el sentido de que "(...) fue la segunda marca más cara en 2021." Durante este año, considerando tanto el precio promedio anual como el precio promedio mensual, las más caras fueron Casagrande seguida por Cartavio, San Jacinto, entre otras, mientras que Dulce Olmos se ubica dentro del grupo de marcas de menor precio.
159. Respecto al precio de Pucalá durante el 2023, no se aprecia lo indicado por la Solicitante en el sentido de que fue "(...) la más cara en 2023." La Solicitante considera el promedio anual para dicho análisis, sin embargo, es importante notar que la base de datos del Midagri solo reporta información de precios de Pucalá para los meses de octubre y noviembre, durante los cuales el precio promedio mensual más alto correspondía a las marcas de Casagrande, seguida por Cartavio, San Jacinto, entre otras.
160. Con relación al precio del azúcar importada durante el 2022, no se aprecia lo indicado por la Solicitante con relación a que este fue "(...) el tercero más caro en 2022 (...)." Durante este año, considerando tanto el precio promedio anual como el precio promedio mensual, las marcas más caras fueron Casagrande seguida por Cartavio, San Jacinto, entre otras.
161. Por otro lado, con relación a las características del azúcar, de acuerdo con la investigación de mercado¹⁶⁷ el sabor (medido por la polarización¹⁶⁸) y el color (medido por el valor del ICUMSA¹⁶⁹) son atributos importantes valorados por los demandantes. En el mercado existe una preferencia por un azúcar de color más oscuro¹⁷⁰. Al respecto, se encontró que las características del azúcar importada no son similares a las de todas las marcas

¹⁶⁷ El análisis se realizó con base en la información requerida a la Solicitante (respecto de las marcas producidas comercializadas por el Grupo Gloria y la marca Caña Brava), Agroindustrial Paramonga S.A.A., Agroindustrial Laredo S.A.A. y Empresa Agroindustrial Pomalca S. A.

¹⁶⁸ Para medir la dulzura de los distintos tipos de azúcar se utiliza como parámetro a la sacarosa (la polarización mide el contenido de sacarosa en el azúcar). Cabe resaltar que la sacarosa es obtenida de la caña de azúcar y a través de ella se produce el azúcar.

¹⁶⁹ *International Commission for Uniform Methods for Sugar Analysis* (ICUMSA, por sus siglas en inglés) es una organización normativa que establece la norma global para el control de calidad del azúcar. La prueba de la ICUMSA evalúa la pureza del azúcar en función de su color.

El azúcar blanco produce valores ICUMSA menores, mientras que el azúcar rubia posee valores más elevados.

¹⁷⁰ De acuerdo con las entrevistas realizadas existe una preferencia por un azúcar de color más oscuro, pues existe la preconcepción de que el azúcar oscura es la más dulce. Asimismo, los entrevistados indican que sus clientes asocian el color del azúcar con ciertas marcas, por lo que los clientes solicitan dichas marcas.

A modo de ejemplo, uno de los entrevistados indicó lo siguiente: "Claro, o sea, me refiero a menor calidad es por el color, pues no, digamos, es una rubia más clara. Cuando una rubia es más clara, por consiguiente, endulza menos. O sea, una rubia más oscura endulza más. Con una rubia oscura puedes endulzar tu café con dos cucharadas, pero con una rubia clara tienes que ponerle cuatro para poder endulzar." (cabe precisar que dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva). Información proporcionada por la empresa [Confidencial.] en los minutos 50:33 a 50:59 de la entrevista del [Confidencial] de enero de 2024. (cabe precisar que dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).



disponibles en el mercado nacional, sino únicamente respecto de algunas marcas¹⁷¹. Asimismo, de acuerdo con las entrevistas realizadas, existe la percepción de que el azúcar importada está asociada a una menor tonalidad de color¹⁷², es decir, a un ICUMSA menor. En ese sentido, es posible afirmar que el azúcar importada posee características que no se encuentran alineadas con las preferencias de los consumidores nacionales (ver numerales 205 al 207 del presente pronunciamiento).

162. Ahora bien, respecto a la estimación del índice GUPPI, este se utiliza como un elemento para identificar si existe un incentivo a subir los precios sin considerar las eficiencias¹⁷³. Mientras mayor sea el valor del GUPPI, existirán mayores incentivos para el alza de los precios¹⁷⁴ ¹⁷⁵. Una de las variables empleadas para la estimación del GUPPI es la razón de desvío¹⁷⁶.
163. Sobre el particular, se aprecia que la Solicitante ha presentado un método nuevo en su estimación¹⁷⁷ que no tiene como referencia algún estudio o que haya sido utilizado

¹⁷¹ En las entrevistas, los mayoristas indicaron que el azúcar importada tiene un color más claro que algunas de las marcas de origen nacional. Asimismo, indicaron que existen marcas nacionales de color más oscuro (como Cartavio, Pomalca, Caña Brava, entre otros), mientras que otras marcas tienen un color más claro (como Dulce Norte, entre otras).

¹⁷² De acuerdo con las entrevistas realizadas, el azúcar importada tiene un ICUMSA menor, por lo que el azúcar importada es de un color más claro que muchas marcas nacionales.

A modo de ejemplo, uno de los entrevistados indicó lo siguiente: "(...) Normalmente las azúcares importadas, el color de Icumsa es casi entre 1200, por debajo de 1200. O sea, literalmente, una rubia un poco clara. Las rubias nacionales son más oscuras, más o menos son de 2000 a 2500. Entonces, ¿qué sucede? Que cuando la rubia es mucho más oscura es mucho más cara porque obviamente tiene más melaza, no le quitaron la melaza, entonces no tienen posibilidad de poder hacer alcohol o licor, entonces es más caro. Entonces, para para ellos hacer frente al azúcar importada o decir, bueno, vamos a hacer frente a las a los importadores, sacaron esas marcas Dulce Norte San Jacinto, Dulce Norte Cartavio, Dulce Norte Olmos." Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 47:36 a 48:55 de la entrevista del [Confidencial] de enero de 2024. (cabe precisar que dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).

¹⁷³ Este supuesto es válido en la medida que como se verá más adelante la Solicitante no ha acreditado que existencia de eficiencias derivadas de la Operación de Concentración de conformidad con lo dispuesto por la Ley 31112.

¹⁷⁴ Se estima de la siguiente forma: $GUPPI_1 = D_{12} \frac{P_2 - C_2}{P_1}$

Donde D_{12} es la razón de desvío desde la empresa 1 a la empresa 2, P_i y C_i es el precio y el costo de la empresa i .

Cabe resaltar que GUPPI puede ser expresado en términos del margen: $GUPPI_1 = \frac{D_{12} \cdot m_2 \cdot p_2}{P_1}$

¹⁷⁵ Steven Salop y Serge Moresi (2016). Updating the Merger Guidelines: Comments. Public Comment to Horizontal Merger Guidelines Review Project Nov. 2009. Serge Moresi (2010). "The Use of Upward Price Pressure Indices in Merger Analysis".

¹⁷⁶ D_{12} es la razón de desvío del producto 1 al producto 2 cuando el precio del producto 1 se incrementa. Esto es igual al ratio entre las elasticidades precio cruzadas del producto 2 con respecto al precio del producto 1 dividido entre la propia elasticidad precio del producto 1, multiplicado por el ratio entre las unidades vendidas del producto 1 y las unidades vendidas del producto 1:

$$D_{12} = - \frac{\frac{\partial Q_2}{\partial p_1}}{\frac{\partial Q_1}{\partial p_1}} = - \frac{e_{21} Q_2}{e_{11} Q_1}$$

En: Hausman, J., Moresi, S y M. Rainey (2011). "Unilateral effects of mergers with general linear demand". En: Economics Letter, Volume 111, Issue 2, May 2011, Pag. 119–121.

¹⁷⁷ La Solicitante identifica para cada una de las empresas de las partes, [Confidencial]:



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

anteriormente en casos evaluados por otras jurisdicciones¹⁷⁸ o que vaya en línea con la práctica internacional para el cálculo de los ratios de desvío. En efecto, la Solicitante estima la razón de desvío de cada una de las partes asumiendo que si caen las ventas de la empresa a ser adquirida sobre un determinado cliente y ese mismo cliente aumenta sus compras a las empresas de la Solicitante, entonces el ratio de ambos valores equivale al ratio de desvío. Luego, considera el promedio de los ratios de todos los clientes.

164. Por ello, esta Comisión considera que la estimación del GUPPI presentada por la Solicitante no resulta adecuada, pues la razón de desvío estimada no muestra en qué proporción se desviarían las ventas perdidas por las partes ante un alza en el precio de sus productos o el desabastecimiento del producto.

- **Conclusión**

165. Los tres (3) factores que, de acuerdo con la Solicitante, mitigarían los riesgos identificados preliminarmente durante la primera fase del procedimiento en el mercado de comercialización de azúcar doméstica en el canal mayorista a nivel nacional, no se sostienen sobre la evidencia analizada.

166. En primer lugar, la participación de mercado del Grupo Gloria luego de la Operación de Concentración sería aproximadamente del [45%-55%] en un mercado altamente concentrado, lo que indicaría una mayor probabilidad de que se generen efectos restrictivos

- [Confidencial].
- [Confidencial].
- [Confidencial].

¹⁷⁸ Otras jurisdicciones han utilizado la siguiente información para estimar razones de desvío:

- Participaciones de mercado: se asume que las pérdidas de ventas de una empresa serán distribuidas hacia sus competidores como una proporción de sus participaciones de mercado. Esta aproximación es utilizada en mercados con productos homogéneos ya que asume que todos los productos son sustitutos cercanos. La FNE ha aplicado este método en Cementos Polpaico S.A./Cementos Bicentenario S.A. (2016).
- Encuestas o cuestionarios que contengan información de los consumidores respecto a sus preferencias y a sus patrones de cambio. La FNE aplicó este método en el caso de Nutrabien/Ideal (2018), Essilor International/Luxottica Group (2018), Fiat Chrysler Automobiles N.V./ Peugeot S.A (2020); la Comisión Europea en LOVEFiLM/Amazon.
- Estimaciones econométricas, en donde se estima un sistema de demanda para estimar las elasticidades cruzadas de demanda (aplicados en casos de la Comisión Europea: Volvo/Scania y Kimberley-Clark/Scott)
- Se utilizan documentos internos de las empresas que puedan proveer información para estimar razones de desvío, entre otros.
- Patrones de cambio históricos, el uso de información histórica para determinar cómo han cambiado su conducta los consumidores en el pasado (aplicado por la FNE en el caso de Caja de Compensación de Asignación Familiar Los Héroes/Caja de Compensación de Asignación Familiar Gabriela Mistral (2018).

Asimismo, la FNE menciona el uso de esta información para calcular razones de desvío en su "Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales", del año 2022. Disponible en: <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2022/05/20220531.-Guia-para-el-Analisis-de-Operaciones-de-Concentracion-Horizontales-version-final-en-castellano.pdf>. Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).



de la competencia; en segundo lugar, el precio del azúcar importada se determina a partir del precio del azúcar nacional, lo que se ve reflejado en que este último se encuentra por debajo del precio de las marcas nacionales al ser percibido como un producto de menor calidad, por lo que las importaciones de azúcar no serían capaces de ejercer una presión competitiva suficiente para disciplinar el mercado mayorista de azúcar doméstica en el Perú; y, por último, se ha corroborado que las marcas del Grupo Gloria (Dulce Norte y Dulce Olmos) y Caña Brava son las más cercanas entre sí en el mercado nacional.

167. Sin perjuicio de lo expuesto, corresponde profundizar en el análisis de los potenciales efectos de la Operación de Concentración considerando la información obtenida durante la investigación de mercado realizada en la Fase 2 del presente procedimiento de evaluación previa. En ese sentido, a continuación, se realiza una actualización del análisis estructural y de cercanía competitiva en precios y características.

b. 2) Análisis del potencial riesgo horizontal derivado de la Operación de Concentración

- Análisis Estructural

168. Un primer elemento que permite identificar los posibles efectos unilaterales que una operación de concentración podría generar en un determinado mercado es el análisis de las participaciones de los agentes involucrados. Tal evaluación inicial permitirá dimensionar preliminarmente la relevancia de los agentes involucrados en el mercado analizado.
169. Según se ha indicado, en la Resolución de Fase 1 se presentó la participación de mercado de los agentes económicos que concurren en el mercado de comercialización de azúcar doméstica en el canal mayorista en el Perú, encontrándose que es uno moderadamente concentrado y que, luego de la Operación de Concentración, el Grupo Gloria poseería, al menos, el [30%-40%] de participación con un cambio en el IHH superior a los 200 puntos, lo que denota que la Operación de Concentración tendrá una mayor probabilidad de generar riesgos a la competencia¹⁷⁹.
170. Según se ha indicado, la Solicitante señala que Caña Brava cuenta con una baja participación en el mercado de azúcar doméstica en el canal mayorista en el Perú (entre [3%-5%] y [3%-5%] para el período 2020 a 2022).
171. Al respecto, durante la segunda fase del procedimiento se ha actualizado el análisis realizado en la primera fase, observándose que, después de la Operación de Concentración, el mercado de comercialización de azúcar doméstica en el canal mayorista en el Perú pasaría a ser un mercado **altamente concentrado**, y que el Grupo Gloria poseería más del [45%-55%] de participación en dicho mercado. Por su parte, el cambio en el índice IHH es igual a 347. Esto es, un **incremento** del índice de concentración superior a los 200 puntos dentro de un mercado moderadamente concentrado. Lo anterior

¹⁷⁹ Asimismo, el cambio promedio para dicho período en el IHH es igual a 233 puntos, valor superior a los 200 puntos.

De acuerdo con los Lineamientos para la Calificación y Análisis de las Operaciones de Concentración Empresarial publicados por la Comisión, estos resultados indicarían que la Operación de Concentración tendrá una mayor probabilidad de generar riesgos a la competencia en este mercado.

**PERÚ**Presidencia
del Consejo de Ministros**INDECOPI****VERSIÓN PÚBLICA**

da cuenta de que la Operación de concentración tendrá una mayor probabilidad de generar riesgos a la competencia¹⁸⁰.

Cuadro 3
Participaciones anuales en el mercado de comercialización de azúcar doméstica en el canal mayorista en el Perú (2020-2022)

	2020	2021	2022
Grupo Gloria	[50%-60%]	[50%-60%]	[40%-50%]
Caña Brava	[5%-10%]	[3%-5%]	[3%-5%]
Agroindustrial Laredo S.A.A.	[5%-10%]	[1%-5%]	[5%-10%]
Agroindustrial Paramonga S.A.A.	[5%-10%]	[10%-15%]	[5%-10%]
Agroindustrial Pomalca S.A.A.	[3%-7%]	[5%-10%]	[5%-10%]
Empresa Agraria Azucarera Andahuasi S.A.A.	5.75%	6.20%	5.86%
Central Azucarera Chucarapi Pampa Blanca S.A.	0.44%	0.38%	0.68%
Agro Pucalá S.A.A.	5.76%	2.57%	0.17%
Azucarera del Norte S.A.C.	0.19%	0.19%	-
Sucden Perú S.A.	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]
Molinera Industrial Peruana S.A.C.	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]
Interloom	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]
STYWI S.A.C.	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]
Diprocom S.A.C.			[0%-5%]
Otros importadores (47 importadores en el año 2022 con una participación menor a 1.55%)	7.91%	4.16%	9.38%
Participación combinada (Grupo Gloria + Caña Brava)	[50%-60%]	[60%-70%]	[50%-60%]
IHH antes de la Operación de Concentración	-	-	2 437
IHH post Operación de Concentración	-	-	2 784
Cambio IHH	-	-	347

Notas:

Se estiman las participaciones de mercado a partir de los siguientes datos: (i) ventas de empresas productoras: Agroindustrial Paramonga S.A.A., Agroindustrial Laredo S.A.A. y Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A.; (ii) información de Midagri¹⁸¹ de producción de azúcar doméstica para las empresas: Empresa Agraria Azucarera Andahuasi S.A.A., Empresa Azucarera del Norte S.A.C., Central Azucarera Chucarapi Pampa Blanca S.A. y Agro Pucalá S.A.A.; (iii) ventas de empresas importadoras: Sucden Peru S.A., Molinera Industrial del Perú S.A.C., Interloom S.A.C., STYWI S.A.C. y Diprocom S.A.C.; (iv) el volumen importado es obtenido de Veritrade y no se consideran las importaciones de empresas del sector industrial que utilizan el azúcar como insumo e su producción, ni las importaciones de empresas azucareras ni el azúcar definido como azúcar de uso industrial; y, (v) las ventas de azúcar de la Solicitante.

Fuente: Información brindada por la Solicitante, otras empresas azucareras (ingenios e importadoras), Veritrade y el Midagri.

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia.

¹⁸⁰ Los Lineamientos para la Calificación y Análisis de las Operaciones de Concentración Empresarial publicados por la Comisión establecen que, en el caso de operaciones de concentración horizontal, se presume que las operaciones que se desarrollen en mercados moderadamente concentrados, es decir, con un índice de concentración superior a 1 500, y en los que la variación de índice es mayor a 200, tendrán mayor probabilidad de generar riesgos a la competencia.

¹⁸¹ Información remitida por el Midagri como respuesta al requerimiento de información enviado por Oficio 117-2023/DLC-INDECOPI del 26 de octubre de 2023.



▪ **Ventas de azúcar doméstica en el canal mayorista en la región de Piura**

172. Sin perjuicio de lo señalado anteriormente, es importante notar que las ventas de azúcar doméstica de Caña Brava¹⁸² se concentran en clientes ubicados en la zona norte del país¹⁸³. En promedio, el [60%-70%] de sus ventas (medidas en volumen) para el periodo 2020 a 2022 corresponden a clientes ubicados en Piura, Lambayeque y Tumbes. Al respecto, Piura agrupa en promedio el [40%-50%] de sus clientes, seguido de Lambayeque con un [10%-15%] y, finalmente, Tumbes con un [5%-10%]. El resto de los clientes de dicho agente se ubican en Lima (con un promedio de [20%-30%] para el referido periodo) y los demás en regiones como Loreto, La Libertad, San Martín, Cajamarca y Huánuco (con un promedio de menos del 3% cada una para dicho periodo).
173. Mientras que, para el mismo periodo y en las mismas regiones, se observa que los principales clientes de Agrolmos S.A. del Grupo Gloria¹⁸⁴ se ubican en Lima ([30%-40%]), seguida por Piura ([15%-20%]), Lambayeque ([15%-20%]), San Martín ([5%-10%]), Loreto ([0%-5%]), Cajamarca ([5%-10%]), La Libertad ([0%-5%]), Arequipa ([0%-5%]), Tumbes ([0%-5%]), entre otras regiones. De lo anterior se desprende que las regiones más importantes para Caña Brava (Piura, Lambayeque y Tumbes), representan en conjunto el [30%-40%] de las ventas de Agrolmos S.A., siendo iguales en importancia para dicha empresa que sus ventas en Lima.
174. Asimismo, de las empresas del Grupo Gloria que abastecen las regiones de Piura, Lambayeque y Tumbes, se aprecia que Agrolmos S.A. es la más importante. Así, durante el periodo 2020 a 2022 una proporción considerable de los clientes mayoristas del Grupo

¹⁸² En Excel "4.2. Anexo 1 (4)" pestaña "2.1" presentado el 28 de setiembre de 2023.

¹⁸³ Conforme a lo señalado en la nota al pie de página 99 del presente pronunciamiento, las agencias de competencia a nivel comparado han considerado áreas de traslape más reducidas que el mercado geográfico analizado para una evaluación más precisa de los efectos en la competencia de la operación de concentración objeto de análisis.

Por ejemplo, en la investigación relativa a la concentración entre la empresa *Ladbroke's plc* y algunas de las empresas de *Gala Coral Group Limited* la Competition and Markets Authority precisó que, usualmente, las áreas de traslape son más reducidas en extensión que el mercado geográfico relevante y son empleadas como una herramienta para asistir a la autoridad en el análisis de los efectos sobre la competencia derivados de la operación de concentración. En ese sentido, desde un punto de vista conceptual no representan un enfoque alternativo al test del monopolista hipotético, sino que proveen de un punto de partida para la identificación de áreas geográficas locales en las cuales profundizar en el análisis sin necesidad de llegar a una conclusión definitiva sobre los límites del mercado geográfico relevante en cuestión. Dicho enfoque es el adoptado en la referida investigación (Traducción libre de "6.98 (...) *Catchment areas will typically be narrower than the relevant geographic market and are used as a tool to assist the CMA's analysis of the competitive effects of the merger, and therefore do not represent an alternative conceptual approach to the hypothetical monopolist test. Rather, they provide a starting point for identifying local areas for further analysis without reaching a firm conclusion on the boundaries of that particular relevant geographic market. This is the framework we have adopted in this case.*"). Ver en: <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5797818ce5274a27b2000004/ladbroke's-coral-final-report.pdf> (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024). Dicha metodología de análisis también fue aplicada por la referida autoridad en la decisión relativa a la adquisición de Go Outdoors Topco Limited por parte de JD Sports Fashion Plc. Ver en: <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5937dd12ed915d20fb0001a3/jd-sports-go-outdoors-decision-160517.pdf> (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).

Este tipo de análisis también fue seguido por la Comisión Europea en el caso relativo a la operación de concentración entre Tata Steel Limited y Thyssenkrupp AG (Caso M.8713 – TATA STEEL / THYSSENKRUPP / JV) Ver en: https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/1/20214/m8713_5752_3.pdf (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).

¹⁸⁴ En: Excel " 7.3. ANEXO 4-B - Anexos (bases de datos) rev (2)" pestaña "Anexo C - Grupo Gloria" presentado el 18 de setiembre de 2023.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

Gloria ubicados en Piura (en promedio el [90%-100%]) fueron abastecidos por Agrolmos S.A., al igual que en Tumbes ([80%-90%]) y Lambayeque ([60%-70%]). De igual manera, en estas regiones se concentran el [70%-80%] de las ventas correspondientes a las marcas Dulce Aurora, Dulce Olmos y Dulce Norte¹⁸⁵. Mientras que Cartavio S.A.A., Casa Grande S.A.A. y Agroindustrias San Jacinto S.A.A. han tenido poca participación en esta zona del país.

175. De lo anterior se desprende que Agrolmos S.A. es la empresa del Grupo Gloria que principalmente se encarga de comercializar azúcar doméstica y, por ende, competir en las ventas de dicho producto en la zona norte del Perú. Estos datos son confirmados por la información de Corporación Azucarera del Perú S.A. (Coazúcar) quien indica lo siguiente respecto de Agrolmos S.A.¹⁸⁶:

“Por otro lado, se debe mencionar que la producción de azúcar del ingenio sería para el mercado interno, específicamente en toda la zona norte y oriente del país. El nombre comercial del producto es Dulce Olmos.”

176. Asimismo, si analizamos con mayor detalle las ventas de las marcas de las empresas del Grupo Gloria¹⁸⁷ que son comercializadas en esta zona del país (que comprende las regiones de Piura, Lambayeque y Tumbes), se observa que para el periodo 2020 a 2022 el [70%-80%] del total de las ventas promedio de dicho agente económico corresponde a las marcas Dulce Aurora ([30%-40%]), Dulce Olmos ([30%-40%]) y Dulce Norte ([10%-15%]).
177. Es importante notar que, si se analiza únicamente la región de Piura, en donde Caña Brava concentra sus ventas, el [90%-100%] de las ventas (medidas en volumen) del Grupo Gloria en dicha región para el periodo 2020 a 2022 corresponden a las marcas Dulce Aurora ([50%-60%]), Dulce Olmos ([20%-30%]) y Dulce Norte ([10%-15%]), todas ellas comercializadas por la empresa Agrolmos S.A. en esta zona del país.
178. Más aún, si se considera únicamente el azúcar rubia, el [90%-100%] de las ventas (medidas en volumen) del Grupo Gloria en la región Piura para el periodo 2020 a 2022 corresponden a las marcas Dulce Aurora ([50%-60%]), Dulce Olmos ([20%-30%]) y Dulce Norte ([10%-15%]), todas ellas comercializadas por la empresa Agrolmos S.A.

¹⁸⁵ Otras marcas del Grupo Gloria como Cartavio, Casagrande, San Jacinto, La Troncal, complementan el resto de las ventas.

¹⁸⁶ En el informe semestral de noviembre del año 2017 de Corporación Azucarera del Perú S.A. (Coazúcar), elaborado por Apoyo & Asociados. Disponible en: <http://www.aai.com.pe/wp-content/uploads/2017/12/Coazucar-Jun-2017-Versión-Final.pdf>. (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).

¹⁸⁷ En: Excel "7.3. ANEXO 4-B - Anexos (bases de datos) rev (2)" pestaña "Anexo C - Grupo Gloria" presentado el 18 de setiembre de 2023.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

179. En efecto, se observa que estas tres (3) marcas¹⁸⁸ son comercializadas por Agrolmos S.A.¹⁸⁹, quien ingresa al mercado a partir del año 2017¹⁹⁰ empezando con sus operaciones en la región Lambayeque y que, en el año 2018, Caña Brava comenzó a producir y comercializar azúcar doméstica bajo la marca Caña Brava, ejerciendo presión competitiva respecto del azúcar comercializada bajo las marcas de Agrolmos S.A.
180. Por otro lado, durante la segunda fase del procedimiento se verificó que los costos de transporte representan una variable importante en la elección de las marcas de azúcar a adquirir¹⁹¹. En ese sentido, los mayoristas de Piura señalan que adquieren azúcar ya sea de Piura (de un almacén del Grupo Gloria o de la planta de Caña Brava en Sullana) y/o se dirigen a la región de Lambayeque para realizar sus compras de azúcar a empresas azucareras ubicadas en esta región¹⁹². Cabe recordar que en la actualidad las únicas

¹⁸⁸ De acuerdo con la información en la página web de la empresa. Disponible en: https://www.coazucar.com/esp/agrolmos_productos.html. (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).

¹⁸⁹ Es importante notar que si bien la marca Dulce Norte también es producida y comercializada por otras empresas del Grupo Gloria, (Cartavio y San Jacinto), dicha producción es comercializada en otras regiones. Por ejemplo, para el periodo 2020 – 2022, en promedio, el [60%-70%] del azúcar Dulce Norte de Cartavio fue comercializada a clientes de Lima, al igual que el azúcar dulce norte producida por San Jacinto ([60%-70%] fue comercializada a clientes de Lima).

¹⁹⁰ En: Gestión publicado el 16 de mayo de 2017 "Agrolmos del Grupo Gloria producirá hasta 600 toneladas de azúcar este año". Disponible en: <https://gestion.pe/economia/empresas/agrolmos-grupo-gloria-producira-600-toneladas-azucar-ano-135146-noticia/>. (Fecha de última visita: 26 de junio de 2024).

¹⁹¹ De los ocho (8) agentes económicos consultados, el total de ellos señaló que el costo de transporte es un factor que considera al elegir qué marcas de azúcar adquirir. A modo de ejemplo, tres agentes económicos respondieron a la consulta sobre el costo de transporte de la siguiente manera:

- "Si, por la distancia de nuestros proveedores, ya que se encuentran en la ciudad de Chiclayo algunos de estos." Información proporcionada por Asociación de Productores El Chaparral en su escrito del 10 de mayo de 2024 en respuesta a la Carta 763-2024/DLC-INDECOPI.
- "Si, el costo de transporte es un factor clave para nuestra empresa al elegir marcas de azúcar (...)." Información proporcionada por Molirojas E.I.R.L. en su escrito del 10 de mayo en respuesta a la Carta 748-2024/DLC-INDECOPI.
- "Si, debido a que si la planta de azúcar se encuentra alejada de nuestra empresa afectaría directamente en el costo de producción." Información proporcionada por Corporación de Alimentos S.A.C. en su escrito del 8 de mayo en respuesta a la Carta 766-2024/DLC-INDECOPI.

Adicionalmente, uno de los agentes económicos entrevistados señaló lo siguiente "Claro, sí, mucho depende el costo de transporte, porque, por ejemplo, este Caña Brava tiene, por ejemplo, ¿no? 10 soles la bolsa de azúcar, ¿no?, y Olmos tiene 10 soles la bolsa de azúcar no, por ejemplo ¿no? Entonces, el costo de transporte para moverme hasta antes de Lambayeque, o sea Olmos, meterlo a Olmos, es por lo menos flete, será 3 soles por ejemplo? No, y para yo irme a Suyana será un sol cincuenta por ejemplo, ¿no? entonces como deducción lógica este y me inclino a comprar caña brava ¿no? porque me sale un poco más económica." [sic]. Información proporcionada por [Confidencial] en los minutos 10:50 a 11:44 de la entrevista del [Confidencial] de mayo del 2024. (cabe precisar que dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).

¹⁹² Ello, conforme a lo señalado en las entrevistas realizadas a las empresas Distribuciones Ipizarro Sociedad Anónima Cerrada, [Confidencial], entre otros.

A modo de ejemplo, la empresa Distribuciones Ipizarro Sociedad Anónima Cerrada en los minutos 04:26 a 05:57 de la entrevista del 13 de mayo de 2024, señaló lo siguiente: "En Piura, nosotros hacemos la cotización y ya con nuestros vehículos vamos, vamos y recogemos directamente desde planta. (...) Nosotros mandamos transporte generalmente."

Asimismo, la empresa [Confidencial] en los minutos 8:44 a 10:20 de la entrevista del [Confidencial] de mayo de 2024, señaló lo siguiente: "Si, en Piura también hay un almacén de Olmos, que no recuerdo tal vez, en alguna oportunidad habré cargado ahí"



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

empresas azucareras activas en Lambayeque son Agroindustrial Pomalca S.A.A., Agrolmos S.A. y Empresa Azucarera del Norte S.A.C.

181. En dicho escenario, los mayoristas de Piura adquieren las marcas del Grupo Gloria (Dulce Norte, Dulce Aurora, Dulce Olmos, entre otras), Caña Brava y Pomalca principalmente, y, en menor medida, marcas de Azucarera del Norte¹⁹³.
182. Asimismo, de acuerdo con los mayoristas de Piura entrevistados, otras marcas nacionales como Paramonga, Laredo, Manuelita (de Agroindustrial Laredo S.A.A.) y Andahuasi no se encuentran presentes en la región debido a los altos costos de transporte que tendrían que asumir para adquirir estas marcas que tienen sus plantas en las regiones de La Libertad y Lima¹⁹⁴. Esta información ha sido confirmada por [Confidencial] y Agroindustrial Laredo S.A.A., quienes señalan que la mayoría de sus ventas se realizan a clientes de regiones como Lima y La Libertad en el caso de Agroindustrial Laredo S.A.A., y Lima en el caso de [Confidencial]¹⁹⁵.

también. Osea, ahí se compra Olmos y tienen un almacén allá, y puede que en alguna oportunidad haya cargado también ahí." (dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).

Adicionalmente, la empresa [Confidencial] en los minutos 07:12 a 07:40 de la entrevista del [Confidencial] de mayo de 2024, señaló lo siguiente:

Pregunta: *Entiendo que el Grupo Gloria tiene un almacén en Piura, ¿no sé si ustedes adquieren desde ahí también?, el mayorista ha respondido: "No más que todo adquirimos la mercadería directamente de planta"*

Repregunta: *Claro y de agrícola de Chira, ¿también en planta? "Sí, en su mayoría es en planta."* (dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).

¹⁹³ En respuesta a la pregunta "Complete la información respecto a sus proveedores nacionales de azúcar para el periodo 2021-2023, (...)", los mayoristas consultados ubicados en Piura indicaron que únicamente se comercializan las marcas del Grupo Gloria, Caña Brava y Pomalca. Ello conforme a lo señalado por las empresas Molirojas E.I.R.L., Asociación Agraria Palo Blanco, Asociación Agraria San Juan de los Ranchos, Distribuciones Ipizarro Sociedad Anónima Cerrada, Transportes Arellano Lizama Sociedad Anónima Cerrada, Corporación Conorte S.A.C., Asociación de Productores El Chaparral, y Corporación de Alimentos S.A.C. en respuesta a los requerimientos de información formulados mediante Cartas 748-2024/DLC-INDECOPI, 759-2024/DLC-INDECOPI, 761-2024/DLC-INDECOPI, 768-2024/DLC-INDECOPI, 764-2024/DLC-INDECOPI, 765-2024/DLC-INDECOPI, 763-2024/DLC-INDECOPI y 766-2024/DLC-INDECOPI.

Cabe resaltar que dos (2) de ocho (8) clientes han indicado que han adquirido azúcar de la Empresa Azucarera del Norte S.A.C. pero en menor volumen y que, al ser de un color más claro, no es muy solicitada. Ello, conforme a lo señalado por Asociación Agraria San Juan de los Ranchos y Asociación de Productores El Chaparral en respuesta a las Cartas 761-2024/DLC-INDECOPI y 763-2024/DLC-INDECOPI.

Del mismo modo, durante las entrevistas, algunos mayoristas consultados indicaron que únicamente adquirirían estas marcas. A modo de ejemplo, la empresa Molirojas E.I.R.L. en los minutos 10:41 a 11:11 de la entrevista del 17 de mayo de 2024, ante la pregunta: "¿Sabe si en el mercado existen otras marcas de azúcar o adquirido en con anterioridad algunas otras marcas de azúcar distintas a las que hemos mencionado?", señaló lo siguiente: "No, simplemente (...), Dulce Aurora, Dulce Norte, Caña Brava, Cartavio, Pomalca con esas este hemos trabajado."

Asimismo, la referida empresa en los minutos 20:53 a 21:19 de la entrevista del 17 de mayo de 2024, ante la pregunta: "¿nunca ha visto colocaciones o azúcar de la marca Paramonga (...) Laredo, Manuelita, Andahuasi?" respondió "no". Y ante la pregunta: "¿nunca se les han acercado distribuidores de estas empresas de estas marcas de azúcar?" señaló lo siguiente: "no, para acá no, no han llegado".

¹⁹⁴ Ello, conforme a lo señalado por las empresas Asociación de Productores El Chaparral y Asociación Agraria San Juan de los Ranchos en sus escritos del 10 de mayo de 2024, en respuesta a las Cartas 763-2024/DLC-INDECOPI y 761-2024/DLC-INDECOPI, respectivamente.

¹⁹⁵ Ello, conforme a las entrevistas realizadas a las empresas Agroindustrial Laredo S.A.A. y [Confidencial], los días 14 y 16 de mayo de 2024, respectivamente.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

183. Del mismo modo, las empresas mayoristas entrevistadas indican que el azúcar de origen importado únicamente habría ingresado al mercado mayorista a la región de Piura en una ocasión, debido a que el fenómeno de El Niño provocó una situación de escasez de azúcar de producción local¹⁹⁶.
184. En esa línea, a partir de la información de importación de azúcar del 2020 al 2023 se observa que en la región de Piura se presentó lo siguiente¹⁹⁷: (i) el 2023 solamente la empresa Sucden realizó importaciones de azúcar, principalmente, azúcar de uso industrial; (ii) en el 2022 únicamente la empresa Agrolmos realizó importaciones de azúcar a través de su empresa vinculada La Troncal (vía terrestre por Tumbes); (iii) el 2021 no se registran importaciones de azúcar; y, (iv) el 2020 la empresa Importaciones Flores & Delgado S.A.C. importó 600 toneladas de azúcar que representaron aproximadamente menos del 2% del azúcar comercializada ese mismo año por el Grupo Gloria y Caña Brava en la región de Piura. Lo anterior refuerza que, en efecto, la presencia de importaciones de azúcar en dicha región es poco frecuente, por lo que estas no podrían disciplinar el mercado de comercialización de azúcar doméstica en esa zona del país.
185. En ese sentido, de acuerdo con la investigación de mercado, los mayoristas de Piura adquieren las marcas del Grupo Gloria (Dulce Norte, Dulce Aurora, Dulce Olmos, entre otras), Caña Brava y Pomalca principalmente, mientras que el azúcar importada no tiene presencia en el canal mayorista en la región¹⁹⁸ y, debido a que los costos de transporte son un factor importante en la adquisición del azúcar, las marcas de otros ingenios como Laredo, Paramonga o Andahuasi que se ubican a una mayor distancia de Piura tampoco tienen presencia en dicho canal mayorista. Por ello, luego de la Operación de Concentración, para los consumidores ubicados en la región de Piura solo quedarían las marcas de azúcar de la empresa concentrada y de Pomalca como únicas opciones.

¹⁹⁶ Al respecto, seis (6) de los siete (7) agentes económicos de Piura entrevistados precisaron que no se les ha ofrecido ni han adquirido azúcar importada. Adicionalmente, uno de los agentes económicos consultados respondió lo siguiente a la consulta sobre la existencia de azúcar importada: "Sí creo que en Lima y pero no, no sabría decirle más del tema. En la época del fenómeno sí entró azúcar importado." Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 17:40 a 17:54 de la entrevista del [Confidencial] de mayo de 2024 (cabe precisar que dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).

¹⁹⁷ Fuente: Veritrade.

¹⁹⁸ De acuerdo con los mayoristas de Piura entrevistados, el azúcar de origen importado únicamente habría ingresado al mercado mayorista de dicha región en una ocasión, debido a que el fenómeno de El Niño provocó una situación de escasez de azúcar de producción local.

A modo de ejemplo: [Confidencial] en los minutos 19:14 a 19:30 de la entrevista del [Confidencial] de mayo de 2024, señaló lo siguiente: "En fenómeno el niño compré un azúcar que lo vendía, que lo vendían. Y sí, era rubia. Era buena. No me acuerdo el nombre, pero era de Nicaragua, creo." (dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).

Asimismo, [Confidencial] en los minutos 16:47 hasta 17:25 de la entrevista del [Confidencial] de mayo de 2024. Ante la pregunta ¿ha visto alguna vez azúcar importada?, señaló lo siguiente: "No, siempre hemos hecho el trato directamente con los mayoristas, que en este caso son Agrolmos, Agrícola del Chira. No he visto azúcar importado." Y ante la pregunta: ¿Y usted alguna vez desde su empresa... ¿alguna vez ha averiguado la posible compra de azúcar importada? El mayorista ha respondido "no" y ante la repregunta ¿nunca le han ofrecido azúcar importada?. El mayorista de Piura ha respondido "No, hasta la fecha, no." (dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

186. Sobre el particular, las empresas mayoristas de Piura¹⁹⁹ indican que, de realizarse la Operación de Concentración, se restringiría la competencia en el mercado. En efecto, al realizar la consulta a los agentes sobre si la Operación de Concentración les genera alguna preocupación sobre la competencia en el mercado, dichos agentes han coincidido en señalar lo siguiente:

- *“Si hay preocupación, ya que el producto de azúcar rubia se monopoliza y no existiría competencia que controle el precio de mercado.”*
- *“Si ya que no habría competencia y nadie controlaría la subida de precios.”*
- *“Sí, existiese preocupación porque una empresa es dueña de muchas empresas que producen azúcar en casi todo el Perú, pienso que debería existir varias empresas con diferentes dueños para que exista una competencia para los precios de los productos.”*
- *“Si, ya que estaríamos sujetos a que estandaricen los precios a su conveniencia y nos afectaría directamente como consumidores, asimismo, manejarían la disponibilidad del stock direccionando a comprar otras marcas.”*
- *“Sí, existiría preocupación por la competencia si el Grupo Gloria adquiriera Agrícola del Chira S.A. (azúcar Caña Brava), especialmente si el Grupo Gloria ya tiene una participación significativa en el mercado del azúcar en Perú. Esto podría crear una situación de dominio en el mercado y reducir la competencia, lo que potencialmente llevaría a precios más altos para los consumidores y menos opciones disponibles.”*

La preocupación sería justificada si la adquisición del Grupo Gloria resultara en un control excesivo del mercado, lo que limitaría la capacidad de otros productores para competir de manera justa y afectaría la libre competencia. Además, si la adquisición del Grupo Gloria significara una consolidación excesiva en el sector azucarero peruano generando un mercado monopolizado de este sector, podría generar preocupaciones antimonopolio por parte de las autoridades regulatorias.”

187. En síntesis, en el presente caso, se observa que, tras la Operación de Concentración, a nivel nacional la empresa concentrada tendrá más del 50% de participación de mercado y que existen competidores con menos de 10% de participación de mercado, por lo que la presión competitiva que puedan ejercer resulta limitada. Es más, si se considera el análisis a nivel regional los efectos restrictivos podrían ser mayores, por ejemplo, en Piura la participación de mercado de la empresa concentrada también podría ser superior al 50%

¹⁹⁹ Información proporcionada por Asociación Agraria San Juan de Los Ranchos, Asociación Agraria Palo Blanco, Corporación Conorte S.A.C., Corporación De Alimentos S.A.C., y Molirojas E.I.R.L. en sus respuestas a los requerimientos de información formulados mediante Cartas 761-2024/DLC-INDECOPI, 759-2024/DLC-INDECOPI, 765-2024/DLC-INDECOPI, 766-2024/DLC-INDECOPI y 748-2024/DLC-INDECOPI, respectivamente.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

y, luego de la Operación de Concentración, quedaría un solo agente capaz de ejercer presión competitiva en dicha zona del país²⁰⁰.

188. En conclusión, se observa que la Operación de Concentración podría generar efectos restrictivos de la competencia en el mercado analizado, escenario que se acentúa en la zona norte del país, en particular en la región de Piura.

- **Cercanía Competitiva**

189. Otro elemento importante para analizar los posibles efectos unilaterales de una operación de concentración es la cercanía competitiva entre los agentes económicos involucrados. Una operación de concentración entre empresas que comercializan productos que son sustitutos más cercanos podría generar mayores riesgos que otra operación donde los productos ofertados son sustitutos más lejanos²⁰¹.

190. En el presente caso, se realizará un análisis cualitativo en base a los precios, preferencias y características a fin de evaluar la cercanía competitiva entre las marcas del Grupo Gloria

La empresa Molirojas E.I.R.L. en los minutos 11:46 hasta 12:01 de la entrevista del 17 de mayo de 2024, ante la pregunta: ¿usted ha observado si en el mercado existen azúcares de otra marca, por ejemplo, marcas importadas o marcas como Laredo Paramonga, Manuelita?. El mayorista señaló lo siguiente: "no...la verdad"

En respuesta a la pregunta "Complete la información respecto a sus proveedores nacionales de azúcar para el periodo 2021-2023, (...)", los mayoristas consultados ubicados en Piura indicaron que únicamente se comercializan las marcas del Grupo Gloria, Caña Brava y Pomalca. Ello conforme a lo señalado por las empresas Molirojas E.I.R.L., Asociación Agraria Palo Blanco, Asociación Agraria San Juan de los Ranchos, Distribuciones Ipizarro Sociedad Anónima Cerrada, Transportes Arellano Lizama Sociedad Anónima Cerrada, Corporación Conorte S.A.C., Asociación de Productores El Chaparral, y Corporación de Alimentos S.A.C. en respuesta a los requerimientos de información formulados mediante Cartas 748-2024/DLC-INDECOPI, 759-2024/DLC-INDECOPI, 761-2024/DLC-INDECOPI, 768-2024/DLC-INDECOPI, 764-2024/DLC-INDECOPI, 765-2024/DLC-INDECOPI, 763-2024/DLC-INDECOPI y 766-2024/DLC-INDECOPI.

Cabe resaltar que dos (2) de ocho (8) clientes han indicado que han adquirido azúcar de la Empresa Azucarera del Norte S.A.C. pero en menor volumen y que, al ser de un color más claro, no es muy solicitada. Ello, conforme a lo señalado por Asociación Agraria San Juan de los Ranchos y Asociación de Productores El Chaparral en respuesta a las Cartas 761-2024/DLC-INDECOPI y 763-2024/DLC-INDECOPI

²⁰⁰ De acuerdo con Motta (2004) una de las variables que afectan la extensión por la cual una empresa concentrada puede ejercer su poder de mercado es el nivel de concentración del mercado, pues la habilidad de la empresa concentrada para ejercer su poder de mercado dependerá del número de rivales que existan en el mercado. Si la operación de concentración se da en una industria fragmentada, su impacto sobre los precios es irrelevante; por el contrario, en el otro extremo, si la operación de concentración lleva a la creación de un monopolio, la empresa concentrada no enfrentará ninguna restricción de parte de sus competidores con respecto a sus decisiones de precios. En MOTTA, M. (2018). Política de competencia: Teoría y práctica. Fondo de Cultura Económica. Pág. 286.

²⁰¹ La cercanía competitiva entre dos o más productos puede analizarse de manera cualitativa y cuantitativa. El análisis cualitativo permite determinar el grado de cercanía competitiva entre los productos que son comercializados por las empresas involucradas en la operación de concentración, esta información es obtenida de los estudios de marketing, documentos internos de las partes, opiniones de las empresas competidoras, entre otras.

El análisis cuantitativo se evalúa mediante la estimación de razones de desvío, la cual se puede calcular mediante participaciones de mercado, encuestas, estimaciones econométricas, experimentos naturales, entre otros. En caso se cuente con información de márgenes de las partes, es posible utilizar estos márgenes y las razones de desvío para estimar índices de presión al alza de precios como el Upward Pricing Pressure (UPP), Gross Upward Pricing Pressure Index (GUPPI), Illustrative Price Rise (IPR) y Compensating Marginal Cost Reduction (CMCR), los cuales se utilizan para cuantificar un potencial efecto unilateral de la operación de concentración.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

y Caña Brava, considerando para tales efectos la información de base de datos recabada durante la investigación de mercado realizada en el presente procedimiento²⁰².

a) Cercanía en precios

191. En la Resolución de Fase 1 se obtuvo una aproximación a la cercanía competitiva entre las partes a partir de la verificación de la cercanía en precios en el mercado involucrado, considerándose los precios mayoristas del mercado de Santa Anita toda vez que, de acuerdo con la investigación de mercado²⁰³, no solo se utilizan los precios internacionales en la fijación de los precios de este producto²⁰⁴, sino que, para el azúcar doméstica se utiliza como marcador, principalmente, los precios mayoristas del mercado de Santa Anita.
192. Por ello, se analizaron los precios del año 2022 y se observó que las marcas Dulce Olmos y Dulce Norte del Grupo Gloria tienen precios cercanos al azúcar doméstica comercializada bajo la marca Caña Brava, en particular la marca Dulce Norte.
193. En la segunda fase del procedimiento se procedió a analizar si la cercanía competitiva entre las referidas marcas se presentaba en un periodo más largo. Para ello, se realizó un análisis con frecuencia mensual para los años 2018, 2019, 2020, 2021, 2022 y 2023, que confirma las conclusiones respecto a la cercanía competitiva que se evidenció en el año 2022.
194. Al respecto, al igual que en la primera fase, es posible cuantificar la cercanía en precios al estimar la distancia entre los precios de las diferentes marcas como la diferencia entre los precios de cada una de las marcas, en particular la diferencia entre: (i) Caña Brava y las demás marcas que participan en el mercado, (ii) Dulce Norte y las otras marcas, así como (iii) Dulce Olmos y las otras marcas que participan en el mercado.
195. Considerando la misma información de precios mayoristas de Santa Anita, con frecuencia diaria, se calcula la diferencia de cada marca de azúcar respecto de los precios de las marcas Caña Brava, Dulce Norte y Dulce Olmos y, luego, se obtiene el promedio anual de dichas diferencias diarias. De esta forma, se determinan las marcas más cercanas a Caña Brava, Dulce Norte y Dulce Olmos, respectivamente.
196. Respecto de la distancia entre Caña Brava y las demás marcas que participan en el mercado, en el Cuadro 4 se observa que, en el periodo 2018 a 2020, Dulce Olmos se va acercando más a los precios de Caña Brava; para el año 2020, las marcas más cercanas fueron Andahuasi, seguida de Dulce Olmos; mientras que, en el año 2021, las marcas más próximas fueron Laredo, Andahuasi, Dulce Norte y Dulce Olmos; y en años posteriores, 2022 y 2023, Dulce Norte, Dulce Olmos, Andahuasi y Pomalca fueron las más próximas a Caña Brava.

²⁰² Cabe resaltar que la base de Santa Anita no posee información de precios de la marca Dulce Aurora.

²⁰³ Respuesta de Agroindustrial Laredo S.A.A. a la Carta 1163-2023/DLC-INDECOPI, presentado el 27 de setiembre de 2023. Respuesta de Agroindustrial Paramonga S.A.A. a la Carta 1158-2023/DLC-INDECOPI, presentado el 26 de setiembre de 2023.

²⁰⁴ Contrato N° 11 de New York - Azúcar cruda de caña – azúcar rubia.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

Cuadro 4
Ranking de la distancia de las marcas respecto a Caña Brava

Ranking de cercanía a Caña Brava						
Más cercano (1) al más lejano (10)	2018	2019	2020	2021	2022	2023
1	Andahuasi	Pomalca	Andahuasi	Laredo	Dulce Norte	Dulce Norte
2	Paramonga	Laredo	Dulce Olmos	Andahuasi	Dulce Olmos	Andahuasi
3	Importada	Dulce Olmos	Laredo	Dulce Norte	Andahuasi	Pomalca
4	Dulce Olmos	San Jacinto	Paramonga	Dulce Olmos	Pomalca	Dulce Olmos
5	San Jacinto	Andahuasi	Dulce Norte	Pomalca	Laredo	Laredo
6	Pomalca	Paramonga	Importada	Paramonga	Paramonga	San Jacinto
7	Laredo	Importada	Pomalca	Importada	San Jacinto	Paramonga
8	Cartavio	Cartavio	San Jacinto	San Jacinto	Cartavio	Cartavio
9	Casa Grande	Casa Grande	Cartavio	Cartavio	Casa Grande	Importada
10			Casa Grande	Casa Grande	Importada	Casa Grande

Nota:

- Se incluyen aquellas observaciones diarias en las que existe información para todas las marcas.
- En caso se considere la mediana en lugar del promedio, las marcas más cercanas son las mismas: Dulce Norte, Dulce Olmos y Andahuasi.
- Para Caña Brava, la base de Midagri presenta información desde el 06-09-2018.
- Para Dulce Norte, la base de Midagri presenta información desde el 09-07-2020.
- Para Dulce Olmos, la base de Midagri presenta información desde el 06-09-2018.

Fuente: Sistema de Abastecimiento y Precios del Midagri.

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia.

197. Asimismo, con relación a la distancia de Dulce Norte respecto de las otras marcas que participan en el mercado, en el Cuadro 5 se observa que, durante el periodo 2020 a 2021, la marca Caña Brava se va acercando para ser la marca con la menor distancia respecto de los precios de Dulce Norte; y, en los años 2022 y 2023, Caña Brava es la marca más cercana a Dulce Norte.

[Continúa en la siguiente página]



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

Cuadro 5
Ranking de la distancia de las marcas respecto a Dulce Norte

Ranking de cercanía a Dulce Norte				
Más cercano (1) al más lejano (10)	2020	2021	2022	2023
1	Importada	Andahuasi	Caña Brava	Caña Brava
2	Andahuasi	Caña Brava	Dulce Olmos	San Jacinto
3	Caña Brava	Laredo	Andahuasi	Dulce Olmos
4	Paramonga	Dulce Olmos	San Jacinto	Andahuasi
5	Dulce Olmos	Importada	Laredo	Laredo
6	Laredo	San Jacinto	Paramonga	Pomalca
7	San Jacinto	Paramonga	Pomalca	Paramonga
8	Pomalca	Pomalca	Cartavio	Cartavio
9	Cartavio	Cartavio	Casa Grande	Importada
10	Casa Grande	Casa Grande	Importada	Casa Grande

Nota:

- Se incluyen aquellas observaciones diarias en las que existe información para todas las marcas.
- En caso se considere la mediana en lugar del promedio, las marcas más cercanas son las mismas: Caña Brava, Dulce Olmos, Laredo y Andahuasi.
- Para Caña Brava, la base de Midagri presenta información desde el 06-09-2018.
- Para Dulce Norte, la base de Midagri presenta información desde el 09-07-2020.
- Para Dulce Olmos, la base de Midagri presenta información desde el 06-09-2018.

Fuente: Sistema de Abastecimiento y Precios del Midagri.

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia.

198. En la misma línea, respecto a la distancia entre Dulce Olmos y otras marcas que participan en el mercado, en el Cuadro 6 se observa que la marca Caña Brava fue la segunda de menor distancia en los años 2018 y 2019. En el año 2020, Caña Brava fue la de menor distancia. En el año 2021, la marca Paramonga es la de menor distancia, seguida por Laredo y Caña Brava; y, en el año 2022, Dulce Norte presentó una menor distancia, seguida de Caña Brava. En el año 2023, Andahuasi fue la de menor distancia, seguida por Dulce Norte, Laredo y Caña Brava.

[Continúa en la siguiente página]

**PERÚ**Presidencia
del Consejo de Ministros**INDECOPI****VERSIÓN PÚBLICA**

Cuadro 6
Ranking de la distancia de las marcas respecto a Dulce Olmos

Ranking de cercanía a Dulce Olmos						
Más cercano (1) al más lejano (10)	2018	2019	2020	2021	2022	2023
1	Importada	Andahuasi	Caña Brava	Paramonga	Dulce Norte	Andahuasi
2	Caña Brava	Caña Brava	Andahuasi	Laredo	Caña Brava	Dulce Norte
3	Andahuasi	Importada	Laredo	Caña Brava	Andahuasi	Laredo
4	Paramonga	Laredo	Paramonga	Pomalca	Laredo	Caña Brava
5	San Jacinto	Pomalca	Dulce Norte	Andahuasi	Pomalca	Pomalca
6	Pomalca	San Jacinto	Pomalca	San Jacinto	Paramonga	San Jacinto
7	Laredo	Paramonga	Importada	Dulce Norte	San Jacinto	Paramonga
8	Cartavio	Cartavio	San Jacinto	Cartavio	Cartavio	Cartavio
9	Casa Grande	Casa Grande	Cartavio	Importada	Casa Grande	Importada
10			Casa Grande	Casa Grande	Importada	Casa Grande

Nota:

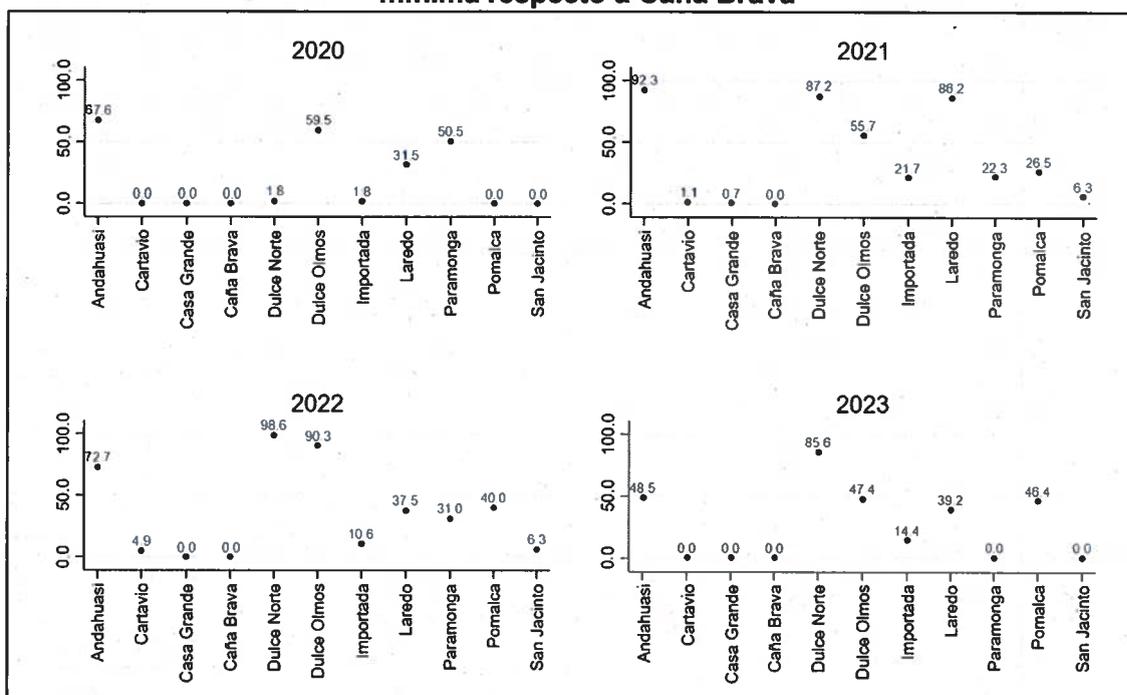
- Se incluyen aquellas observaciones diarias en las que existe información para todas las marcas.
- En caso se considere la mediana en lugar del promedio, las marcas más cercanas son las mismas: Caña Brava, Dulce Norte y Andahuasi.
- Para Caña Brava, la base de Midagri presenta información desde el 06-09-2018.
- Para Dulce Norte, la base de Midagri presenta información desde el 09-07-2020.
- Para Dulce Olmos, la base de Midagri presenta información desde el 06-09-2018.

Fuente: Sistema de Abastecimiento y Precios del Midagri.**Elaboración:** Comisión de Defensa de la Libre Competencia.

199. En resumen, se observa que las marcas Caña Brava, Dulce Norte y Dulce Olmos se encuentran entre las marcas más cercanas entre sí. De forma que, en algunos años, son las más cercanas y en otros periodos son la segunda o tercera más cercana, siendo las más cercanas las marcas de las empresas Andahuasi, Paramonga o Laredo.
200. A mayor precisión se ha estimado el número de veces en las que una marca posee la menor diferencia en precios diarios respecto de Caña Brava, Dulce Norte y Dulce Olmos, respectivamente. Los resultados de este segundo análisis van en línea con los resultados anteriores, esto es, que las referidas marcas se encuentran entre las más cercanas competitivamente.
201. En el caso de Caña Brava, se observa que para el año 2020 la marca con mayor cantidad de veces en la que el precio es más cercano a Caña Brava fue Andahuasi con un 67.57%, seguida de Dulce Olmos (59.46%) y Paramonga (50.45%); en el año 2021, fueron Dulce Norte con un 87.18% seguida de Andahuasi, Laredo, entre otras. Mientras que, en el año 2022, el número de veces aumentó respecto a los años anteriores, siendo Dulce Norte (98.6%) y Dulce Olmos (90.3%) las más cercanas. En el año 2023, la marca más cercana fue Dulce Norte (85.6%). En general, se observa que las marcas más cercanas a Caña Brava son Dulce Norte y Dulce Olmos.



Cuadro 7
Porcentaje de veces diarias en las que el precio de una marca tiene la diferencia mínima respecto a Caña Brava



Nota:

- Se incluyen aquellas observaciones diarias en las que existe información para las marcas Dulce Olmos, Dulce Norte y Caña Brava.
Los porcentajes no suman 100% debido a que se encuentran días en los que más de una marca es la más cercana a la marca analizada.

Fuente: Sistema de Abastecimiento y Precios del Midagri.

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia.

202. En el caso de Dulce Olmos, se observa que para el año 2020 la marca con mayor cantidad de veces con el precio más cercano fue Caña Brava con un 71.2%, seguida por Paramonga (43.2%); en el año 2021, fueron Caña Brava junto con Paramonga con un 57.1%, seguidas muy de cerca por Laredo (56.7%) y Dulce Norte (56%). Mientras que, en el año 2022, el número de veces aumentó respecto de los años anteriores, siendo Dulce Norte y Caña Brava las más cercanas (ambas con 91.7%). En el año 2023, las más cercanas son Dulce Norte y Andahuasi, ambas con 55.7%, seguidas por Laredo (51.5%) y Caña Brava (45.4%). En general, se observa que las marcas más cercanas a Caña Brava son Dulce Norte y Dulce Olmos.



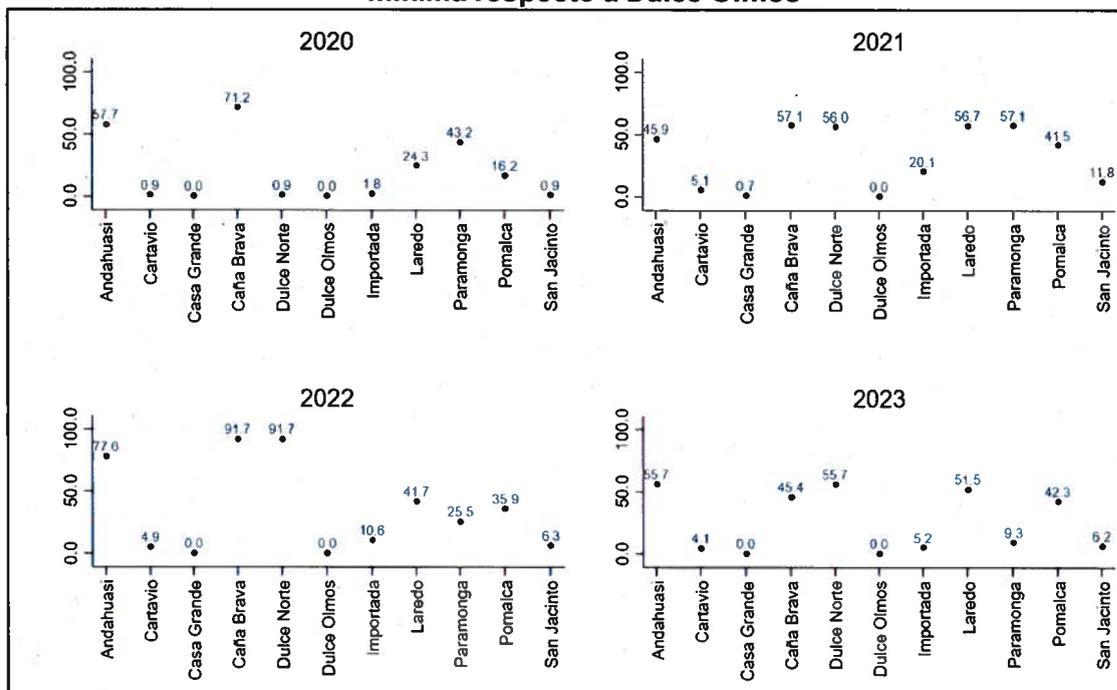
PERÚ

Presidencia del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

Cuadro 8
Porcentaje de veces diarias en las que el precio de una marca tiene la diferencia mínima respecto a Dulce Olmos



Nota:

- Se incluyen aquellas observaciones diarias en las que existe información para las marcas Dulce Olmos, Dulce Norte y Caña Brava.
- Los porcentajes no suman 100% debido a que se encuentran días en los que más de una marca es la más cercana a la marca analizada.

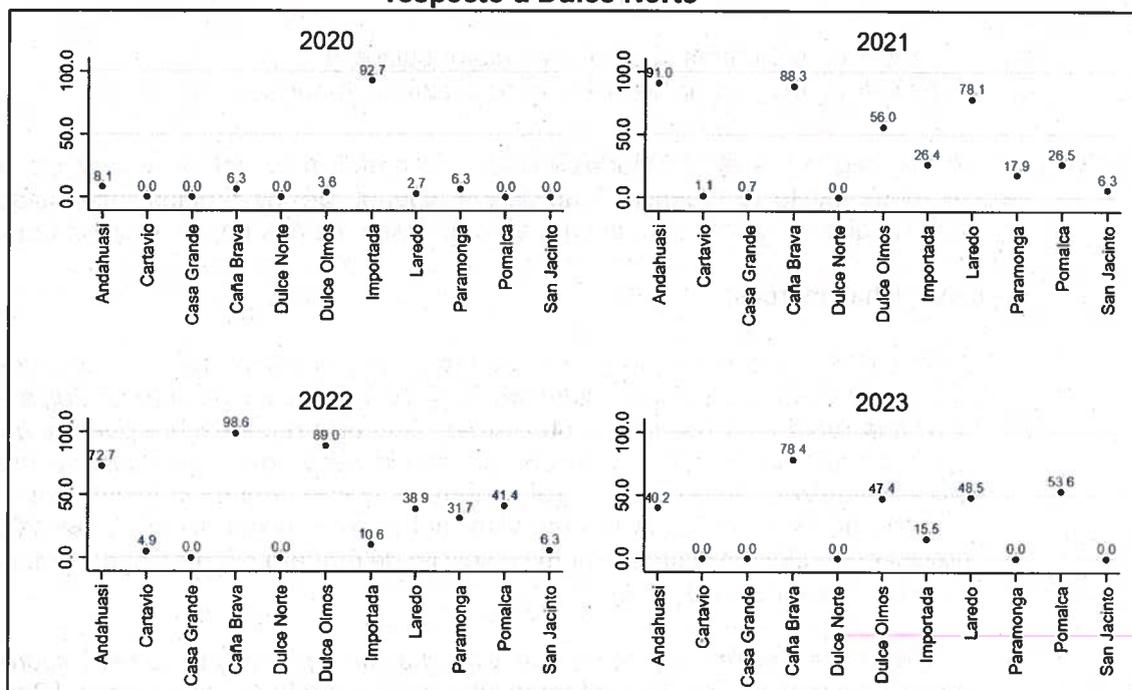
Fuente: Sistema de Abastecimiento y Precios del Midagri.

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia.

203. En el caso de Dulce Norte, se observa que, para el año 2020, la marca que presentó un precio más cercano la mayor cantidad de veces fue el azúcar importada con un 92.7%; en el año 2021, fueron Andahuasi (91%), seguida por Caña Brava (88.3%), y luego se ubican Laredo (78.1%) y Dulce Olmos (56%). Mientras que, en el año 2022, Caña Brava (98.6%) y Dulce Olmos (89%) son las más cercanas. En el año 2023, la más cercana fue Caña Brava (78.4%), seguida por Pomalca, Laredo y Dulce Olmos. En general, se observa que las marcas más cercanas a Dulce Norte son Caña Brava y Dulce Olmos.



Cuadro 9
Porcentaje de veces diarias en las que el precio de una marca tiene la diferencia mínima respecto a Dulce Norte



Nota:

- Se incluyen aquellas observaciones diarias en las que existe información para las marcas Dulce Olmos, Dulce Norte y Caña Brava.
Los porcentajes no suman 100% debido a que se encuentran días en los que más de una marca es la más cercana a la marca analizada.

Fuente: Sistema de Abastecimiento y Precios del Midagri.

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia.

b) Preferencias del mercado y cercanía en características

204. Otro elemento que se ha considerado para analizar la cercanía competitiva son las características comunes que existen entre las marcas de azúcar Dulce Norte, Dulce Olmos y Caña Brava. En efecto, estas marcas no solo son cercanas en precios sino también en características como el sabor (medido por la polarización205) y el color (medido por el valor del ICUMSA206).

205 Para medir la dulzura de los distintos tipos de azúcar se utiliza como parámetro a la sacarosa (la polarización mide el contenido de sacarosa en el azúcar). Cabe resaltar que la sacarosa es obtenida de la caña de azúcar y a través de ella se produce el azúcar.

206 International Commission for Uniform Methods for Sugar Analysis (ICUMSA, por sus siglas en inglés) es una organización normativa que establece la norma global para el control de calidad del azúcar. La prueba de la ICUMSA evalúa la pureza del azúcar en función de su color.

El azúcar blanco produce valores ICUMSA menores, mientras que el azúcar rubia posee valores más elevados.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

205. Sobre el particular, de la investigación de mercado la Comisión aprecia que existe una preferencia por un azúcar con determinadas características. Así, por ejemplo, respecto al color y al origen existen preferencias por:

- (i) El azúcar de color más oscuro y de mayor dulzor; y,
- (ii) El azúcar de marcas nacionales sobre el azúcar importada.

206. En efecto, según los entrevistados existe una preferencia por el azúcar de color más oscuro, pues existe la creencia (que según algunos de los propios entrevistados sería errónea) de que el azúcar más oscura es más dulce. Asimismo, los entrevistados indican que sus clientes asocian el color del azúcar con ciertas marcas, por lo que los clientes solicitan dichas marcas:

- *“Claro, o sea, me refiero a menor calidad es por el color, pues no, digamos, es una rubia más clara. Cuando una rubia es más clara, por consiguiente, endulza menos. O sea, una rubia más oscurita endulza más. Con una rubia oscura puedes endulzar tu café con dos cucharadas, pero con una rubia clara tienes que ponerle cuatro para poder endulzar.”* Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 50:27 a 50:58 de la entrevista del [Confidencial] de enero de 2024. (cabe precisar que dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).
- *“(…) entonces, es un poco oscura, sí, y mucha gente piensa por qué es oscura, endulza mejor y es mejor. Es falso.”* Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 50:41 a 51:03 de la entrevista del [Confidencial] de enero de 2024. (cabe precisar que dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).
- *“Porque tiene un color oscuro ese es el que le dicen, no, que es mejor, es falso. Toda la azúcar nacional es igual porque tienen la misma característica. Que de repente tengamos un poquito en el espesor es uniforme, en el color es muy buena que no tiene variación, más oscuras, más blancas, pero endulza igual.”* Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 30:12 a 30:49 de la entrevista del [Confidencial] de enero de 2024. (cabe precisar que dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).

207. En esa línea, los entrevistados señalan que los consumidores prefieren el azúcar nacional al azúcar importada debido a que el azúcar de origen importado tiene un color más claro, mientras que el azúcar nacional suele tener un color más oscuro. Por ejemplo, los importadores han indicado lo siguiente respecto a la preferencia por azúcar de origen nacional²⁰⁷:

²⁰⁷ Cabe señalar que los agentes económicos solicitaron de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

- *"Sí, es correcto"*²⁰⁸ Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 52:30 a 52:49 de la entrevista del [Confidencial] de enero de 2024.
- *"La nacional tiene, por experiencia, tiene una mejor calidad, es muy fresca. Bueno, pues no, en calidad si yo tengo un azúcar nacional e importada en mi casa lo que yo escojo es la nacional porque es muy fresca, sabemos que es de un azúcar, es de azúcar, que de repente importada lo pueden hacer o mezclar con remolacha, que también tienen la misma, tiene unas..., la remolacha también es azúcar, pues no, tiene jugo para convertirse en azúcar."*²⁰⁹ Información proporcionada por la empresa [Confidencial] en los minutos 51:09 a 51:48 de la entrevista del [Confidencial] de enero de 2024.

208. En dicho contexto, y de manera complementaria la Comisión ha considerado conveniente realizar un análisis de clúster²¹⁰, metodología que permite agrupar información en función de una o más variables que, para el presente caso, serían el ICUMSA y la polarización que miden el color y el sabor, respectivamente; a efectos de verificar la presencia de esta diferenciación de marcas en el mercado.

209. Para ello, se ha tomado en cuenta que el mercado bajo análisis es el mercado de azúcar doméstica a clientes mayoristas. En dicho mercado, como se ha señalado, el principal tipo de azúcar es el azúcar rubia²¹¹. Por ello, esta Comisión considera pertinente realizar el análisis de marcas considerando al azúcar rubia.

²⁰⁸ En respuesta a la pregunta: *"Una consulta, señor [Confidencial]. En general, ¿las azúcares de origen importado son menos oscuros?"*.

²⁰⁹ Respecto a la pregunta sobre si prefieren el azúcar nacional sobre el azúcar importada.

²¹⁰ El "análisis de clúster" permite agrupar información de acuerdo a similitudes o disimilitudes entre observaciones respecto de variables específicas. En el presente caso, se utilizó un método de clúster jerárquico. A través de este método, se determinan las similitudes o disimilitudes de las observaciones respecto de variables específicas (en nuestro caso son el ICUMSA y la polarización).

Una vez determinadas estas similitudes o disimilitudes, se puede construir un gráfico denominado "dendrograma" que permite definir una cantidad de clústers o grupos en función de un valor de similitud o disimilitud dado.

Utilizando como punto de partida el número de clúster determinado con base en el dendrograma, se determina el número de clústers que optimice el grado de cohesión y separación de cada observación del conjunto de datos. Ello se realiza utilizando un estadístico denominado "estadístico de silueta", el cual, mide el grado de cohesión y separación para cada observación del conjunto de datos. Un mayor detalle se presenta en el Anexo 2 del presente documento.

²¹¹ Esta se considera una buena aproximación del mercado de azúcar doméstica pues, de acuerdo con las entrevistas realizadas, aproximadamente el 80% del azúcar comercializada corresponde al azúcar rubia.

Asimismo, de acuerdo con las ventas de las empresas del Grupo Gloria, para el periodo 2020 -2022, el [80%-90%] correspondió a azúcar rubia; mientras que la empresa adquirida, el Grupo Caña Brava únicamente produce y comercializa azúcar rubia. En "7.3. ANEXO 4-B - Anexos (bases de datos) rev (2)", presentado el 18 de setiembre de 2023.

En línea con ello, de acuerdo con el Cuadro de Oferta y Utilización 2022 (COU 2022) elaborado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), el 84,6% del azúcar doméstica que se consume en el Perú corresponde al azúcar rubia y el 15,4% es azúcar blanca.

Para el presente caso, se ha considerado azúcar doméstica al azúcar destinada al consumo final y la destinada a la demanda intermedia, excluyendo a la industria de "Elaboración de cacao, chocolate y confitería" y "Elaboración de bebidas no alcohólicas."

Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual

Calle De la Prosa 104 - San Borja, Lima, Perú/ Central:(511) 224-7800

www.indecopi.gob.pe

75/104



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

210. De la aplicación del análisis de clúster, se identificó que la información podía clasificarse en cuatro (4) clústeres. En el Cuadro 10 se presenta la distribución de la información por marca y número de clúster identificado. Por un lado, se aprecia que la mayor parte de la información para las marcas Casa Grande y Cartavio corresponde al clúster 1 (100% y 75%, respectivamente); es decir, si se clasifica la marca según el clúster al que pertenece, podemos concluir que la mayor parte de información de estas dos marcas se encuentran en el segmento conformado por el clúster 1.
211. Siguiendo este mismo razonamiento, las marcas Dulce Olmos y San Jacinto pertenecerían al segmento conformado por el clúster 2, toda vez que el 100% de la información de estas marcas se ubica en este clúster. Por su parte, las marcas Dulce Aurora, Dulce Norte y Paramonga pertenecerían al segmento conformado por el clúster 3, en virtud de que la mayoría de su información (75%, 100% y 100%, respectivamente); pertenece a este clúster.
212. Finalmente, las marcas Caña Brava, Laredo, Pomalca y el azúcar importada pertenecerían a un mismo segmento, ya que el 100%; 99,5%; 79,5% y 75% de su información, respectivamente; se encuentra distribuida entre los clústeres 2 y 3. Cabe señalar que en el caso del azúcar importada únicamente se obtuvieron cinco (5) observaciones.

Cuadro 10
Distribución de la información de indicadores ICUMSA y polarización según clúster
identificado según marca, 2019 - 2023

Marca	N° de clúster			
	1	2	3	4
Casa Grande	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cartavio	75.0%	25.0%	0.0%	0.0%
Caña Brava	0.0%	57.1%	42.9%	0.0%
Dulce Aurora	0.0%	25.0%	75.0%	0.0%
Dulce Norte	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%
Dulce Olmos	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%
Laredo	0.5%	51.0%	48.5%	0.0%
Paramonga	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%
Pomalca	20.5%	58.2%	21.3%	0.0%
San Jacinto	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%
Importada	0.0%	25.0%	50.0%	25.0%

Nota: Los resultados son obtenidos a partir de la información brindada por la Solicitante, Agroindustrial Paramonga S.A.A., Agroindustrial Laredo S.A.A., Empresa Agroindustrial Pomalca S. A., Sucden Perú S.A. y STYWI S.A.C. La Solicitante presentó 11 observaciones para Caña Brava para el periodo 2018 – 2023 y 105 para las marcas del Grupo Gloria para el periodo 2016 – 2023 (Agrolmos (1), Cartavio (40), Casa Grande (26), Dulce Aurora (6), Dulce Norte (10), Dulce Olmos (7), San Jacinto (12) y 3 observaciones en las cuales no se indica la marca), 51 de ellas corresponde al azúcar rubia y 54 al azúcar blanca. Mientras que Agroindustrial Paramonga S.A.A. presentó 143 observaciones para la marca Paramonga para el periodo 2016 – 2023 (96 observaciones para el azúcar rubia doméstica), Agroindustrial Laredo S.A.A. presentó un total de 3731 observaciones (1520 de azúcar blanca y 2211 de azúcar rubia) para el periodo 2016 – 2023 y Empresa Agroindustrial Pomalca S. A. presentó un total de 2322 observaciones para el periodo 2016 – 2023. Asimismo, Sucden Perú S.A. y STYWI S.A.C. presentaron 5 observaciones en total para el azúcar importada.

Fuente: Solicitante, Agroindustrial Paramonga S.A.A., Agroindustrial Laredo S.A.A. y Empresa Agroindustrial Pomalca S. A., Sucden Perú S.A. y STYWI S.A.C.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia.

213. Según se aprecia, considerando sus características, la marca Caña Brava sería cercana tanto a las marcas del clúster 2 (entre las que se encuentra Dulce Olmos) y en menor medida a las marcas del clúster 3 (que incluye a Dulce Norte). En tal sentido, al igual que el resultado correspondiente a la cercanía en precios, se verifica que la marca Caña Brava también sería cercana a las marcas Dulce Olmos y Dulce Norte en cuanto a sus características, lo que indicaría su cercanía competitiva.
214. Respecto de lo anterior, es importante notar que esta agrupación de Caña Brava con Dulce Olmos se confirma con las respuestas obtenidas de los clientes mayoristas de Piura entrevistados, pues la mayoría de ellos indicaron que Caña Brava posee un color oscuro similar al de Dulce Olmos²¹².
215. Ello se encuentra en línea con lo señalado por la Solicitante quien ha indicado que la marca [Confidencial] posee una coloración menor que otras marcas del Grupo Gloria y que la marca [Confidencial] posee un menor nivel de polarización²¹³:

"[Confidencial]"

216. En consecuencia, considerando las preferencias existentes en el mercado de comercialización de azúcar doméstica en el canal mayorista en el Perú, se verifica que la marca Caña Brava también es cercana a algunas de las marcas del Grupo Gloria (como Dulce Norte y Dulce Olmos) en cuanto a sus características.

c) Cálculo del GUPPI

217. Según se ha indicado, el índice GUPPI se utiliza como un elemento para identificar si existe un incentivo a subir los precios sin considerar las eficiencias. Una aproximación a la estimación del GUPPI consiste en calcular las razones de desvío a partir de las participaciones que tienen las empresas en el mercado asumiendo que las ventas pérdidas de una empresa son capturadas por el resto de las empresas en el mercado de manera proporcional a su participación de mercado actual²¹⁴.
218. Aplicando dicha metodología, se obtienen las siguientes razones de desvío:

²¹² A modo de ejemplo, la empresa [Confidencial] en los minutos 33:48 a 34:10 de su entrevista del [Confidencial] de mayo de 2024, señaló lo siguiente "O, por ejemplo, la Cartavia tiene su color casi como la Pomalca y es este más oscura, un poco más parda, llamámos acá en el norte y la olmos también va por ahí. Y la Caña Brava también, no, no, no está tan blanca, pero en la Dulce Norte si es la revés, muy blancona y a veces también el grano muy granulado, el grano.[sic]" (cabe precisar que dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).

²¹³ En: "8.2. ANEXO 19-A - APOYO Consultoría - Escrito complementario para la CLC" presentado el 17 de abril de 2024.

²¹⁴ Por ejemplo, si las empresas A, B y C tienen participaciones de mercado de 40%, 35% y 25%, entonces la razón de desvío de A hacia B sería de 0,5833 (0,35/ [0,35+0,25]) y de A hacia C, de 0,4167 (0,25/ [0,35+0,25]).



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

Cuadro 11
Razones de desvío

De/Hacia	Grupo Gloria	Caña Brava
Grupo Gloria	-	[5%-10%]
Caña Brava	[50%-55%]	-

Nota: Se consideran las participaciones promedio del periodo 2020 - 2022.

Fuente: Solicitante, otras empresas comercializadoras de azúcar doméstica (ingenios e importadoras), Veritrade y el Midagri.

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

219. Con ello, el GUPPI de Grupo Gloria es de [1%-5%] si se considera el margen operativo de [20%-25%]²¹⁵; mientras que el GUPPI de Caña Brava es de [10%-15%]²¹⁶ con el margen operativo de [20%-25%]²¹⁷. La Comisión considera que estos valores de GUPPI serían mayores si se considera un análisis por regiones, por ejemplo, en la región Piura, donde la marca Caña Brava y las marcas del Grupo Gloria (como Dulce Norte, Dulce Olmos y Dulce Aurora) tienen una mayor presencia.
220. Sobre el particular, durante la segunda fase del procedimiento se realizaron requerimientos de información a los principales clientes mayoristas del Grupo Gloria y Caña Brava de la región Piura. Al respecto, se obtuvo respuestas de un grupo de mayoristas que representan aproximadamente entre el 20 % y 30% de las ventas del Grupo Gloria y Caña Brava en dicha región. Con base a esta información, se observa que las participaciones de las empresas involucradas en la Operación de Concentración aumentan y las de terceros agentes se encuentran entre 0%²¹⁸ y 16%. En promedio, considerando la información recabada de los clientes mayoristas indicados, las participaciones del Grupo Gloria y Caña Brava alcanzan un [60%-65%] y [30%-35%], respectivamente.
221. En función de ello y bajo la misma metodología empleada, las razones de desvío en la región Piura para ambas empresas estarían entre el 80% y 95%, lo cual implica que los GUPPI para ambas empresas tendrían mayores valores en el caso de dicha región, lo que refuerza el hecho de que los riesgos que podría generar la Operación de Concentración serían incluso mayores en dicha zona geográfica.

²¹⁵ Por promedio ponderado de los márgenes operativos de Agrolmos S.A.A., Casagrande S.A., San Jacinto S.A.A. y Cartavio S.A.A. para el periodo 2020 – 2022. Los márgenes operativos se obtienen de la división de la utilidad operativa sobre los ingresos. Información obtenida de los Estados Financieros. Respecto a Agrolmos S.A. solo se cuenta con información del periodo 2021 – 2022.

²¹⁶ Para su estimación se considera un precio promedio ponderado de los precios de venta mayorista por las cantidades vendidas por cada marca del Grupo Gloria para el periodo 2020 - 2022.

²¹⁷ El margen operativo se obtiene de la división de la utilidad operativa sobre los ingresos obtenida de los Estados Financieros de Agrícola del Chira S.A. para el periodo 2021 – 2022.

Cabe resaltar que la información presentada por la Solicitante (en "3.4. Anexo 8-C - APOYO Consultoría - Calculo GUPPI (29-11)" pestaña "Márgenes y precios" presentado el 29 de noviembre de 2023) para utilidad operativa del periodo 2020 – 2022 resulta menor a la utilidad operativa obtenida del Estado Financiero de la empresa para el periodo 2021 – 2022.

²¹⁸ Algunos clientes mayoristas solo compran azúcar doméstica del Grupo Gloria y de Caña Brava.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

222. En efecto, algunas de las empresas mayoristas de Piura entrevistadas²¹⁹ indican que, de incrementarse los precios de la marca Caña Brava entre un 5% y 10%, y en caso el resto de las marcas de azúcar comercializadas mantengan sus mismos precios, dejarían de adquirir dicha marca y adquirirán las marcas del Grupo Gloria como Dulce Aurora, Dulce Norte y Dulce Olmos; así como Pomalca.

223. Del mismo modo, las empresas mayoristas de Piura entrevistadas²²⁰ indican que, de

²¹⁹ De los ocho (8) agentes económicos consultados, el total de ellos señaló que de incrementarse los precios de la marca Caña Brava entre un 5% y 10%, dejaría de comprar o compraría menos si el precio de dicha marca de azúcar se incrementara entre 5% y 10%.

A modo de ejemplo, cuatro agentes económicos respondieron a dicha consulta de la siguiente manera:

- *"Sí, dejaría de comprar, adquiriendo las marcas de acuerdo al mercado."* Información proporcionada por Asociación de Productores El Chaparral en su escrito del 10 de mayo de 2024 en respuesta a la Carta 763-2024/DLC-INDECOPI.
- *"Si el precio de la marca Caña Brava de azúcar aumentara entre un 5% y un 10%, es posible que mi empresa considere dejar de comprar o comprar menos, ya que el incremento de precios podría afectar nuestra rentabilidad y buscaríamos alternativas más económicas. De ser así, compraría a otros proveedores de azúcar rubia y azúcar blanca."* Información proporcionada por Molirojas E.I.R.L. en su escrito del 10 de mayo en respuesta a la Carta 748-2024/DLC-INDECOPI.
- *"Sí, dejaría de comprar y reemplazaría con Pomalca".* Información proporcionada por Distribuciones Ipizarro Sociedad Anónima Cerrada en su escrito del 2 de mayo en respuesta a la Carta 768-2024/DLC-INDECOPI
- *"Podría comprar las marcas de Agrolmos S.A. y/o Pucala/ Pomalca (Chiclayo)".* Información proporcionada por Corporación Conorte S.A.C. en su escrito del 7 de mayo en respuesta a la Carta 765-2024/DLC-INDECOPI.

Adicionalmente, cuatro agentes económicos entrevistados señalaron lo siguiente:

- A la pregunta: *nos indica que si dejaría de adquirir la marca de azúcar Caña Brava (...) en caso su precio se incrementa entre un 5 y 10%. Por favor, me podría indicar qué marcas adquiriría para sustituir sus compras de azúcar Caña Brava, la primera opción sería* El mayorista ha respondido: *"si el precio sube, sería Agrolmos que es su competencia directa, que es la que está después de ya posicionadas en el mercado. Si en el caso no tuviera Agrolmos, tendría que evaluar y analizar e investigar qué otras marcas que hay acá en el norte para poder adquirir y poder abastecer a mis clientes."*[sic]. Información proporcionada por [Confidencial] en los minutos 19:08 a 19:29 de la entrevista del [Confidencial] de mayo del 2024. (cabe precisar que dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).
- A la pregunta: *¿compraría más de alguna de las marcas que ya compran (...) sí, solo la de caña brava sube de precio entre un 5 y 10%? (...) entonces ahí ya nosotros adquiriríamos nada más de dulce Aurora, que es de Agrolmos".* Información proporcionada por [Confidencial] en los minutos 16:48 a 17:17 de la entrevista del [Confidencial] de mayo del 2024. (cabe precisar que dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva)
- A la pregunta: *¿Considera que su empresa dejaría de comprar o compraría menos si el precio de dicha marca de azúcar se incrementa entre 5 y 10%? De ser afirmativa su respuesta indiquen las marcas de azúcar que compraría para sustituir la marca de azúcar caña brava. Ahí nos respondió que usted adquiriría Dulce Olmos, Dulce Aurora, Costeño Paramonga, Casagrande y Cartavio. Queríamos confirmar esta respuesta ¿Si incrementa el precio de caña brava entre un 5 y 10% usted dejaría de comprar Caña Brava?* El mayorista respondió: *"Claro, claro, claro, porque como te comento, a mí me impacta mucho el precio del azúcar en mis costos de mis productos. ¿Entonces sube, tengo que comprar obviamente estas otras marcas más económicas, ¿no? y a la pregunta: ¿y las marcas este más económicas son estas, Dulce olmos, Dulce Aurora?* el mayorista respondió: *"sí".* Información proporcionada por [Confidencial.] en los minutos 27:54 a 28:33 de la entrevista del [Confidencial] de mayo del 2024. (cabe precisar que dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).
- *"Considerando los precios actuales, si Caña Brava subiría, pues se compraría dulce Aurora."* Información proporcionada por Molirojas E.I.R.L. en los minutos 16:44 a 17:13 de la entrevista del 17 de mayo del 2024.

²²⁰ De los ocho (8) agentes económicos consultados, el total de ellos señaló que de incrementarse los precios de las marcas del Grupo Gloria entre un 5% y 10%, dejaría de comprar o compraría menos si el precio de dicha marca de azúcar se incrementara entre 5% y 10%.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

incrementarse los precios de las marcas del Grupo Gloria (Dulce Norte, Dulce Aurora y/o Dulce Olmos) entre un 5% y 10%, y en caso el resto de las marcas de azúcar comercializadas mantengan sus mismos precios, dejarían de adquirir dichas marcas y adquirirán Caña Brava y/o Pomalca.

224. En consecuencia, se observa que la probabilidad de que la Operación de Concentración restrinja la competencia en el mercado de comercialización de azúcar doméstica en el canal mayorista sería incluso más alta en esta zona del país.

d) Conclusión

225. De la información obtenida a partir de la investigación de mercado se corrobora que algunas de las marcas del Grupo Gloria (entre las que se encuentran Dulce Norte y Dulce

A modo de ejemplo, cuatro agentes económicos respondieron a dicha consulta de la siguiente manera:

- *"Si, dejaría de comprar, adquiriendo las marcas de acuerdo al mercado."* Información proporcionada por Asociación de Productores El Chaparral en su escrito del 10 de mayo de 2024 en respuesta a la Carta 763-2024/DLC-INDECOPI.
- *"Si el precio de la marca Dulce Norte de azúcar aumentara entre un 5% y un 10%, es posible que mi empresa considere dejar de comprar o comprar menos, ya que el incremento de precios podría afectar nuestra rentabilidad y buscaríamos alternativas más económicas. De ser así, compraría a otros proveedores de azúcar rubia y azúcar blanca."* Información proporcionada por Molirojas E.I.R.L. en su escrito del 10 de mayo en respuesta a la Carta 748-2024/DLC-INDECOPI.
- *"Si, dejaría de comprar, la reemplazaría con Pomalca."* Información proporcionada por Distribuciones Ipizarro Sociedad Anónima Cerrada en su escrito del 2 de mayo en respuesta a la Carta 768-2024/DLC-INDECOPI.
- *"Podría comprar las marcas de Caña Brava y/o Pucala/ Pomalca (Chiclayo)."* Información proporcionada por Corporación Conorte S.A.C. en su escrito del 7 de mayo en respuesta a la Carta 765-2024/DLC-INDECOPI.

Adicionalmente, dos de los agentes económicos entrevistados señalaron lo siguiente:

- A la pregunta: *"¿Y en caso el precio de Dulce Aurora, que es una marca que usted adquiere, incrementa entre un 5 y 10%. ¿Qué marcas adquiriría para sustituir sus compras de dulce Aurora?"*, el mayorista ha respondido: *"Su competencia directa Agrícola del Chira, siguiendo de los otros proveedores que tenemos a la mano que con los cuales hemos venido trabajando, que son Macom."* [sic]. Es importante notar que el agente hace referencia a Macom Investments S.A.C. que distribuye la marca Pomalca. Información proporcionada por [Confidencial] en los minutos 19:29 a 19:53 de la entrevista del [Confidencial] de mayo del 2024. (cabe precisar que dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).
- A la pregunta: *"Si consideramos que únicamente dulce Aurora incrementa su precio entre un 5 y 10%, y considerando las marcas que usted adquiere y conoce, si todas estas marcas que usted adquiere han mantenido su precio y únicamente Dulce Aurora incrementa el precio. ¿Dejaría de comprar dulce Aurora?"*, el mayorista señaló lo siguiente: *"Sí, efectivamente, sí, si deberíamos de comprar, claro. En todo caso, ahí sería Caña Brava."* Información proporcionada por [Confidencial] en los minutos 18:24 a 18:55 de la entrevista del [Confidencial] de mayo del 2024. (cabe precisar que dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).
- A la pregunta: *"En caso su empresa compre el azúcar de marcada Dulce Olmos, consideraría que su empresa dejaría de comprar o compraría menos si el precio de dicha marca de azúcar se incrementa entre un 5 y 10%, de ser afirmativa su respuesta indique las marcas de azúcar que compraría para sustituir la marca Dulce Olmos"*, el mayorista ha respondido: *"Si sube Dulce Olmos bueno compraría Pomalca, Pucalá o Caña Brava."* Información proporcionada por [Confidencial] en los minutos 23:32 a 23:56 de la entrevista del [Confidencial] de mayo del 2024. (cabe precisar que dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).
- A la pregunta: *"Y en caso este la marca Dulce Olmos incrementa su precio entre un 5 y 10%. ¿Qué marcas usted incrementaría el volumen de su compra? O pensaría en comprar"*, el mayorista ha respondido: *"Claro, la definitivamente vemos precios, sí, si está Caña Brava y está menos precio compraría la Caña Brava."* Información proporcionada por [Confidencial] en los minutos 24:14 a 24:30 de la entrevista del [Confidencial] de mayo del 2024. (cabe precisar que dicho agente económico solicitó de manera expresa que su identidad sea mantenida en reserva).



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

Olmos) son cercanas en cuanto a sus precios y características respecto de la marca Caña Brava, y viceversa. Lo anterior es reforzado a partir de la estimación del GUPPI. De lo anterior se desprende que, en efecto, la Operación de Concentración podría generar una restricción significativa de la competencia en el mercado de comercialización de azúcar doméstica en el canal mayorista en el Perú, escenario que podría se acentuarse en la zona norte del país, en particular en la región de Piura.

- **Barreras a la entrada o expansión**

226. Como se ha señalado en la Resolución de Fase 1, existen barreras para ingresar al mercado de comercialización de azúcar doméstica a través de la producción y procesamiento de la caña de azúcar. Estas barreras se relacionan con la necesidad de contar con grandes extensiones de terreno para poder sembrar y cosechar dicho insumo, pues las empresas azucareras operan de manera eficiente cuando se encuentran verticalmente integradas (desde la producción de la caña de azúcar hasta la comercialización del azúcar doméstica al canal mayorista).
227. En ese sentido, las barreras para que una empresa que pretenda comercializar azúcar doméstica a clientes mayoristas ingrese a este mercado o se expanda serían las mismas identificadas durante la segunda fase del procedimiento para el mercado de adquisición de caña de azúcar y que han sido analizadas anteriormente en la presente resolución.
228. Ahora bien, se debe reiterar que para que la entrada o expansión de potenciales competidores sea eficaz para contrarrestar los riesgos a la competencia producto de la operación de concentración, esta debe ser probable, oportuna y suficiente. Este último requisito implica que la extensión de dicha entrada o expansión permita mitigar los referidos efectos restrictivos de la competencia. Así, la entrada de una o más empresas puede ser suficiente en escala si permite ejercer la presión competitiva necesaria respecto del agente económico concentrado para, de esta manera, contrarrestar los potenciales efectos de la operación de concentración.
229. Sin perjuicio de que las dificultades en el acceso a la tierra y al agua en la costa peruana hacen poco probable el ingreso de un nuevo agente al mercado a través de la elaboración de azúcar, en el presente caso, aunque podrían ingresar nuevos importadores o expandirse, se ha verificado que las importaciones de dicho producto no generan la presión competitiva suficiente para disciplinar el mercado nacional²²¹.
230. En consecuencia, resulta poco probable que en un futuro ingresen nuevos agentes al mercado que puedan disciplinar los potenciales efectos restrictivos de la competencia que podría generar la Operación de Concentración.

- **Conclusión**

²²¹ Según se ha identificado, en la actualidad -es decir, de manera previa a la Operación de Concentración- los precios del azúcar importada se ajustan en función del precio del azúcar nacional ubicándose por debajo de este y las preferencias de los consumidores apuntan a preferir esta última sobre el azúcar importada. En tal sentido, en un escenario post Operación de Concentración, en el que la participación del grupo económico de la Solicitante y la concentración del mercado se incrementa aún más, es razonable esperar que las importaciones tampoco generen la presión competitiva necesaria para disciplinarlo.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

231. En atención a lo expuesto, se mantienen las preocupaciones respecto al Mercado 2 identificadas en la Resolución de Fase 1, debido a que de la investigación de mercado realizada durante la segunda fase de evaluación se evidencia que, después de la Operación de Concentración, dicho mercado pasaría a ser un mercado altamente concentrado con un cambio en el IHH de 347 puntos y en el que el Grupo Gloria pasaría a tener más de [45%-55%] de participación; se ha verificado que existe cercanía competitiva entre algunas de las marcas del Grupo Gloria (como Dulce Olmos y Dulce Norte) y la marca Caña Brava; y, existen barreras a la entrada para el ingreso y expansión en dicho mercado.
232. Más aún, se ha verificado que los potenciales riesgos a la competencia que podría generar la Operación de Concentración en el Mercado 2 incluso podrían ser mayores en la zona norte del país, en particular, en la Región Piura, pues en esta zona la entidad concentrada tendría una cuota más alta y, salvo Pomalca, la disponibilidad de otras marcas de azúcar doméstica locales o importadas es bastante limitada.

5.1.2. Conclusiones sobre la identificación de los potenciales efectos de la Operación de Concentración

233. En atención al análisis realizado durante la Fase 2 del presente procedimiento de control previo, la Comisión concluye que la Operación de Concentración podría generar efectos que representarían una restricción significativa a la competencia en los mercados de adquisición de caña de azúcar de cañicultores independientes en las regiones de Piura, Lambayeque y La Libertad; y, comercialización de azúcar doméstica en el canal mayorista en el Perú.

VI. MEDIDAS PARA CONTRARRESTAR LOS POSIBLES EFECTOS DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN

234. Según se precisó en la sección 4.2 del presente pronunciamiento, el numeral 7.4 del artículo 7 de la Ley 31112 dispone que²²², en el supuesto de que se determine que la operación de concentración empresarial cuya autorización se solicita podría generar una restricción significativa de la competencia, la Comisión está facultada para:

- (i) Autorizar la operación si determina que no produce una restricción significativa en el mercado o si los agentes económicos solicitantes demuestran la existencia de

²²² Ley 31112, Ley que establece el Control Previo de Operaciones de Concentración Empresarial

Artículo 7. Análisis de la operación de concentración empresarial

(...) 7.4 Si en el procedimiento de control previo se determina que la operación de concentración empresarial podría generar una restricción significativa de la competencia, la Comisión puede realizar las siguientes acciones:

a. Autorizar la operación, siempre que los agentes económicos solicitantes demuestren la existencia de eficiencias económicas que compensen los efectos de la posible restricción significativa de la competencia.

b. Autorizar la operación con condiciones destinadas a evitar o mitigar los posibles efectos que pudieran derivarse de la operación de concentración empresarial. Dichas condiciones pueden basarse en los compromisos ofrecidos por los agentes económicos, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 8.

c. No autorizar la operación, cuando los agentes económicos solicitantes no demuestren la existencia de eficiencias económicas que compensen los efectos de la posible restricción significativa de la competencia y no sea posible establecer condiciones destinadas a evitar o mitigar los posibles efectos que pudieran derivarse de la operación de concentración empresarial.



eficiencias económicas que compensen los efectos de la posible restricción significativa de la competencia.

- (ii) Autorizar la operación con condiciones destinadas a evitar o mitigar los posibles efectos que pudieran derivarse de la operación de concentración. Estas condiciones pueden ser establecidas por la propia Comisión o basarse en los compromisos ofrecidos por los agentes económicos solicitantes.
- (iii) Denegar la operación de concentración si los agentes económicos solicitantes no demuestran la existencia de eficiencias económicas que compensen los potenciales efectos identificados y no sea posible establecer condiciones destinadas a evitar o mitigar tales efectos.

235. Ahora bien, sin perjuicio de que en el presente caso la Solicitante no ha alegado la existencia de eficiencias económicas que compensen los efectos de la posible restricción significativa de la competencia derivada de la Operación de Concentración²²³, el 14 de diciembre de 2023 dicha empresa presentó una propuesta de compromisos dirigidos a mitigar los posibles efectos que pudieran derivarse de la Operación de Concentración en los dos mercados en los que la Comisión identificó riesgos de manera preliminar en la Resolución de Fase 1 -y que han sido verificados en el presente pronunciamiento-. La Solicitante presentó una nueva versión de dicha propuesta el 3 de enero de 2024.

236. La Dirección y la Solicitante sostuvieron diversas reuniones²²⁴ a fin de verificar que los términos de los compromisos propuestos respondan de manera adecuada a la compensación de los potenciales efectos restrictivos de la competencia en el mercado derivados de la Operación de Concentración. Luego de las referidas reuniones, el 21 de febrero de 2024²²⁵ la Solicitante presentó una nueva versión de la propuesta de

²²³ Menos aún demostrado su existencia, conforme a los términos del numeral 7.5 del artículo 7 de la Ley 31112, que establece lo siguiente:

Ley 31112, Ley que establece el Control Previo de Operaciones de Concentración Empresarial

Artículo 7. Análisis de la operación de concentración empresarial

(...)7.5 En el análisis de la capacidad de la operación de concentración empresarial para producir eficiencia económica, se pueden considerar eficiencias productivas, de asignación o innovativas. Las eficiencias económicas cumplen los siguientes requisitos:

- a. Ser demostradas por los agentes económicos solicitantes.
- b. Tener un carácter inherente a la concentración.
- c. Estar dirigidas a compensar los efectos restrictivos a la competencia identificados y mejorar el bienestar de los consumidores.
- d. Ser susceptibles de ser transferidas al consumidor.
- e. Ser verificables por la autoridad.

7.6 La carga de la prueba respecto del impacto anticompetitivo de la operación de concentración empresarial corresponde a la autoridad competente. La carga para probar la naturaleza, magnitud y probabilidad de las eficiencias económicas corresponde a los agentes económicos involucrados en la operación de concentración.

²²⁴ El 27 de diciembre de 2023, el 23 de enero y el 14 de febrero de 2024. De manera previa, se sostuvieron reuniones los días 23 de noviembre, 4, 6 y 11 de diciembre de 2023.

²²⁵ En: "5.1. Actualización de la Propuesta de compromisos (21-02-2024) (Ver. Confidencial).pdf".



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

compromisos remitida el 14 de diciembre de 2023 y modificada el 3 de enero de 2024 (en adelante, la Propuesta de Compromisos)²²⁶:

- i. *“Transferir, en la fecha de cierre de la Operación, el activo constituido por la marca “Caña Brava” en favor de alguna entidad controlada por el Grupo Económico vendedor (Grupo Romero); y*
- ii. *Durante un período no menor a [0-5] años, prestar a favor del titular de la marca “Caña Brava” el servicio de transformación y envasado de caña de azúcar proveniente de Lambayeque en azúcar rubia doméstica en el ingenio Caña Brava, hasta por un volumen anual de [200 000 – 300 000] toneladas de caña. El servicio de transformación y envasado (únicamente en la presentación [Confidencial]) en cuestión será prestado [Confidencial].”*

237. Posteriormente²²⁷, la Dirección puso en conocimiento de esta Comisión la Propuesta de Compromisos, con la finalidad de que evalúe si aquella resultaría adecuada para evitar o mitigar los potenciales efectos restrictivos a la competencia que se podrían derivar de la Operación de Concentración en los mercados de: (i) adquisición de caña de azúcar de cañicultores independientes en las regiones de Piura, Lambayeque y La Libertad; y, (ii) comercialización de azúcar doméstica en el canal mayorista en el Perú.
238. El 18 de marzo de 2024, la Solicitante respondió a un requerimiento de información²²⁸ realizado por la Dirección a través de la Carta 338-2024/DLC-INDECOPI del 4 de marzo de 2024 con la finalidad de que la Comisión cuente con mayores elementos de juicio que le permitan evaluar adecuadamente la Propuesta de Compromisos.
239. Asimismo, el 11 de abril de 2024 los representantes de la Solicitante hicieron uso de la palabra ante la Comisión en una audiencia de informe oral en la que desarrollaron los siguientes tres (3) puntos: (i) los elementos que mitigarían los potenciales riesgos identificados en la Resolución de Fase 1 en cada uno de los mercados; (ii), presentación de los compromisos propuestos; y, (iii) la suficiencia de los compromisos propuestos.

²²⁶ El primer grupo de compromisos fueron propuestos mediante los escritos “8.1. Escrito No. 10 - Propuesta de compromisos (Confidencial)” y “14.1. Segunda Versión de la Propuesta de compromisos (03-01-2024) (Ver. Confidencial)” del 14 de diciembre de 2023 y 03 de enero de 2024, respectivamente. En dicha oportunidad, la Solicitante presentó a la Comisión los siguientes compromisos:

- i. *Compromiso del ingenio de Caña Brava de continuar la compra de caña de azúcar de proveedores de Lambayeque bajo condiciones equivalentes a aquellas ofrecidas actualmente.*
- ii. *Compromiso de no realizar paradas técnicas simultáneas entre Caña Brava y Agroaurora.*

Asimismo, la Dirección remitió un requerimiento de información respecto a este grupo de remedios que fue contestado por la Solicitante en “16.1. ANEXO 14-A - APOYO Consultoría - Absolución al pedido en Fase 2 (06-02)” presentado el 6 de febrero de 2024.

²²⁷ En la sesión del día 23 de febrero de 2024.

²²⁸ A través del documento denominado “1.1. [AURORA] Respuesta a la Carta N° 398-2024-DLC.pdf”, presentado el 18 de marzo de 2024. Cabe señalar que, a través de la Carta 398-2024/DLC-INDECOPI del 11 de marzo de 2024 la Dirección concedió a la Solicitante una prórroga de cinco (5) días hábiles para la absolución de dicho requerimiento.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

Adicionalmente, los representantes de la Solicitante absolvieron las consultas formuladas por los integrantes del referido órgano resolutivo²²⁹.

240. Finalmente, por Resolución 128-2024/CLC-INDECOPI del 29 de mayo de 2024 la Comisión concluyó que los compromisos propuestos por la Solicitante no resultan favorables para evitar o mitigar los posibles efectos que podrían derivarse de la Operación de Concentración. En ese sentido, declaró que los compromisos ofrecidos el 21 de febrero de 2024 por Agroaurora no constituyen remedios adecuados para contrarrestar los posibles riesgos a la competencia derivados de la Operación de Concentración que fueron identificados preliminarmente en la Resolución de Fase 1.

241. Debido a lo anterior, a través de la Carta 888-2024/DLC-INDECOPI del 29 de mayo de 2024 la Dirección requirió a la Solicitante²³⁰ que remita sus comentarios en torno a la viabilidad de condicionar la Operación de Concentración a alguno de los siguientes dos (2) posibles remedios:

- (i) La venta a un tercer agente económico de los siguientes activos que en la actualidad son de titularidad del grupo económico de la empresa Inversiones Valle del Chira: (i) el íntegro de los activos necesarios para llevar a cabo el proceso productivo del azúcar doméstica, desde la adquisición de la caña de azúcar hasta la elaboración del producto final; (ii) los terrenos aptos para el cultivo de caña de azúcar por una extensión por lo menos equivalente a aquella requerida para obtener el mismo volumen de caña de producción propia que en la actualidad es empleada por dicho grupo económico para la elaboración de azúcar doméstica; y, (iii) la venta de la marca Caña Brava.

Adicionalmente, dicho tercero deberá comprometerse a continuar adquiriendo caña de cañicultores ubicados en la región de Lambayeque por un volumen equivalente a entre [150 mil – 300 mil] TM anuales por lo menos durante los próximos [2-7] años²³¹
²³²

²²⁹ El 17 de abril de 2024, la Solicitante presentó un escrito al que adjuntó la presentación realizada en la audiencia de informe oral, así como un escrito dirigido a complementar las respuestas brindadas a las consultas realizadas por los miembros de la Comisión durante dicha audiencia.

²³⁰ Según lo solicitado por la Comisión en la sesión del día miércoles 29 de mayo de 2024 y con el objeto de que este órgano resolutivo evalúe la existencia de posibles remedios dirigidos a evitar o mitigar los potenciales efectos restrictivos a la competencia que se derivarían de la Operación de Concentración y a cuyo cumplimiento por parte de la Solicitante se pueda condicionar su autorización.

²³¹ Sin perjuicio de que además dicho tercero cumpla con las características que, de ser el caso, la Comisión estime necesarias para garantizar que en efecto se trata de un comprador idóneo.

²³² Durante el procedimiento, la Solicitante ha señalado que, de acuerdo con sus proyecciones, estima que Caña Brava [Confidencial] ubicados en Lambayeque hasta el año [Confidencial]. Estas proyecciones se basan en dos (2) supuestos: [Confidencial].

Según se indicó en la Resolución sobre Compromisos, la información sobre las proyecciones o la planificación [Confidencial] compra de caña de cañicultores independientes de Lambayeque no resulta consistente con la información que obra en el Expediente. En particular, con la respuesta al requerimiento realizado a la Solicitante mediante Carta 1361-2023/DLC-INDECOPI del 8 de noviembre de 2023, por medio de la cual se le solicitó información respecto de la adquisición de caña de azúcar, en



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

- (ii) La venta a un tercer agente económico de los siguientes activos: (a) terrenos aptos para el cultivo de caña de azúcar, ubicados en la región de Lambayeque y de una extensión por lo menos equivalente a aquella requerida para obtener el mismo volumen de caña de producción propia que en la actualidad es empleada por el grupo económico de Inversiones Valle del Chira para la elaboración de azúcar doméstica; y, (b) la marca Caña Brava.

En este caso, dicho tercero deberá cumplir con las siguientes condiciones²³³: (a) ser titular de los activos necesarios para llevar a cabo el proceso productivo del azúcar doméstica, desde la adquisición de la caña de azúcar hasta la elaboración del producto final; y, (b) comprometerse a continuar adquiriendo caña de cañicultores ubicados en la región de Lambayeque por un volumen equivalente a entre [150 mil – 300 mil] TM anuales por lo menos durante los próximos [2-7] años²³⁴.

242. Sobre el particular, por escrito presentado el 11 de junio de 2024 la Solicitante indicó que existen determinados componentes comunes a los paquetes de remedios referidos en la Carta 888-2024/DLC-INDECOPI, o específicos de alguno de ellos, que no son viables de

particular, documentación interna de la empresa Caña Brava como reportes a gerencias o al directorio, proyecciones de expansión, planes de negocios o estratégicos, entre otros documentos similares. En la respuesta al referido requerimiento, la Solicitante señaló que no se contaba con documentación sobre el particular.

Asimismo, en el escrito del 14 de diciembre de 2023 la Solicitante presentó una primera propuesta de compromisos en la cual planteó que, luego de su adquisición por el Grupo Gloria, Caña Brava continúe adquiriendo bajo las condiciones actuales caña proveniente de Lambayeque por un plazo de [2-7] años, que podrían ser ampliados según el procedimiento de revisión de condiciones dispuesto en el artículo 9 de la Ley 31112, y hasta por un volumen de caña equivalente al volumen de compra que realiza usualmente dicho ingenio a los proveedores de dicha región, estimado entre [150 mil – 250 mil] toneladas métricas y [200 mil – 300 mil] toneladas métricas anuales. Al respecto, señaló que en el período 2020 - 2022 el volumen anual de caña de azúcar adquirido por el Grupo Caña Brava de proveedores de Lambayeque fue de [100 mil – 150 mil] toneladas métricas, [200 mil – 250 mil] toneladas métricas, y [200 mil – 250 mil] toneladas métricas, respectivamente.

Sin embargo, en dicha oportunidad no se hizo referencia a alguna proyección [Confidencial] compras de caña de Lambayeque por parte de Caña Brava durante el periodo correspondiente al compromiso ofrecido como consecuencia [Confidencial], que pudiese influir en su duración o en el volumen de caña a ser adquirida.

Por el contrario, según se ha precisado, la Solicitante se comprometió a continuar adquiriendo bajo las condiciones actuales un volumen de caña proveniente de Lambayeque equivalente al volumen de compra que realizaría usualmente el Grupo Caña Brava (entre [150 mil -250 mil] y [200 mil - 300 mil] mil toneladas métricas por año).

De igual manera, en el escrito presentado el 6 de febrero de 2024 en respuesta al requerimiento realizado por la Dirección, la Solicitante indicó que durante los próximos [2-7] años el Grupo Caña Brava [Confidencial]. Por lo cual, el rango máximo de caña a adquirir de los cañicultores ubicados en dicha región como parte del compromiso propuesto [Confidencial].

Ahora bien, en atención a las inconsistencias que fueron expresadas en la Resolución sobre Compromisos, a través de la Carta 888-2024/DLC-INDECOPI se requirió a la Solicitante que remita el sustento documental previo a la notificación de la Operación de Concentración y sobre la base del cual se han elaborado sus proyecciones, así como el detalle del análisis efectuado a partir de dicha documentación para la estimación de las mismas. En respuesta, la Solicitante reiteró que sus estimaciones se sustentaban en los [Confidencial], no obstante, no presentó el sustento documental requerido.

²³³ Sin perjuicio de que además dicho tercero cumpla con las características que, de ser el caso, la Comisión estime necesarias para garantizar que en efecto se trata de un comprador idóneo.

²³⁴ Ver nota al pie de página 248 del presente pronunciamiento.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

implementar debido a cuestiones netamente prácticas u operativas²³⁵. Debido a que la implementación de los remedios en cuestión no resulta viable, la autorización de la Operación de Concentración no podría condicionarse a su cumplimiento por parte de la Solicitante.

e) Sobre el remedio alternativo propuesto por la Solicitante

243. Posteriormente, el 17 de junio de 2024 la Solicitante presentó un nuevo escrito, en el que desarrolló una propuesta alternativa a los posibles remedios detallados en la Carta 888-2024/DLC-INDECOPI y consistente en la adquisición e incremento de la capacidad productiva de un ingenio ubicado en la región Lambayeque por parte [Confidencial], así como en la desinversión de determinados activos del ingenio de Caña Brava y de otros ingenios del Grupo Gloria en favor [Confidencial].
244. Según lo indicado por la Solicitante, entre los activos de Caña Brava a ser desinvertidos se encontraría la [Confidencial]. Asimismo, se desinvertirían activos de otros ingenios del Grupo Gloria correspondientes a [Confidencial]. Ambos paquetes de activos serían traspasados [Confidencial] con el objeto de que dicho agente incremente la capacidad instalada del ingenio a ser adquirido en Lambayeque.
245. Adicionalmente, la Solicitante se comprometería a que, en un plazo de [0-3] años, el [Confidencial] incremente la capacidad de molienda de dicho ingenio (que en la actualidad sería de [150 000 – 200 000] TM) de manera que se pueda alcanzar el nivel de producción de azúcar doméstica que históricamente ha sido comercializada por el Grupo Caña Brava (para lo cual dicha capacidad de molienda se tendría que incrementar en aproximadamente [200 000 – 250 000] TM).
246. De acuerdo con la Solicitante, como consecuencia de la desinversión del paquete de activos correspondiente al ingenio del Grupo Caña Brava (agente que pasaría a formar parte del Grupo Gloria luego del cierre de la Operación de Concentración), la capacidad de producción de azúcar de dicho ingenio se reduciría en un [60%-70%], limitando la

²³⁵ Con relación al posible remedio detallado en el numeral (i) del párrafo 241 del presente pronunciamiento, la Solicitante señaló que la Operación de Concentración involucra, entre otros aspectos, la transferencia de un ingenio con dos líneas de producción, azúcar y etanol, [Confidencial]. En ese sentido, una separación de los activos supondría afectar la línea de producción de etanol, cuya actividad no forma parte de algún mercado involucrado en Fase 2. En esa línea, al dividir el íntegro de los activos necesarios para la producción de azúcar, se estaría afectando la capacidad de producción del ingenio respecto del etanol o energía, productos que no forman parte de mercados que hayan generado preocupaciones a la competencia, de acuerdo a lo establecido en la Resolución de Fase 1. Adicionalmente, la Solicitante indicó que [Confidencial].

Asimismo, con relación al posible remedio detallado en el numeral (ii) del párrafo 241 del presente pronunciamiento, la Solicitante indicó que: (i) de acuerdo a la experiencia y conocimiento del mercado de Agroaurora, a efectos de que un ingenio pueda suministrarse caña de una manera eficiente, es necesario que los terrenos estén ubicados en un radio aproximado de [15-25] kilómetros del ingenio, sin embargo, a la fecha [Confidencial] y, (ii) se ha revisado la capacidad de molienda [Confidencial].

Finalmente, respecto del compromiso de adquirir un volumen mínimo de caña, la Solicitante señaló que aquel produciría distorsiones en el mercado de compra de caña en la medida que genera una demanda cautiva que no responde a la dinámica competitiva. En particular, la obligación de compra convertiría a la demanda del dueño de la marca Caña Brava en una completamente inelástica al no poder responder a los cambios de precios. Adicionalmente, respecto de su duración, la Solicitante señaló que considera que no es viable un compromiso que involucre comprar a cañicultores en Lambayeque por un periodo de [2-7] años.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

capacidad de crecimiento del Grupo Gloria en el mercado de comercialización mayorista de azúcar doméstica²³⁶.

247. Asimismo, si bien como parte de este remedio [Confidencial] la titularidad de [1 000 - 3 000] hectáreas de tierras de cultivo de caña en San Vicente, Piura (que serían excluidas del perímetro de la Operación de Concentración), debido a la distancia entre dicha zona y el ingenio a ser adquirido por [Confidencial], para la producción de azúcar doméstica en esta fábrica dicho agente económico se aprovisionaría íntegramente de caña de azúcar de terceros ubicados en esa región.
248. De esta manera, y debido a que el ingenio a ser adquirido se encontraría a una menor distancia respecto de los cañicultores de Lambayeque que Caña Brava, [Confidencial] incluso contaría con mayores incentivos que en la actualidad para proveerse del insumo producido por dichos agentes, pues enfrentaría menores costos de transporte. Sin perjuicio de ello, cabe precisar que la Solicitante no ha indicado cuál sería el destino que se le daría a la caña de azúcar obtenida de las [1 000 – 3 000] hectáreas de tierras de cultivo que serían excluidas de la Operación de Concentración.
249. El 21 de junio de 2024 se llevó a cabo una segunda audiencia de informe oral a solicitud de Agroaurora y durante la cual presentaron a la Comisión la referida propuesta alternativa a los posibles remedios detallados en la Carta 888-2024/DLC-INDECOPI y, adicionalmente, absolviéron las consultas formuladas sobre el particular por los integrantes de dicho órgano resolutivo.
250. El 24 de junio la Solicitante presentó un escrito con información adicional relativa a las consultas realizadas durante la audiencia de informe oral²³⁷, señalando que:
- (i) Se propone ceder un paquete de activos [Confidencial], de manera que no se afecte la estructura de mercado y, por tanto, el proceso competitivo. Se ha analizado adquirir un ingenio que no tenga una huella relevante en el mercado y que en la actualidad se encuentra subutilizado, de manera que se pueda incrementar su capacidad de producción de azúcar doméstica.
 - (ii) La propuesta de remedio alternativo supone que la autorización para el cierre de la Operación de Concentración esté condicionada a que Agroaurora haya suscrito el contrato de cesión del paquete de activos con [Confidencial], lo cual se dará solo después de que [Confidencial] haya suscrito el contrato de compraventa del ingenio en Lambayeque.
 - (iii) El remedio alternativo propuesto contempla que [Confidencial], además de adquirir un ingenio en Lambayeque, realice las inversiones necesarias para incrementar su capacidad. En ese sentido, la adquisición de dicho ingenio no implicaría el reemplazo de un competidor por otro.

²³⁶ Asimismo, la Solicitante se refirió a la posibilidad de asumir el compromiso de utilizar la planta de azúcar de Caña Brava exclusivamente para fines de exportación por un plazo de [1-5] años.

²³⁷ Y sustentando nuevamente las razones por las que su propuesta alternativa resultaría idónea para mitigar los riesgos preliminarmente identificados por la Comisión.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

- (iv) La propuesta de remedio alternativo no incluye las tierras del Grupo Gloria en Lambayeque dedicadas al cultivo de caña de azúcar debido a que: (a) la desinversión de las tierras de este ingenio no contribuyen a mitigar de la manera más óptima los riesgos identificados por la Comisión; (b) dichas tierras cuentan con un [Confidencial]; y, (c) las tierras de Grupo Gloria en Lambayeque no contribuyen a una provisión de insumos eficiente [Confidencial].
251. Conforme a lo indicado, en el presente caso el 21 de febrero de 2024 la Solicitante presentó una propuesta de compromisos dirigidos a mitigar o eliminar los riesgos identificados por la Comisión en la Resolución de Fase 1. Sin embargo, dichos compromisos fueron descartados por la Comisión a través de la Resolución sobre Compromisos debido a que no constituyen un remedio idóneo para dicho efecto.
252. Ahora bien, sin perjuicio de que la etapa para que la Solicitante pueda presentar una propuesta de compromisos o realizar modificaciones a la misma culminó el 21 de febrero de este año²³⁸, a continuación, se desarrollan las razones por las que la propuesta alternativa a los remedios indicados en la Carta 888-2024/DLC-INDECOPI y que ha sido sustentada por dicha empresa en los escritos del 17 y el 24 de junio de 2024, así como en la audiencia de informe oral del 21 de junio de 2024, no constituye una medida idónea para mitigar o eliminar los riesgos identificados por la Comisión de manera preliminar en la Resolución de Fase 1 y que han sido ratificados y desarrollados con mayor detalle en el presente pronunciamiento.
253. En primer lugar, cabe precisar que, a diferencia de los remedios indicados en la Carta 888-2024/DLC-INDECOPI, la alternativa señalada por la Solicitante no cumple con garantizar que [Confidencial] mantenga las eficiencias derivadas de la integración vertical con la que hoy en día cuenta Caña Brava entre las diferentes actividades económicas involucradas en la fabricación y comercialización del azúcar doméstica -desde la cosecha de la caña de azúcar en sus tierras, el procesamiento de dicho insumo para la producción de azúcar y su comercialización al mercado mayorista- y que contribuyen a su competitividad en el mercado de comercialización de dicho producto en el canal mayorista en el Perú.

²³⁸ El artículo 8 de la Ley 31112 establece que los agentes económicos que intervienen en una operación de concentración empresarial pueden presentar una propuesta de compromisos que busquen evitar o mitigar los posibles efectos derivados de la operación de concentración analizada por la Comisión. De acuerdo con lo establecido en el numeral 14.1 del artículo 14 del Reglamento de la Ley 31112, una vez que la operación de concentración se encuentra en la segunda fase del procedimiento, los compromisos pueden ser presentados por los agentes económicos en un plazo de cuarenta (40) días hábiles contados a partir del día siguiente de notificada la resolución que inicia la segunda fase. La presentación de compromisos suspenderá el procedimiento por un plazo inicial de quince (15) días hábiles, el cual puede ser ampliado por treinta (30) días hábiles adicionales, a solicitud de parte y previa aprobación de la Comisión.

Así, en el marco de esta figura, los agentes económicos ofrecen voluntariamente medidas que permiten atender las preocupaciones de competencia que la operación de concentración podría generar en el mercado.

En el presente caso, la Solicitante presentó una propuesta de compromisos, suspendiéndose el procedimiento primero por 15 y luego por 30 días hábiles. Dicha suspensión culminó el 21 de febrero de 2024, fecha en la que la Solicitante presentó la última versión de su propuesta de compromisos.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

254. Al respecto, conforme a lo desarrollado en la Resolución de Compromisos y en el presente pronunciamiento, de la investigación de mercado realizada durante la segunda fase se desprende que, para que un ingenio azucarero sea competitivo en el Perú, requiere contar con tierra propia para el cultivo de caña, de manera que se abastezca a sí mismo de este insumo (y, de forma complementaria, de caña provista por terceros para aprovechar en la mayor medida posible las economías de escala del ingenio)²³⁹. Lo anterior permitiría a los ingenios no solo tener un mayor control sobre los costos y la disponibilidad de dicho insumo, sino también sobre la calidad del azúcar doméstica que se obtiene a partir de su procesamiento al también estar bajo control del ingenio el manejo o administración del desarrollo de la caña.
255. En ese sentido, los remedios indicados en la Carta 888-2024/DLC-INDECOPI justamente buscan garantizar que, luego de la Operación de Concentración, se mantenga la presencia en el mercado de un agente que al igual que Caña Brava cuente con su propia caña de azúcar, así como con los activos necesarios para su transformación en azúcar doméstica, y que, de forma complementaria, se abastezca de la caña de terceros agentes²⁴⁰.
256. Sin embargo, la alternativa propuesta no cumple con garantizar las eficiencias con las que hoy en día cuenta Caña Brava pues, conforme a lo indicado por la Solicitante, de adquirir el ingenio [Confidencial] únicamente se abastecería de caña de terceros ubicados en dicha región, sin que exista integración vertical entre el cultivo de la caña y su posterior procesamiento en el ingenio.
257. Por tanto, si bien dicha alternativa podría garantizar que exista integración vertical entre la actividad de producción de azúcar doméstica y su comercialización, aquella no contempla que el agente económico que reemplazaría a Caña Brava luego de la Operación de Concentración esté en la posibilidad de abastecerse de caña de cultivo propio, sino que este dependería íntegramente de la provisión de dicho insumo por parte de terceros. Es decir, no existiría integración vertical entre estas últimas dos actividades y, en consecuencia, no se podría garantizar que el nuevo agente ejerza la misma presión competitiva que en el escenario anterior a la Operación de Concentración.
258. En efecto, sin perjuicio de que la Solicitante no ha precisado cuál sería el destino de las [1 000 - 3 000] hectáreas de tierras de cultivo que se excluirían del perímetro de la Operación de Concentración, [Confidencial], Agroaurora ha señalado que, debido a los costos de transporte, no resultaría eficiente que el ingenio a ser adquirido en Lambayeque se abastezca de caña proveniente de las tierras del Grupo Gloria que se ubican en dicha región, pues estas se encuentran aproximadamente a [100-200] km. de distancia.
259. De lo anterior se desprende que resultaría incluso menos eficiente que dicho ingenio se abastezca de la caña proveniente de las [1 000 – 3 000] hectáreas de tierras de cultivo

²³⁹ En efecto, se ha verificado que, en el caso de Caña Brava, para el periodo 2020 - 2023, más del [70%-80%] de la caña utilizada por Caña Brava es propia mientras que menos del [10%-20%] proviene de terceros. Respecto a la caña de azúcar utilizada en la producción de azúcar, si se considera, de manera conservadora, que toda la caña de azúcar de terceros es utilizada para la producción de azúcar, para el 2023, la caña de terceros representó menos del [30%-40%] del total de la caña utilizada en la producción de azúcar.

²⁴⁰ Al respecto, ver el numeral 241 del presente pronunciamiento.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

ubicadas en San Vicente, Piura, [Confidencial] y que, por dicha razón, el íntegro de la caña a ser procesada provendría de terceros. En dicho escenario, este nuevo agente no estaría en capacidad de replicar el íntegro de las eficiencias con las que cuenta Caña Brava en la actualidad, por lo que el remedio alternativo propuesto no garantizaría que se mantengan las condiciones de competencia previas a la Operación de Concentración.

260. En segundo lugar, de la revisión del remedio alternativo se aprecia que, si bien este contemplaría la desinversión de un paquete de activos de Caña Brava y de otros ingenios del Grupo Gloria, estos activos no resultarían suficientes para que el ingenio a ser adquirido en Lambayeque alcance la misma capacidad productiva con la que cuenta Caña Brava en la actualidad. En ese sentido, la Solicitante indica que se comprometería a que [Confidencial] realice las inversiones necesarias para que en un plazo de [0 - 3] años se logre dicha capacidad.
261. La Solicitante alega que dicho remedio no implicaría que se elimine a un competidor del mercado (efecto "reemplazo") pues la capacidad operativa del ingenio a ser adquirido se encontraría subutilizada y, además, sería incrementada hasta alcanzar la capacidad con la que cuenta Caña Brava en la actualidad. Asimismo, ha indicado que el cierre de la Operación de Concentración se encontraría sujeto a que [Confidencial] adquiera dicho ingenio y a que se concrete la desinversión de los activos en cuestión, lo que mitigaría el riesgo de que el remedio alternativo no logre garantizar el restablecimiento de las condiciones de competencia previas a dicha transacción.
262. Sin embargo, la Comisión observa que, sin perjuicio de que el remedio involucraría la eliminación de un agente que hoy en día participa en los dos mercados analizados en la Operación de Concentración (independientemente de su nivel de participación actual en dichos mercados), y no únicamente la desinversión de activos de la Solicitante, aún subsistiría la posibilidad de que en el plazo de [0 - 3] años no logre incrementar la capacidad operativa del ingenio a ser adquirido.
263. Es por ello que, frente a este tipo de riesgos a la competencia (del tipo horizontal) los lineamientos de las agencias a nivel comparado recomiendan soluciones del tipo estructural como la desinversión del íntegro de los activos de la línea de negocio involucrada²⁴¹. Lo anterior minimiza el riesgo inherente a que se requiera de inversiones

²⁴¹ En efecto, en la "Guía de Remedios" (2017) de la Fiscalía Nacional Económica de Chile se precisa que tratándose de operaciones de concentración horizontal en principio dicha autoridad de competencia exigirá que las medidas de mitigación propuestas impliquen la desinversión de activos a un comprador adecuado: "35. Sin perjuicio de que cada operación de concentración será evaluada conforme a sus propios méritos y circunstancias, por lo general, la FNE exigirá que tratándose de operaciones de concentración horizontal las medidas de mitigación propuestas por las partes impliquen la desinversión de activos a un comprador adecuado. Ello no obsta a que se adopten otros remedios como complemento a las medidas de desinversión." (Subrayado añadido). Ver en: <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2017/05/Guia-de-remedios-.pdf> Fecha de última visita: 28 de mayo de 2024.

De igual manera, en la "Comunicación de la Comisión, relativa a las soluciones admisibles con arreglo al Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo y al Reglamento (CE) n° 802/2004 de la Comisión" (2008), la Comisión Europea señala que los compromisos de naturaleza estructural como las cesiones son la mejor manera de eliminar los problemas de competencia que resultan de solapamientos horizontales: "(...) los compromisos que son de naturaleza estructural, tales como el de vender una actividad empresarial, son, por regla general, preferibles desde el punto de vista del objetivo del Reglamento de concentraciones, ya que dichos compromisos previenen, de manera sostenible, los problemas de competencia que serían provocados por la concentración notificada, y, por otra parte, no requieren medidas de supervisión a medio o largo plazo. (...) Los compromisos de



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

adicionales para, recién una vez realizadas, poder garantizar que se replique la presión competitiva previa a la Operación de Concentración.

264. Debido a lo anterior, el remedio alternativo propuesto tampoco garantiza que en el corto plazo se restablezcan las condiciones de competencia anteriores a la Operación de Concentración en los dos mercados en los que se han identificado riesgos.

VII. CONCLUSIÓN

265. Durante el trámite del presente procedimiento y conforme a lo desarrollado en el presente pronunciamiento, la Comisión ha verificado que la Operación de Concentración cuya autorización ha sido solicitada por Agroaurora podría generar una restricción significativa de la competencia en los mercados de: (i) adquisición de caña de azúcar de cañicultores independientes en las regiones de Piura, Lambayeque y La Libertad; y, (ii) comercialización de azúcar doméstica en el canal mayorista en el Perú.

cesión son la mejor manera de eliminar los problemas de competencia que resultan de solapamientos horizontales, y pueden también ser el mejor medio para resolver los problemas de orden vertical o derivados de un conglomerado (1). Otros compromisos estructurales pueden ser adecuados para resolver todo tipos de problemas si dichas soluciones son equivalentes a cesiones en sus efectos, tal como se explica más pormenorizadamente en el apartado 61 y ss. Los compromisos relativos al comportamiento futuro de la entidad procedente de la concentración pueden ser aceptables sólo excepcionalmente en circunstancias muy concretas (2). En particular, los compromisos que consisten en no subir los precios, no reducir las gamas de productos o suprimir marcas, etc., no eliminarán por lo general los problemas de competencia derivados de solapamientos horizontales. En cualquier caso, esos tipos de soluciones sólo podrán aceptarse excepcionalmente si se garantiza plenamente su factibilidad mediante una aplicación y una supervisión efectivas con arreglo a las consideraciones establecidas en los apartados 13-14, 66 y 69, y si no existe el riesgo de que produzcan efectos distorsionadores en la competencia (3)." Ver en: https://ec.europa.eu/competition/mergers/legislation/files/remedies/remedies_notice_es.pdf Fecha de última visita: 28 de mayo de 2024.

Asimismo, en los siguientes casos la Comisión Europea se ha pronunciado en el mismo sentido: Case M.9706 - Novelis/Aleris, Case M.10699 - Salmar/NTS, Case M.6286 - Sudzucker/ ED&F Man. Ver en: https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases1/20215/m9076_5518_3.pdf, https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases1/202250/M_10699_8690247_1396_3.pdf, https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m6286_20120516_20600_3495062_EN.pdf, respectivamente. Fecha de última visita: 28 de mayo de 2024.

Por su parte, en el "*Merger Remedies Manual*" (2020) la División de Competencia del Departamento de Justicia de los Estados Unidos de América aclara que los remedios estructurales son considerablemente preferidos en el caso de las operaciones horizontales (y de las verticales) pues son limpios, certeros y efectivos, además de evitar una constante intervención de la autoridad gubernamental en el mercado: "*Structural remedies are strongly preferred in horizontal and vertical merger cases because they are clean and certain, effective, and avoid ongoing government entanglement in the market. A carefully crafted divestiture decree is "simple, relatively easy to administer, and sure" to preserve competition.*" Ver en: <https://www.justice.gov/atr/page/file/1312416/dl> Fecha de última visita: 28 de mayo de 2024.

En esa misma línea, en la guía del Reino Unido "*Merger Remedies*" (2018) la Competition and Markets Authority (CMA por sus siglas en inglés) señala que se esperaría que remedios estructurales como las desinversiones se dirijan a la raíz de la restricción significativa de la competencia generada por la operación de concentración y, de esta forma, restauren el proceso competitivo previo a la operación y serían preferibles frente a los remedios conductuales, pues es poco probable que estos últimos ataquen dicha restricción significativa y sus efectos adversos en la misma magnitud que un remedio estructural, además de que podrían distorsionar las condiciones de competencia en el mercado: "*The CMA views competition as a dynamic process of rivalry between firms seeking to win customers' business over time. Restoring this process of rivalry through structural remedies, such as divestitures, which re-establish the structure of the market expected in the absence of the merger, should be expected to address the adverse effects at source. Such remedies are normally preferable to measures that seek to regulate the ongoing behaviour of the merger parties (so-called behavioural remedies, such as price caps, supply commitments or restrictions on use of long term contracts). Behavioural remedies are unlikely to deal with an SLC and its adverse effects as comprehensively as structural remedies and may result in distortions when compared with a competitive market outcome.*" Disponible en: https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5c12349c40f0b60bbe0d7be/Merger_remedies_guidance.pdf Fecha de última visita: 28 de mayo de 2024.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

266. Asimismo, de acuerdo con el análisis realizado en esta resolución: (i) la Solicitante no ha demostrado la existencia de eficiencias económicas que compensen los efectos de la referida posible restricción significativa de la competencia; y, (ii) no ha sido posible identificar algún remedio dirigido a evitar o mitigar los potenciales efectos restrictivos a la competencia que se derivarían de la Operación de Concentración y a cuyo cumplimiento por parte de la Solicitante se pueda condicionar su autorización. Al respecto, la Solicitante ha señalado que los posibles remedios detallados en la Carta 888-2024/DLC-INDECOPI no son viables de implementar y, adicionalmente, la Comisión ha verificado que la propuesta de remedio alternativa señalada por dicha empresa en el escrito presentado el 17 de junio de 2024 no constituye una medida idónea para evitar o mitigar los referidos potenciales efectos restrictivos a la competencia²⁴².

267. Por tanto, de conformidad con lo dispuesto en los numerales 7.3 y 7.4 del artículo 7 de la Ley 31112, así como en el numeral 21.9 del artículo 21 de dicha norma²⁴³, la Comisión concluye que corresponde denegar la autorización de la Operación de Concentración

Estando a lo previsto en la Constitución Política del Perú, la Ley que establece el Control Previo de Operaciones de Concentración Empresarial, el Reglamento de la Ley que establece el Control Previo de Operaciones de Concentración Empresarial y el Texto Único Ordenado de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General, la Comisión de Defensa de la Libre Competencia;

RESUELVE: No autorizar la operación de concentración empresarial notificada por Agroaurora S.A.C. el 21 de julio de 2023 ante la Comisión de Defensa de la Libre Competencia en el marco de la Ley 31112, Ley que establece el control previo de operaciones de concentración empresarial.

²⁴² Ello, sin perjuicio de que, por Resolución 128-2024/CLC-INDECOPI del 29 de mayo de 2024 la Comisión concluyó que los compromisos propuestos por la Solicitante durante la Fase 2 del procedimiento de evaluación previa no resultan favorables para evitar o mitigar los posibles efectos que podrían derivarse de la Operación de Concentración.

²⁴³ **Ley 31112, Ley que establece el control previo de operaciones de concentración empresarial**
Artículo 7. Análisis de la operación de concentración empresarial
(...)

7.3 Si en el procedimiento de control previo se determina que la operación de concentración empresarial no produce una restricción significativa de la competencia, el órgano competente autoriza la operación.

7.4 Si en el procedimiento de control previo se determina que la operación de concentración empresarial podría generar una restricción significativa de la competencia, la Comisión puede realizar las siguientes acciones:

a. Autorizar la operación, siempre que los agentes económicos solicitantes demuestren la existencia de eficiencias económicas que compensen los efectos de la posible restricción significativa de la competencia.

b. Autorizar la operación con condiciones destinadas a evitar o mitigar los posibles efectos que pudieran derivarse de la operación de concentración empresarial. Dichas condiciones pueden basarse en los compromisos ofrecidos por los agentes económicos, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 8.

c. No autorizar la operación, cuando los agentes económicos solicitantes no demuestren la existencia de eficiencias económicas que compensen los efectos de la posible restricción significativa de la competencia y no sea posible establecer condiciones destinadas a evitar o mitigar los posibles efectos que pudieran derivarse de la operación de concentración empresarial.

Artículo 21. Procedimiento aplicable al trámite de la solicitud de autorización de la operación de concentración empresarial

(...) 21.9 La Comisión analiza la operación de concentración conforme a los criterios establecidos en el artículo 7 y concluye el procedimiento autorizándola, autorizándola con condiciones o no autorizándola, según corresponda.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

Con el voto favorable de los señores miembros de la Comisión de Defensa de la Libre Competencia: Lucio Andrés Sánchez Povich, Nancy Aracelly Laca Ramos y María del Pilar Cebrecos González.

**Lucio Andrés Sánchez Povich
Presidente**



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

Anexo 1 Test de causalidad a lo Granger

1. La Causalidad a lo Granger permite comprobar si los resultados de una variable sirven para predecir otra variable, y si la dirección es unidireccional (si la causalidad es solo de una variable a otra) o bidireccional (si la causalidad es entre ambas variables).
2. Sobre la información utilizada en este análisis, se ha sistematizado datos de precios de azúcar y variables que podrían estar asociadas a su evolución. Por un lado, se obtuvo la información de precios del azúcar doméstica de las marcas comercializadas en los mercados mayoristas para el periodo enero de 2016 a diciembre de 2022²⁴⁴, información que se obtuvo del Sistema de Abastecimiento y Precios, SISAP²⁴⁵, del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego.
3. Respecto de las variables que podrían estar asociadas a la evolución del precio del azúcar doméstica²⁴⁶ se obtuvo información de fuentes públicas de las siguientes variables: precio internacional del azúcar²⁴⁷, la cantidad importada de azúcar²⁴⁸ y variables dicotómicas asociadas a los eventos del Fenómeno El Niño²⁴⁹. Asimismo, se emplea variables dicotómicas trimestrales a efectos de controlar el comportamiento estacional de los precios²⁵⁰.

²⁴⁴ Se obtuvo información de los precios de las siguientes marcas de azúcar rubia: i) Andahuasi, ii) Laredo, iii) Paramonga, iv) Pomalca, v) Pucalá, vi) Tumbán, vii) Caña Brava y de las marcas de azúcar del Grupo Gloria: viii) Cartavio, ix) Casagrande, x) Dulce Norte, xi) Dulce Olmos y xii) San Jacinto.

²⁴⁵ De acuerdo con el SISAP Lima, la información corresponde a los principales mercados mayoristas de Lima Metropolitana; Gran Mercado Mayorista de Lima, Mercado Mayorista de Frutas N 2, Mercado Modelo de Frutas, Mercado Cooperativo Túpac Amaru y Mercados Productores de Santa Anita. Disponible en: <http://sistemas.midagri.gob.pe/sisap/portal/> Fecha de última visita: 28 de mayo de 2024.

²⁴⁶ Como parte de la investigación de mercado, se ha identificado algunos factores que influyen sobre los precios del azúcar en el mercado doméstico. En particular, destacan factores como el precio internacional del azúcar, fenómenos climáticos (fenómeno de «El Niño») y cantidad de azúcar en el mercado. En ese sentido, se ha considerado incluir variables asociados a estos factores.

²⁴⁷ La información del precio de azúcar internacional corresponde al precio de futuros de azúcar N° 11 (Estados Unidos). Disponible en: <https://es.investing.com/commodities/us-sugar-no11-historical-data> Fecha de última visita: 28 de mayo de 2024.

²⁴⁸ Sobre el particular, se ha considerado incluir la cantidad de azúcar importada. Disponible en: <https://www.veritrade.com/> Fecha de última visita: 28 de mayo de 2024.

²⁴⁹ Se ha considerado incluir variables dicotómicas para los eventos del Fenómeno de «El Niño Costero» (FNC) según intensidad (débil, moderado y fuerte). En efecto, se ha incluido la variable asociada a los eventos del FNC clasificados como débiles ($id_fnc_d = 1$ si el evento del FNC es débil), una variable asociada a los eventos clasificados como moderados ($id_fnc_m = 1$ si el evento del FNC es moderado) y otra variable dicotómica clasificada como fuerte ($id_fnc_f = 1$ si el evento del FNC es fuerte). La clasificación de la intensidad se encuentra disponible en el siguiente enlace: http://met.igp.gob.pe/elniño/lista_eventos.html Fecha de última visita: 28 de mayo de 2024.

²⁵⁰ Se ha considerado incluir variables dicotómicas para los trimestres 2, 3 y 4. Es decir, variables que tomen el valor de 1 si la información corresponde a uno de estos trimestres. Así, por ejemplo, la variable asociada al segundo trimestre ($DS2 = 1$ si la fecha de la observación se encuentra dentro del segundo trimestre).



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

4. La información detallada en los numerales anteriores se consolidó en una frecuencia semanal, lo cual permitió contar con una mayor proporción de valores disponibles²⁵¹. Con base en esta información se estimaron cinco (5) modelos de vectores autorregresivos²⁵² (en adelante, VAR) a efectos de evaluar la relación del precio del azúcar importada con dos (2) precios de las marcas del Grupo Gloria y uno (1) de marcas nacionales²⁵³, a partir de ello se estiman las siguientes relaciones²⁵⁴:

- i) Relación entre el precio promedio de las marcas del Grupo Gloria y el precio del azúcar importada;
- ii) Relación entre el precio promedio de las marcas Dulce Norte y Dulce Olmos del Grupo Gloria y el precio del azúcar importada; y,
- iii) Relación entre el precio promedio de las marcas de azúcar nacionales (sin considerar las del Grupo Gloria) y el precio del azúcar importada.

Pruebas de causalidad

5. Con base en la información disponible y expuesta en el apartado anterior, se estimaron cinco (5) especificaciones de modelos VAR para cada relación referida en el numeral anterior. La primera especificación es un modelo VAR que solo depende de las variables de las que se quiere identificar su interacción, mientras que desde la segunda a la quinta

²⁵¹ La sistematización en frecuencia semanal permite aumentar la proporción de valores disponibles. En efecto, si una serie de precios cuenta solo con información para algunos días de una semana, se considera que dicha información es representativa de esa semana. En ese sentido, si bien pueden existir valores perdidos en algunos días de una determinada semana, sí existe un valor representativo para la semana. Así, por ejemplo, si para una semana existe información solo para lunes (2.73), jueves (2.74), sábado (2.75), en una sistematización diaria, nos faltaría información para los días martes, miércoles, viernes, sábado y domingo. Sin embargo, con esta información disponible de los días lunes, jueves y sábado, podría determinarse un valor representativo de la semana; por ejemplo, un promedio de tales días (2.74).

²⁵² Los modelos VAR permiten caracterizar las interacciones simultáneas entre un grupo de variables (en el presente caso, el precio del azúcar nacional y el precio del azúcar importada).

²⁵³ Se construyeron dos precios representativos de las marcas del Grupo Gloria, uno general (considerando todas las marcas de azúcar del Grupo Gloria) y uno de precios bajos (considerando las marcas Dulce Norte y Dulce Olmos); así como un precio de las marcas nacionales (sin considerar las marcas del Grupo Gloria).

²⁵⁴ Respecto de la estimación de los modelos VAR, se precisa que, la variable asociada al precio que se utiliza en estos modelos corresponde a la primera diferencia de la parte cíclica del logaritmo del precio deflactado del azúcar. En particular, el tratamiento utilizado para determinar las variables utilizadas en los modelos es el siguiente:

A continuación, se muestra el tratamiento utilizado para las series de tiempo utilizadas:

- i) **Imputación de datos:** La información sistematizada en frecuencia semanal contiene valores perdidos, los cuales son completados a través de una imputación que utiliza la información disponible.
- ii) **Consolidación de precios:** dos precios representativos del Grupo Gloria y una de las marcas nacionales sin considerar las marcas del Grupo Gloria.
- iii) **Deflactación de precios:** Para la deflactación de los precios nacionales se utiliza el «Índice de Precios al Consumidor de Lima Metropolitana» y para el precio internacional del azúcar se utiliza el «Índice de precios de azúcar de caña en bruto y otros productos y subproductos de ingenio de caña»
- iv) **Aplicación de logaritmos:** La aplicación de logaritmos contribuye a que la varianza de la serie sea más estable, contribuyendo a que se cumpla la condición de estacionariedad.
- v) **Determinación de la parte cíclica de las series:** Se aplica el filtro de Hodrick y Prescott a efectos de extraer y trabajar únicamente con el componente cíclico de la serie, dejando de lado el componente tendencial de la serie.
- vi) **Primeras diferencias:** La aplicación de primeras diferencias se explica como una de las soluciones para corregir los problemas de estacionariedad de las series.



PERÚ

Presidencia del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

especificación se incluyen variables exógenas que podrían afectar a la evolución de las variables analizadas²⁵⁵.

Tabla 1
Especificaciones de modelos VAR considerados

Nº	ESCENARIOS
1	Sin exógenas
2	Precio internacional del azúcar [<i>precio_{ny}</i>]
3	Cantidad importada de azúcar [$qm + qm(-1) + qm(-2) + qm(-3) + qm(-4)$]
4	Precio internacional del azúcar, cantidad importada de azúcar y variables dicotómicas trimestrales [$precio_{ny} + qm + qm(-1) + qm(-2) + qm(-3) + qm(-4) + DT2 + DT3 + DT4$]
5	Precio internacional del azúcar, variables dicotómicas trimestrales y variables dicotómicas asociadas a eventos del fenómeno de «El Niño» según intensidad (débil, moderado, fuerte) [$precio_{ny} + DT2 + DT3 + DT4 + id_fnc_d + id_fnc_m + id_fnc_f$]

6. Sobre las estimaciones de los modelos VAR descritos anteriormente, se ha realizado pruebas de causalidad de precios (Causalidad a lo Granger). Para el presente caso, el análisis consiste en verificar si los precios de azúcar de marcas nacionales (m2) sirven para predecir los precios del azúcar importada (m1)²⁵⁶, o si los precios del azúcar importada (m1) sirven para predecir los precios de azúcar de marcas nacionales (m2); o si la causalidad es en ambos sentidos; es decir que la causalidad es mutua.
7. Como se aprecia, en la Tabla 2 se contrastan tres relaciones: i) la relación entre el precio del azúcar importada y el precio del azúcar de las marcas del Grupo Gloria, ii) la relación entre el precio del azúcar importado y el precio del azúcar de Gloria de precios bajos y iii)

²⁵⁵ De la investigación de mercado se identificaron algunas variables que podrían estar asociadas a la evolución del precio el azúcar.

- i) **Precio internacional del azúcar:** De acuerdo con lo identificado, el precio nacional del azúcar se determina en función del precio internacional del azúcar. Para el caso del azúcar rubia, los productos y comercializadores locales verifican el precio del azúcar de la bolsa de Nueva York.
- ii) **Cantidad de azúcar importada:** Por su parte, a efectos de controlar la disponibilidad de azúcar importada en el abastecimiento de azúcar en el mercado, se incluyó la variable cantidad de azúcar importada y sus cuatro rezagos. Esto último, debido a que, de acuerdo con la investigación de mercado, la disponibilidad del azúcar importado en el mercado nacional puede tardar hasta un mes y, considerando que la frecuencia de la información es semanal, se incluyen cuatro rezagos.
- iii) **Dicotómicas asociadas a eventos del fenómeno de «El Niño»:** Se incluyó estas variables a efectos de controlar la reducción de la disponibilidad de caña de azúcar para la producción de azúcar producto de este fenómeno climatológico que, indirectamente presiona al alza al precio del azúcar.
- iv) **Dicotómicas trimestrales:** Se incluyeron variables dicotómicas trimestrales a efectos de controlar el comportamiento estacional de los precios. En virtud de la investigación, se identificó que, durante el primer y segundo trimestre, la cosecha de caña de azúcar es menor y, por tanto, el precio del azúcar tiende a experimentar una presión al alza en estos trimestres, a diferencia del tercer y cuarto trimestre, periodo en los que hay mayor disponibilidad de caña de azúcar y por ende una presión a la baja al precio del azúcar.

²⁵⁶ Como parte del análisis de las series de tiempo utilizadas en los modelos VAR estimados, se procedió a realizar la revisión de la información de datos perdidos, la deflatación de variables nominales, y la revisión de la estacionariedad de las series. Sobre esto último, este término hace referencia a que las propiedades de una serie no varíen en el tiempo (por ejemplo, la media y la varianza). Al respecto, se llevaron a cabo pruebas de *Dickey Fuller*, a efectos de determinar si la serie es estacionaria o no.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

la relación entre el precio del azúcar importado y el precio del azúcar nacional sin incluir las marcas del Grupo Gloria.

8. Con base en los resultados presentados en el Tabla 2, la Comisión aprecia que la causalidad es unidireccional y va de los precios de las marcas nacionales hacia los precios del azúcar importada²⁵⁷:

[Continúa en la siguiente página]

²⁵⁷ Sobre la prueba de Causalidad a lo Granger aplicada para el presente caso se precisa lo siguiente:

Luego de la estimación de un modelo VAR de m_1 y m_2 , se requiere saber si una variable causa a lo Granger a otra. A modo de ejemplo, se dice que m_1 causa a lo Granger a una variable m_2 si, dado los valores pasados de m_2 , los valores pasados de m_1 son útiles para predecir los valores de m_2 . Un método común para probar la causalidad a lo Granger es hacer una estimación de los valores de m_2 utilizando sus propios rezagos y los valores rezagados de m_1 , y luego probar la hipótesis nula de que los coeficientes estimados para los valores rezagados de m_1 son conjuntamente cero. No rechazar la hipótesis nula es equivalente a no rechazar la hipótesis de que m_1 no causa a lo Granger a m_2 . En ese sentido, la hipótesis nula consiste en "m1 no causa a lo Granger a m2"

En particular, se realiza una prueba de Wald utilizando un estadístico F para contrastar la hipótesis nula de que todos los coeficientes de los rezagos de m_1 son conjuntamente igual a cero. Este estadístico tiene asociado un *p-value* que nos permite determinar si se rechaza o no la hipótesis nula. El criterio utilizado para rechazar o no la hipótesis nula es si el *p-value* está por debajo o por encima de un determinado umbral (nivel de significancia o probabilidad de rechazar la hipótesis nula cuando esta es verdadera), que usualmente es de 1%, 5% o 10%.

Para el presente caso, sean las variables m_1 y m_2 sobre las que se ha estimado un modelo de vectores auto regresivos, las hipótesis nulas de la prueba de causalidad a lo Granger según la dirección de la causalidad son: "m1 no causa a lo Granger a m2" y "m2 no causa a lo Granger a m1". Considerando lo expuesto, si el *p-value* asociado a la prueba está por encima del nivel de significancia (en este caso 5%), no se puede rechazar la hipótesis nula de la no Causalidad a lo Granger. Por ejemplo, de los resultados del Cuadro 2, si escogemos el asociado al escenario 1 para la prueba de Causalidad a lo Granger entre el precio del azúcar importada (m_1) y precio de azúcar de Gloria (m_2), encontramos que el *p-value* referido a si m_1 causa a lo Granger a m_2 es 0.107 (> 5%), resultado con el cual no se puede rechazar la hipótesis nula de que m_1 (precio de azúcar importada) no causa a lo Granger a m_2 (precio azúcar de Gloria). Por su parte, para la prueba de causalidad a lo Granger entre el precio del azúcar de Gloria (m_2) y el precio del azúcar importada (m_1), se aprecia que el *p-value* referido a si m_2 causa a lo Granger a m_1 es de 0.000 (< 5%), con lo cual se rechaza que m_2 (precio del azúcar de Gloria) no causa a lo Granger a m_1 (precio del azúcar importada).

Este patrón se aprecia claramente en el Cuadro 2 para todas las pruebas referidas a si el precio del azúcar importado causa a lo Granger al precio del azúcar nacional (ya sea para el precio promedio de Gloria, el precio promedio de Dulce Norte y Dulce Olmos o para el precio promedio de las marcas nacionales excluyendo las marcas del Grupo Gloria).



Tabla 2
Resultados del test de Causalidad a lo Granger (p-value)

ESCENARIOS		Dirección de Causalidad	Importada (m1) vs Gloria (m2)	Importada (m1) vs Gloria bajos (m2)	Importada (m1) vs Nacionales sin Gloria (m2)
1	Sin exógenas	m1 -----> m2	0.107	0.194	0.219
		m2 -----> m1	0.000	0.000	0.000
2	Precio_ny	m1 -----> m2	0.101	0.197	0.211
		m2 -----> m1	0.000	0.000	0.000
3	QM_E2 + QM_E2(-1) + QM_E2(-2) + QM_E2(-3) + QM_E2(-4)	m1 -----> m2	0.120	0.315	0.226
		m2 -----> m1	0.000	0.000	0.000
4	Precio_ny + QM_E2 + QM_E2(-1) + QM_E2(-2) + QM_E2(-3) + QM_E2(-4) + Dicotómicas Trimestrales	m1 -----> m2	0.121	0.396	0.131
		m2 -----> m1	0.000	0.000	0.000
5	Precio_ny + Dicotómicas Trimestrales + id_fnc_d id_fnc_m id_fnc_f	m1 -----> m2	0.118	0.254	0.141
		m2 -----> m1	0.000	0.000	0.000

Nota: Para la deflatación de las series se ha utilizado los siguientes índices:

- Para las series de precios nacionales: Se ha utilizado el Índice de Precios al Consumidor (Base diciembre de 2021)
- Para las series de precios internacionales: Se ha utilizado el Índice de Precios de azúcar de caña en bruto y otros subproductos de ingenio de caña (Base junio 1986), el cual se pasó a Base diciembre de 2021.

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia.

9. Por otro lado, considerando lo indicado por la Solicitante (respecto a la imputación de datos), se realizó el test de causalidad sin aplicar la referida imputación. Al respecto, se encontró resultados unidireccionales en el mismo sentido que el identificado con los datos imputados; es decir que los precios del azúcar nacional explican a lo Granger al precio del azúcar importada en las siguientes dos (2) relaciones: a) precio del azúcar importada y precio de las marcas del Grupo Gloria; y, b) precio del azúcar importada y precio del azúcar nacional sin incluir las marcas del Grupo Gloria. Asimismo, se encontró que solamente existe causalidad en ambos sentidos (bidireccionalidad) en la relación entre el precio del azúcar importada y el precio de las marcas del Grupo Gloria de precios bajos. Los resultados se presentan en la Tabla 3:

[Continúa en la siguiente página]



Tabla 3
Resultados del test de Causalidad a lo Granger (p-value) sin imputación de datos

ESCENARIOS		Dirección de Causalidad	Importada (m1) vs Gloria (m2)	Importada (m1) vs Gloria bajos (m2)	Importada (m1) vs Nacionales sin Gloria (m2)
1	Sin exógenas	m1 ----> m2	0.76	0.01	0.50
		m2 ----> m1	0.00	0.01	0.00
2	Precio_ny	m1 ----> m2	0.75	0.01	0.50
		m2 ----> m1	0.00	0.01	0.00
3	QM_E2 + QM_E2(-1) + QM_E2(-2) + QM_E2(-3) + QM_E2(-4)	m1 ----> m2	0.69	0.00	0.49
		m2 ----> m1	0.00	0.01	0.00
4	Precio_ny + QM_E2 + QM_E2(-1) + QM_E2(-2) + QM_E2(-3) + QM_E2(-4) + Dicotómicas Trimestrales	m1 ----> m2	0.58	0.00	0.45
		m2 ----> m1	0.00	0.03	0.00
5	Precio_ny + Dicotómicas Trimestrales + id_fnc_d id_fnc_m id_fnc_f	m1 ----> m2	0.64	0.01	0.42
		m2 ----> m1	0.00	0.03	0.00

Nota: A las series utilizadas en esta estimación no se le aplicó la imputación de datos. En este sentido, en virtud de que la aplicación del filtro de Hodrick requiere de contar con información completa no se aplicó este filtro.

Para la deflatación de las series se ha utilizado los siguientes índices:

- Para las series de precios nacionales: Se ha utilizado el Índice de Precios al Consumidor (Base diciembre de 2021)
- Para las series de precios internacionales: Se ha utilizado el Índice de Precios de azúcar de caña en bruto y otros subproductos de ingenio de caña (Base junio 1986), el cual se pasó a Base diciembre de 2021.

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia.

- En suma, la mayoría de los resultados apuntan en la línea con lo señalado por los agentes entrevistados en el sentido de que el precio del azúcar importada se fija de acuerdo con el precio del azúcar nacional. En efecto, tanto si se trabaja con la información sin imputar, así como con la información imputada, en la mayoría de los resultados se evidencia que el precio del azúcar nacional precede y/o explica a lo Granger al precio del azúcar importada.
- Por otro lado, respecto de la imputación de datos, la Comisión precisa que este es un procedimiento que permite reemplazar valores perdidos o no observados con valores razonables, lo cual conlleva a contar con información completa, favoreciendo así el análisis.
- Las técnicas más utilizadas para la imputación de datos se basan en las correlaciones, y una de ellas es la imputación múltiple entre variables. Este método permite estimar los valores para los datos perdidos (Rubin, 1987). A partir de esta técnica que permite trabajar con patrones arbitrarios de la falta de datos, la Comisión imputó información a los datos perdidos o no observados de los precios del azúcar de las marcas nacionales e importada.
- Así, considerando lo expuesto, la Comisión sostiene que el precio del azúcar nacional y el precio del azúcar importada guardan una relación de unidireccionalidad, es decir, el precio



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

del azúcar nacional explica a lo Granger al precio del azúcar importada, tal como lo han manifestado los agentes entrevistados.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

Anexo 2

Cercanía entre marcas de azúcar comercial en el canal mayorista según sus características

1. Como parte de la investigación de mercado se encontró indicios que podría existir una diferenciación entre las marcas de azúcar doméstica en el mercado mayorista en términos de dos (2) de sus características: color y sabor; las cuales, a criterio de la Comisión, constituyen características perceptibles por parte del consumidor final y que podrían incidir sobre su elección de compra.
2. En atención a ello, la Comisión ha requerido a la Solicitante y a otros agentes que comercializan azúcar doméstica en el mercado mayorista²⁵⁸, información referida a las principales características del azúcar que comercializan: color (medido a través del indicador «ICUMSA»²⁵⁹), sabor (medido a través del indicador «polarización»²⁶⁰) y cantidad de residuos (medido a través del indicador «sustancias insolubles»²⁶¹).
3. La información recibida se sistematizó y consolidó como un conjunto de datos para el periodo 2019-2023, lo cual permitió contar con una mayor cantidad de valores disponibles sobre características de color y sabor del azúcar rubia por marca.
4. De la revisión de esta información se identificaron valores atípicos. Estos valores fueron identificados a partir del ordenamiento de la información y el establecimiento de umbrales inferior y superior, los cuales marcaban los límites a partir de los cuales, los valores eran considerados como atípicos. El procedimiento es el siguiente:
 - a. Se determinan los percentiles 25²⁶², 50 y 75 de un conjunto de datos.
 - b. Se determinan dos umbrales o límites: uno inferior (L), situado por debajo del percentil 25 y uno superior (U), ubicado por encima del percentil 75.

Para determinar el valor de L y de U se procede de la siguiente manera: Sea x una

²⁵⁸ Mediante carta 585-2024/DLC-INDECOPI se solicitó información de las variables ICUMSA polarización y sustancias insolubles de las marcas de azúcar del Grupo Gloria y Caña Brava. Además, se solicitó información a Agroindustrial Laredo S.A.A. (carta 586-2024/DLC-INDECOPI), Empresa Agroindustrial Paramonga S.A.A. (carta 587-2024/DLC-INDECOPI) y Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. (carta 588-2024/DLC-INDECOPI), y se obtuvo información de estas variables para el azúcar importada de Sucden Perú S.A. y STIWY S.A.C. De la información recibida de las empresas, se precisa que se obtuvo 105 observaciones del Grupo Gloria (1,7% del total de datos obtenidos), 11 observaciones de la empresa Caña Brava (0,2% del total de datos obtenidos), 3 731 observaciones de la empresa Agroindustrial Laredo S.A.A. (59,0% del total de datos obtenidos), 143 observaciones de la Empresa Agroindustrial Paramonga S.A.A. (2,2% del total de datos obtenidos), 2 322 observaciones de la Empresa Agroindustrial Pomalca S.A.A. (36,8% de la información obtenida) y 5 observaciones referidas al azúcar importada (0,1% del total de datos obtenidos).

²⁵⁹ El color del azúcar es una variable que explica la calidad del producto final y se utiliza para clasificarlo comercialmente.

²⁶⁰ Representa la cantidad de sacarosa presente en el jugo de la caña de azúcar. Se expresa como un porcentaje en peso y se determina mediante un análisis químico llamado polimetría.

²⁶¹ Se define el material presente en el jugo primario y/o mezclado que no se disuelve y debe eliminarse mediante sedimentación y/o filtración. En muchos casos, este material se acumulará en el fondo del cristalizador e impacta en los procesos de evaporación, cristalización y calidad del azúcar final.

²⁶² Un percentil es una medida de posición de la información. Si la información se ordena de menor a mayor, el valor del percentil corresponde al porcentaje de información o datos que se encuentra por debajo de este. Así, el percentil 25, es el valor de la serie que junto con el resto de los valores precedentes constituyen el 25% de la información.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

variable cuyo percentil 25 y percentil 75 son x_{25} y x_{75} , respectivamente; entonces los límites superior e inferior se determinan de la siguiente manera: $U = x_{75} + \frac{3}{2}(x_{75} - x_{25})$ y $L = x_{25} - \frac{3}{2}(x_{75} - x_{25})$.

- c. Los valores atípicos son aquellos que se ubican por debajo del L o por encima de U .
5. Como se mencionó al inicio del presente anexo, la Comisión encontró indicios de una potencial diferenciación entre las marcas de azúcar en el mercado mayorista en términos de color y sabor. A efectos de validar esta posible diferenciación, la Comisión ha realizado un «análisis de clúster»²⁶³, el cual permite agrupar información de acuerdo con similitudes entre observaciones respecto de variables específicas.
 6. Para ello, se utilizó un método de clúster jerárquico. A través de este método, se determinan las similitudes o disimilitudes de las observaciones respecto de variables específicas que, en nuestro caso son el ICUMSA y la polarización. Una vez determinadas estas similitudes o disimilitudes, se puede construir un gráfico denominado «dendrograma» que permite definir una cantidad de *clústeres* o grupos en función de un valor de similitud o disimilitud dado.
 7. Utilizando como punto de partida el número de clúster determinado según lo referido en el numeral anterior, a continuación, se determina el número de *clústeres* que optimice el grado de cohesión de cada observación de un determinado clúster con el resto de las observaciones del clúster al que pertenece; y el grado de separación de cada observación de un clúster con las observaciones del clúster más cercano.
 8. En atención a ello, se determina el denominado «estadístico de silueta». Este estadístico se construye utilizando las medidas de similitud (cohesión) y disimilitud (separación) entre los puntos de dos grupos o clúster cercanos. La fórmula para determinar este estadístico está dada por: $s_i = \frac{b_i - a_i}{\max\{a_i, b_i\}}$, donde a_i (medida de cohesión) es el promedio de las distancias del punto i con todos los puntos del grupo o clúster al que pertenece y b_i (medida de separación) es el promedio de las distancias del punto i y todos los puntos del grupo o clúster más cercano.
 9. De acuerdo con esta formulación, el estadístico de silueta se puede ubicar en el rango $-1 \leq s_i \leq 1$. Un valor de este estadístico cercano a la unidad (1) sería preferible a uno menor y sería indicativo de que el agrupamiento es apropiado²⁶⁴.
 10. De la aplicación del análisis de clúster, utilizando como variables de segmentación al ICUMSA y a la polarización, se determinó que la información disponible puede distribuirse

²⁶³ El análisis de clúster intenta determinar las agrupaciones naturales de las observaciones. En particular, se usará el término clúster para hacer referencia a encontrar grupos en los datos.

²⁶⁴ Para mayor detalle de la notación, definiciones básicas y aplicaciones se puede a Batool y Henning (2021). «Clustering with the average silhouette width»; y Lenssen y Schubert (2024). «Medoid Silhouette clustering with automatic cluster number selection».

Disponibles en: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167947321000244?ref=pdf_download&fr=RR-2&r=89c85e6eac3b5006 y <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0306437923001266>, respectivamente.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

VERSIÓN PÚBLICA

en cuatro (4) clústeres²⁶⁵.

²⁶⁵

Sobre el particular, se precisa que, el análisis de clúster se ha realizado en virtud de la mejor información disponible con la que contaba la Comisión. Esta información es la asociada a las características del azúcar rubia brindada por la Solicitante (referida a las marcas del Grupo Gloria y Caña Brava); y de las empresas Paramonga, Pomalca y Laredo.

Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual

Calle De la Prosa 104 - San Borja, Lima, Perú/ Central:(511) 224-7800

www.indecopi.gob.pe

104/104