



PERÚ

Presidencia  
del Consejo de Ministros

INDECOPI

Expediente 011-2015/CLC

## Resolución 100-2017/CLC-INDECOPI

18 de diciembre de 2017

### VISTOS:

La Resolución 014-2015/ST-CLC-INDECOPI del 15 de julio de 2015 (en adelante, la Resolución de Inicio), mediante la cual la Secretaría Técnica de la Comisión de Defensa de la Libre Competencia (en adelante, la Secretaría Técnica) inició de oficio un procedimiento administrativo sancionador contra Forza Gas E.I.R.L. (en adelante, Forza Gas), Lima Gas S.A. (en adelante, Lima Gas), Llama Gas S.A. (en adelante, Llama Gas), Repsol Gas del Peru S.A. (en adelante, Regapesa)<sup>1</sup> y Zeta Gas Andino S.A. (en adelante, Zeta Gas); y, los señores Franz Alexander Espinoza Vizcarra (en adelante, el señor Franz Espinoza), José Manuel Gallego López (en adelante, el señor José Gallego), Leoncio Augusto Lizárraga Mejía (en adelante, el señor Leoncio Lizárraga), Miguel Monge Alonso (en adelante, el señor Miguel Monge), Celestino San Román Rodríguez (en adelante, el señor Celestino San Román), Patricio Hernán Strube Benavente (en adelante, el señor Patricio Strube) y Jesús Alonso Zaragoza López (en adelante, el señor Jesús Zaragoza), por la presunta comisión de prácticas colusorias horizontales en la modalidad de acuerdo de fijación de precios, consistente en variar o abstenerse de variar concertadamente el precio del gas licuado de petróleo (en adelante GLP), en sus presentaciones envasadas y a granel, de manera continua y a nivel nacional entre los años 2005 y 2011; los descargos presentados por las empresas y personas naturales investigadas; el Informe Técnico 078-2017/ST-CLC-INDECOPI del 9 de octubre de 2017 (en adelante, el Informe Técnico), elaborado por la Secretaría Técnica; los escritos de alegatos al Informe Técnico; la audiencia de Informe Oral llevada a cabo el 14 de noviembre de 2017, los alegatos finales presentados por Lima Gas y Regapesa; y, las demás actuaciones del procedimiento.

### CONSIDERANDO:

#### I. ANTECEDENTES

1. El 20 de junio de 2013 y el 12 de febrero de 2015, la Secretaría Técnica realizó una serie de visitas de inspección sin previa notificación en las oficinas de Regapesa, Zeta Gas, Lima Gas y Llama Gas, con la finalidad de obtener mayores elementos de juicio en la investigación iniciada por presuntas prácticas

<sup>1</sup> Ahora Solgas S.A. Cabe indicar que, mediante escrito del 29 de setiembre de 2006 (incorporado al Expediente 011-2015/CLC mediante Razón de Secretaría Técnica 005-2017/ST-CLC-INDECOPI del 6 de marzo de 2017), esta empresa informó a la Secretaría Técnica que se había efectuado un cambio en su denominación social de Repsol Gas del Perú S.A. a Solgas S.A.

anticompetitivas en el mercado de comercialización de GLP. Durante las visitas de inspección, estas empresas entregaron correos electrónicos relacionados con el mercado investigado.

2. Mediante Resolución 014-2015/ST-CLC-INDECOPI del 15 de julio de 2015 (en adelante, la Resolución de Inicio), la Secretaría Técnica:
  - a) inició un procedimiento administrativo sancionador contra Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas por la presunta realización de una práctica colusoria horizontal en la modalidad de acuerdo de fijación de precios, consistente en variar o abstenerse de variar concertadamente el precio del GLP, en sus presentaciones envasadas y a granel, de manera continua y a nivel nacional entre los años 2005 y 2011;
  - b) inició un procedimiento administrativo sancionador contra Llama Gas por la presunta participación en una práctica colusoria horizontal en la modalidad de acuerdo de fijación de precios, consistente en incrementar de manera concertada el precio del GLP a nivel nacional en la presentación envasada de 10 kg entre junio y julio de 2010, de manera conjunta con Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas;
  - c) inició un procedimiento administrativo sancionador contra Lima Gas y Forza Gas por la presunta realización de una práctica colusoria horizontal en la modalidad de acuerdo de fijación de precios, consistente en incrementar de manera concertada el precio del GLP en Huancayo en la presentación envasada de 10 kg en junio de 2011; y, finalmente,
  - d) inició un procedimiento administrativo sancionador contra los señores Franz Espinoza, José Gallego, Leoncio Lizárraga, Miguel Monge, Celestino San Román, Patricio Strube y Jesús Zaragoza por la presunta participación en la planificación, realización y ejecución de la práctica colusoria horizontal en la modalidad de acuerdo de fijación de precios, consistente en variar o abstenerse de variar concertadamente el precio del GLP, en sus presentaciones envasadas y a granel, de manera continua y a nivel nacional entre los años 2005 y 2011.
3. En la Resolución de Inicio, los medios de prueba (correos electrónicos) que constituían prueba de cargo fueron cubiertos debido a que las empresas que los entregaron durante las visitas de inspección<sup>2</sup> habían solicitado su confidencialidad. Estas solicitudes fueron denegadas por esta Comisión mediante Resoluciones 026, 027 y 028-2015/CLC-INDECOPI del 15 de julio de 2015. Estas fueron apeladas por Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas el 20 y 21 de agosto de 2015.
4. Entre el 31 de julio de 2015 y el 24 de setiembre de 2015, se notificó a todos los imputados la Resolución de Inicio y, además, los actuados incorporados en el Expediente 011-2015/CLC mediante Razón de Secretaría del 15 de julio de 2015. Adicionalmente, se les indicó que el plazo para la presentación de sus descargos,

---

<sup>2</sup> Zeta Gas, en la diligencia del 20 de junio de 2013; Regapesa, en las diligencias del 20 de junio de 2013 y 12 de febrero de 2015; y Lima Gas, en la diligencia del 12 de febrero de 2015.

de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 22.1 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, empezaría a computarse cuando las Resoluciones que decidieran los pedidos de confidencialidad de la información considerada para el inicio del procedimiento sancionador quedaran firmes o se hubiera agotado la vía administrativa.

5. Mediante escritos del 16 de setiembre y 2 de octubre del 2015, Llama Gas y Forza Gas, respectivamente, presentaron sus descargos a la Resolución de Inicio.
6. Mediante Resoluciones 685, 686 y 687-2015/SDC-INDECOPI del 23 de diciembre de 2015, la Sala Especializada en Defensa de la Competencia del Tribunal de Defensa de la Competencia y de la Propiedad Intelectual del INDECOPI (en adelante, la Sala) confirmó las Resoluciones 026, 027 y 028-2015/CLC-INDECOPI del 15 de julio de 2015. En virtud a ello, el 11, 12 y 25 de enero de 2016, la Secretaría Técnica volvió a notificar a todos los imputados la Resolución de Inicio, esta vez con los medios probatorios disponibles.
7. El 18 de febrero de 2016, Llama Gas volvió a presentar sus descargos a la Resolución de Inicio. Posteriormente, el 23 de febrero de 2016, Regapesa y los señores José Gallego y Celestino San Román presentaron sus descargos.
8. Por medio de publicaciones en el Diario El Peruano y en el Diario la República del 18 de julio de 2016, la Secretaría Técnica notificó al señor Jesús Zaragoza la parte resolutive de la Resolución de Inicio y se le indicó que tenía derecho a presentar sus descargos en un plazo de treinta (30) días hábiles contados a partir del 19 de julio de 2016. Finalmente, la Secretaría Técnica le solicitó precisar su domicilio procesal a fin de correrle traslado de las actuaciones realizadas en el Expediente 011-2015/CLC<sup>3</sup>.
9. El 19 de agosto de 2016, Regapesa presentó alegatos adicionales a su escrito de descargos, referidos a las características del mercado de granel GLP.
10. El 30 de setiembre de 2016, Zeta Gas y el señor Miguel Monge presentaron sus descargos a la Resolución de Inicio. Además, presentaron un informe elaborado por EA Consultores denominado “Análisis Económico de la conducta de Zeta Gas Andino en el mercado de GLP, envasado y a granel, período 2005 - 2011”.
11. Entre el 9 de marzo y el 23 de junio de 2017, la Secretaría Técnica formuló requerimientos de información a Forza Gas, Lima Gas, Llama Gas, Regapesa y Zeta Gas acerca de sus organigramas, establecimientos, series de venta, series de compra y proceso de formación de precios. Las empresas cumplieron con entregar la información requerida y solicitaron la confidencialidad de la información entregada.

---

<sup>3</sup> La notificación vía publicación al señor Zaragoza, de nacionalidad mexicana, fue realizada de esta forma debido a la imposibilidad de obtener, tanto en el Perú como en el extranjero, el domicilio o algún dato de contacto de dicho administrado. Al respecto, las acciones llevadas a cabo por la Secretaría Técnica en aras de obtener el domicilio del señor Zaragoza fueron descritas en la Razón de Secretaría del 14 de julio de 2016 (fojas 1430 a 1435 del Expediente). Finalmente, cabe señalar que, mediante Informe Jurídico N° 18-2016-JUS/DGDOJ del 4 de noviembre de 2016 (solicitado por la Secretaría Técnica mediante Oficio 068-2016/ST-CLC-INDECOPI del 8 de setiembre de 2016), la Dirección General de Desarrollo y Ordenamiento Jurídico del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos convalidó esta modalidad de notificación al señor Zaragoza, en tanto el registro migratorio de dicha persona indicaba que se encontraba en el Perú.

12. El 19 de abril de 2017, Regapesa presentó alegatos adicionales a su escrito de descargos mediante una opinión técnica elaborada por la consultora Intelfin.
13. Mediante Informes 047, 048, 049 y 056-2017/ST-CLC-INDECOPI, del 2, 5 y 28 de junio de 2017, la Secretaría Técnica calificó como prueba de cargo determinados correos electrónicos entregados por Lima Gas, Llama Gas, Regapesa y Zeta Gas en las visitas de inspección realizadas el 12 de febrero de 2015.

Posteriormente, mediante Resoluciones 042, 043, 044 y 051-2017/CLC-INDECOPI, del 7 de junio y 3 de julio de 2017, esta Comisión corroboró dicha calificación y denegó las solicitudes de confidencialidad que sobre tales correos electrónicos habían presentado las empresas antes mencionadas.

Las Resoluciones 043 y 051-2017/CLC-INDECOPI fueron apeladas por Zeta Gas y Lima Gas el 6 de julio y 31 de julio de 2017, respectivamente.

14. El 4 y 5 de julio de 2017, la Secretaría Técnica citó a funcionarios de Lima Gas, Llama Gas y Regapesa para que pudieran dar mayores alcances acerca de las respuestas ofrecidas por estas empresas a los requerimientos de información formulados. Las entrevistas a Llama Gas y Regapesa se realizaron el 7 de julio de 2017; y la entrevista a Lima Gas, el 12 de julio de 2017<sup>4</sup>.
15. El 10 de julio de 2017, la Secretaría Técnica emitió las Resoluciones 060, 061, 062-2017/ST-CLC-INDECOPI, mediante las cuales:
  - se declaró infundada la solicitud de confidencialidad presentada por Lima Gas sobre las estadísticas diarias de ventas desde el 1 de julio de 2008 hasta el 31 de diciembre de 2011, entregada por ella mediante escrito del 24 de abril de 2017, debido a que dichas estadísticas fueron calificadas como prueba de cargo.
  - se declararon infundadas las solicitudes de confidencialidad presentadas por Regapesa sobre las estadísticas de ventas del periodo comprendido entre el 1 de enero de 2005 y el 31 de diciembre de 2011, entregadas mediante escritos del 21 de abril de 2017, 2 de junio de 2017 y 16 de junio de 2017 y 4 de julio de 2017, debido a que dichas estadísticas fueron calificadas como prueba de cargo<sup>5</sup>.
  - se declararon infundadas las solicitudes de confidencialidad presentadas por Zeta Gas sobre las estadísticas de ventas del periodo comprendido entre el 1 de enero de 2005 y el 31 de diciembre de 2011, entregadas mediante escritos del 9 de mayo de 2017 y 8 de junio de 2017, debido a que dichas estadísticas fueron calificadas como prueba de cargo.

---

<sup>4</sup> Una copia de cada una de estas entrevistas fue incorporada al Expediente mediante Razón de Secretaría Técnica 039-2017/ST-CLC-INDECOPI.

<sup>5</sup> Mediante Carta 402-2017/ST-CLC-INDECOPI, la Secretaría Técnica informó a Regapesa que el pronunciamiento realizado mediante Resolución 061-2017/ST-CLC-INDECOPI abarcaba la información que dicha empresa había entregado mediante escrito del 14 de julio de 2017.

Estas resoluciones fueron apeladas por Zeta Gas, Regapesa y Lima Gas el 4, 7 y 8 de agosto de 2017, respectivamente.

16. Por medio de Cartas 638 a 648-2017/ST-CLC-INDECOPI del 22 de agosto de 2017, la Secretaría Técnica informó a las partes que en un (1) mes finalizaría el periodo de prueba. Además, les indicó que, según lo dispuesto en el artículo 30.4 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, dentro del plazo de diez (10) días hábiles contado a partir del día siguiente de la notificación de dichas comunicaciones podrían presentar únicamente documentos como pruebas adicionales.

Cabe precisar que esta notificación también fue realizada al señor Jesús Zaragoza a través de publicaciones en el diario oficial El Peruano y el diario La República el 22 de agosto de 2017.

17. El 29 de agosto de 2017, la Secretaría Técnica fue notificada de la Resolución 511-2017/SDC-INDECOPI, emitida por la Sala el 24 de agosto de 2017, mediante la cual se confirmó la Resolución 043-2017/CLC-INDECOPI que declaró infundada la solicitud de confidencialidad de Zeta Gas sobre determinados correos electrónicos calificados como prueba de cargo.
18. El 5 y 6 de setiembre de 2017, el señor José Gallego, Regapesa y el señor Celestino San Román cuestionaron el anuncio de la conclusión de la etapa probatoria realizado por la Secretaría Técnica el 22 de agosto de 2017 y solicitaron declarar la nulidad de las Cartas 641, 644 y 647-2017/ST-CLC-INDECOPI, mediante las cuales se les notificó dicha conclusión.
19. El 7 de setiembre de 2017, Lima Gas presentó sus descargos a las imputaciones contenidas en la Resolución de Inicio.
20. Por medio de Cartas 706 a 716-2017/ST-CLC-INDECOPI del 8 de setiembre de 2017, se informó a las partes la decisión de la Secretaría Técnica de ampliar por dos semanas el fin del período probatorio, con la finalidad de poder contar con los pronunciamientos de la Sala acerca de las apelaciones interpuestas contra la Resolución 051-2017/CLC-INDECOPI y las Resoluciones 060, 061 y 062-2017/ST-CLC-INDECOPI. Adicionalmente, se les comunicó que, de manera excepcional y de considerarlo pertinente, podrían presentar documentos hasta el 6 de octubre de 2017, fecha en la que concluiría la etapa probatoria.

Cabe precisar que esta notificación también fue realizada al señor Jesús Zaragoza a través de publicaciones en el diario oficial El Peruano y el diario La República el 13 de setiembre de 2017.

21. Mediante Resoluciones 072, 073 y 074-2017/ST-CLC-INDECOPI del 19 de setiembre de 2017, la Secretaría Técnica declaró improcedentes las solicitudes de nulidad de las Cartas 641, 644 y 647-2017/ST-CLC-INDECOPI presentadas por Regapesa, el señor José Gallego y el señor Celestino San Román.

22. El 5 de octubre de 2017, la Secretaría Técnica fue notificada de las Resoluciones 529, 530, 531 y 532-2017/SDC-INDECOPI, emitidas por la Sala el 29 de setiembre de 2017. Por medio de estos pronunciamientos, la Sala:
- Confirmó la Resolución 051-2017/CLC-INDECOPI que declaró infundada la solicitud de confidencialidad de Lima Gas sobre determinados correos electrónicos calificados como prueba de cargo.
  - Confirmó las Resoluciones 060, 061 y 062-2017/ST-CLC-INDECOPI, que declararon infundadas las solicitudes de confidencialidad respecto de las estadísticas de venta del 1 de enero de 2005 al 31 de diciembre de 2011 remitidas por Regapesa y Zeta Gas; y, las estadísticas de venta del 1 de julio de 2008 hasta el 31 de diciembre de 2011, remitidas por Lima Gas.
23. El 6 de octubre de 2017 concluyó la etapa probatoria del presente procedimiento, encontrándose expedita la Secretaría Técnica para emitir su Informe Técnico.
24. El 9 de octubre de 2017 la Secretaría Técnica emitió el Informe Técnico, en el cual presentó las siguientes conclusiones:
- a) Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas incurrieron en prácticas colusorias horizontales en la modalidad de acuerdo para la fijación concertada de precios en la comercialización de GLP envasado para distribuidores en las presentaciones de 10 kg, 15 kg y 45 kg, conducta de alcance local entre el 2006 y el 2008 y de alcance nacional entre el 2009 y el 2011. En consecuencia, la Secretaría Técnica recomendó a esta Comisión declarar su responsabilidad e imponer las siguientes multas:
- Lima Gas, 6 743,36 (seis mil setecientos cuarenta y tres y 36/100) UIT
  - Regapesa, 36 094,48 (treinta y seis mil noventa y cuatro y 48/100) UIT.
  - Zeta Gas, 4 351,94 (cuatro mil trescientos cincuenta y uno y 94/100) UIT.
- b) Los señores Franz Espinoza, José Gallego, Leoncio Lizárraga, Miguel Monge, Celestino San Román, Patricio Strube y Jesús Zaragoza son responsables por el planeamiento, realización y ejecución de la práctica colusoria identificada, según cada caso. Por lo tanto, la Secretaría Técnica recomendó a esta Comisión declarar su responsabilidad e imponer las siguientes multas:
- Franz Espinoza, 2,61 (dos y 61/100) UIT
  - José Gallego, 12,10 (doce y 10/100) UIT
  - Leoncio Lizárraga, 6,52 (seis y 52/100) UIT
  - Miguel Monge, 13,70 (trece y 70/100) UIT
  - Celestino San Román, 100,00 (cien y 00/100) UIT
  - Patricio Strube, 18,02 (dieciocho y 02/100) UIT
  - Jesús Zaragoza, 13,70 (trece y 70/100) UIT
- c) Forza Gas y Llama Gas no son responsables de prácticas colusorias horizontales en la modalidad de acuerdo para la fijación concertada de precios a distribuidores de balones de GLP de 10 kg, 15 kg y 45 kg a nivel local y nacional. Por lo tanto, la Secretaría Técnica recomendó a esta Comisión declarar su falta de responsabilidad por las conductas investigadas.

- d) Imponer como medida correctiva a Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas la implementación de un programa de cumplimiento de la normativa de libre competencia que permita evitar, detectar y corregir conductas anticompetitivas como aquellas verificadas en el presente caso. Dicho programa deberá ser financiado por cada una de las empresas y aplicado durante tres (3) años.
25. El 31 de octubre de 2017, Lima Gas, Regapesa, Zeta Gas y los señores José Gallego, Miguel Monge y Celestino San Román, presentaron sus alegatos al Informe Técnico, en los cuales cuestionaron diversos puntos de dicho documento.
26. El 14 de noviembre de 2017 se realizó la audiencia de Informe Oral, donde hicieron uso de la palabra: (i) el representante de Lima Gas y de los señores Franz Espinoza, Leoncio Lizárraga y Patricio Hernan Strube Benavente, (ii) los representantes de Regapesa y de los señores José Gallego y Celestino San Román, (iii) el señor José Gallego y (iv) los representantes de Zeta Gas y del señor Miguel Monge. A esta audiencia no se apersonaron Forza Gas, Llama Gas ni el señor Jesús Zaragoza.
27. El 29 de noviembre de 2017, Lima Gas y Regapesa presentaron sus alegatos finales.

## **II. CUESTIÓN EN DISCUSIÓN**

28. La presente Resolución tiene por objeto determinar si Forza Gas, Llama Gas, Lima Gas, Regapesa, Zeta Gas y los señores Franz Espinoza, José Gallego, Leoncio Lizárraga, Miguel Monge, Celestino San Román, Patricio Strube y Jesús Zaragoza incurrieron en la comisión de una práctica colusoria horizontal en la modalidad de acuerdo de fijación de precios, consistente en variar o abstenerse de variar concertadamente el precio del GLP, en sus presentaciones envasadas y a granel, de manera continua y a nivel nacional entre los años 2005 y 2011; y, de ser el caso, disponer las sanciones correspondientes.

## **III. CUESTIONES PREVIAS: ANÁLISIS DE LA PARTICIPACIÓN DE FORZA GAS EN EL PRESENTE PROCEDIMIENTO, NULIDADES Y CUESTIONAMIENTOS ALEGADOS POR LAS EMPRESAS**

29. Como puede apreciarse de la revisión de los escritos presentados por las partes a lo largo del procedimiento, estas han planteado nulidades como medio de defensa y también han cuestionado diversos aspectos formales ligados a la conducta investigada.
30. En consecuencia, de manera previa al análisis de fondo sobre la conducta anticompetitiva imputada mediante la Resolución de Inicio, esta Comisión se pronunciará sobre estas alegaciones.

### 3.1 Sobre la participación de Forza Gas en el presente procedimiento

31. En el tercer punto resolutivo de la Resolución de Inicio, la Secretaría Técnica decidió iniciar de oficio un procedimiento administrativo sancionador contra Lima Gas y Forza Gas por la presunta realización de una práctica colusoria horizontal en la modalidad de acuerdo de fijación de precios, consistente en incrementar de manera concertada el precio del GLP en Huancayo en la presentación envasada de 10 kg en junio de 2011.
32. En sus descargos, Forza Gas indicó que su empresa y Lima Gas no se encontraban en una relación horizontal en el período bajo análisis. Incluso, señaló que la relación entre ambas empresas era una de proveedor – distribuidor, ya que durante dicho período Forza Gas fue distribuidor exclusivo de los productos de Lima Gas en Huancayo.
33. Para sustentar esta afirmación, presentó un Contrato de Compraventa, Distribución y Comercialización de GLP con Exclusividad Territorial y de Marca<sup>6</sup>, suscrito entre Lima Gas y Forza Gas el 7 de diciembre de 2009 y cuya duración (según la cláusula novena de dicho contrato) sería de cinco (5) años. Ello implicaría que, en junio de 2011 (es decir, el período en el cual Forza Gas y Lima Gas habrían realizado un supuesto incremento concertado del precio del GLP en Huancayo en la presentación envasada de 10 kg), Forza Gas habría participado en el mercado investigado como distribuidor exclusivo de Lima Gas y no como competidor suyo.
34. La Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas ha sido enfática respecto de cuándo se entiende que existiría una práctica colusoria horizontal como la investigada en el presente caso. En su artículo 11<sup>7</sup> establece que las prácticas colusorias horizontales son aquellos acuerdos, decisiones, recomendaciones o prácticas concertadas realizadas por agentes económicos competidores entre sí, lo cual significa que aquellos agentes económicos que no compitan en el mismo mercado no podrían ser considerados como parte de una misma práctica colusoria horizontal.
35. En el contrato remitido por Forza Gas se observan las siguientes cláusulas:

**“PRIMERO.- ANTECEDENTES.**

**LIMA GAS:** Es una persona jurídica constituida y existente en el Perú cuya actividad principal es la explotación de Plantas Envasadoras y la comercialización de Gas Licuado de Petróleo (GLP), (...).

---

<sup>6</sup> A fojas 668 a 677 del Expediente. Cabe indicar que este contrato también fue presentado por Lima Gas el 7 de setiembre de 2017 como parte de sus descargos.

<sup>7</sup> **Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, aprobada mediante Decreto Legislativo 1034 y modificada mediante Decreto Legislativo 1205**  
**Artículo 11.- Prácticas colusorias horizontales.-**  
11.1. Se entiende por prácticas colusorias horizontales los acuerdos, decisiones, recomendaciones o prácticas concertadas realizadas por agentes económicos competidores entre sí que tengan por objeto o efecto restringir, impedir o falsear la libre competencia, (...).

**DRE (Distribuidor de Red Exclusiva):** Es una persona natural o jurídica que se dedica independientemente a realizar actividades de comercialización de GLP envasado (...).

El término “EL DRE” incluirá a quien suscribe el presente contrato [se refiere a Forza Gas] (...).

**SEGUNDO.- OBJETO.**

Por el presente contrato, las partes acuerdan lo siguiente:

**LIMA GAS** se compromete a:

- Vender al DRE todo el GLP envasado, que se consume para uso doméstico, con exclusividad, dentro del área geográfica que se encuentra delimitada en el plano adjunto como anexo ‘01’ [dicho plano corresponde al de la ciudad de Huancayo] (...).

**EL DRE** se compromete a:

- Vender exclusivamente los productos de Lima Gas y exclusivamente dentro del territorio asignado (...).

**QUINTO.- DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN.**

(...)

**B. EXCLUSIVIDAD DE MARCA:** El DRE se obliga a prestar sus servicios de distribución y comercialización de GLP envasado exclusivamente a favor de Lima Gas (...).

**NOVENO.- PLAZO Y RESOLUCIÓN.**

Las partes acuerdan que el plazo de duración del presente contrato es de cinco (5) años (...).”

[Énfasis en el original]

Por último, se verifica que el contrato fue suscrito por los representantes de Forza Gas y Lima Gas el 7 de diciembre de 2009.

36. En atención a este contrato y las cláusulas anteriormente citadas, esta Comisión considera probado que, en junio de 2011, Forza Gas efectivamente actuaba como distribuidor exclusivo de Lima Gas y no como competidor directo de esta empresa en el mercado de comercialización de GLP. Adicionalmente, en el Registro de Hidrocarburos del Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería – OSINERGMIN correspondiente al año 2011, Forza Gas aparece inscrita como “local de venta de GLP” bajo los registros 88765-074-200911 y 0004-LVGL-12-2003<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Estos datos fueron corroborados por esta Comisión en la información remitida por OSINERGMIN en respuesta al Oficio 007-2017/ST-CLC-INDECOPI del 3 de marzo de 2017, mediante el cual se le solicitó remitir toda la información registrada en el Registro de Hidrocarburos sobre las empresas que operan como i) planta de abastecimiento, ii) distribuidor de GLP a granel, iii) planta envasadora de GLP, iv) red de distribución, v) distribuidor de GLP envasado, vi) estación de servicio con gasocentro, vii) gasocentro o viii) local de venta, desde enero de 2005 hasta marzo de 2017. Cabe indicar que la base de datos sobre locales de venta de GLP del Registro de Hidrocarburos remitido por OSINERGMIN y correspondiente al año 2011 contiene información al 27 de diciembre de 2011.

37. Por los motivos antes expuestos, esta Comisión considera que carece de objeto evaluar la participación del referido agente económico en la práctica anticompetitiva imputada. Por consiguiente, corresponde declarar la falta de responsabilidad de Lima Gas y Forza Gas por su presunta participación en una práctica colusoria horizontal en la modalidad de acuerdo de fijación de precios, consistente en incrementar de manera concertada el precio del GLP en Huancayo en la presentación envasada de 10 kg en junio de 2011.

### 3.2 Sobre la nulidad de la Resolución de Inicio

38. A lo largo del procedimiento, tanto Regapesa como los señores José Gallego y Celestino San Román han cuestionado la validez de la Resolución de Inicio que fue notificada el 31 de julio de 2015 (en el caso de Regapesa), 14 de setiembre de 2015 (en el caso del señor José Gallego) y 24 de setiembre de 2015 (en el caso del señor Celestino San Román).
39. Asimismo, señalan que esta versión de la Resolución de Inicio (a la que ellos denominan como “Resolución tapada”) constituía un acto incompleto ya que no permitía conocer la dimensión de los hechos investigados. Dicha resolución no dio inicio a ningún procedimiento sancionador pues, al tener pruebas “ocultas”, impedía a los imputados ejercer su derecho de defensa.

Por otro lado, han indicado que la Secretaría Técnica no tenía competencia alguna para emitir un acto administrativo de efectos suspendidos (en este caso, el plazo de presentación de descargos). Además, aducen, esta facultad no puede ser inferida del mero hecho de que la Secretaría Técnica sea un órgano que realiza la labor de instrucción del procedimiento administrativo sancionador. Según indican, en la medida que dicho acto administrativo no surtía ningún efecto legal, no sería posible considerar válida su notificación.

40. En relación con estas alegaciones, esta Comisión observa que el artículo 15 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas otorga a la Secretaría Técnica facultades exclusivas para decidir el inicio de un procedimiento administrativo de investigación y sanción de conductas anticompetitivas<sup>9</sup>. El acto que materializa dicha decisión es la resolución de imputación de cargos o de inicio del procedimiento<sup>10</sup>.

---

<sup>9</sup> **Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, aprobada mediante Decreto Legislativo 1034 y modificada mediante Decreto Legislativo 1205**

**Artículo 15.- La Secretaría Técnica.-**

15.2. Son atribuciones de la Secretaría Técnica:

b) Iniciar de oficio el procedimiento de investigación y sanción de conductas anticompetitivas;

**Artículo 18.- Formas de iniciación del procedimiento.-**

18.1. El procedimiento sancionador de investigación y sanción de conductas anticompetitivas se inicia siempre de oficio, bien por iniciativa de la Secretaría Técnica o por denuncia de parte.

<sup>10</sup> **Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, aprobada mediante Decreto Legislativo 1034 y modificada mediante Decreto Legislativo 1205**

**Artículo 21.- Resolución de inicio del procedimiento.-**

21.1. La Secretaría Técnica se pronunciará sobre la admisión a trámite de una denuncia de parte luego de verificar el cumplimiento de los requisitos formales exigidos en el Texto Único de Procedimientos Administrativos - TUPA del INDECOPI, la competencia de la Comisión y la existencia de indicios razonables de infracción a la presente Ley.

21.2. La resolución de imputación de cargos o de inicio del procedimiento deberá contener (...).

41. Conforme a lo anterior, la Secretaría Técnica está en capacidad de determinar el inicio del procedimiento administrativo sancionador a través de una resolución que contenga la información que la propia Secretaría Técnica ha considerado pertinente o necesaria para sustentar su decisión. El hecho de que, al momento de ser emitida, exista una controversia respecto de parte de la información utilizada, no desnaturaliza la decisión tomada ni afecta su legalidad.
42. Por el contrario, la emisión de la resolución de inicio –en su versión pública, pero con diversa información cubierta para evitar la difusión de información pasible de ser declarada confidencial– permite a la Secretaría Técnica externalizar su decisión de utilizar determinada información como prueba de cargo y, con ello, motivar la decisión –de la propia Secretaría Técnica o de la Comisión– de declarar que tal información no puede ser mantenida como confidencial. En efecto, culminada la investigación preliminar, la resolución de inicio constituye el vehículo idóneo para identificar aquella información que la Secretaría Técnica utilizará como pruebas de cargo en contra de los agentes imputados.
43. Por otra parte, resultaría injustificado que la Secretaría Técnica revele aquella parte de la información cuya publicidad o confidencialidad se encuentra pendiente de apelación o decisión por una instancia superior. Hacer pública dicha información eliminaría el objeto de la decisión en segunda instancia, afectando el derecho de contradicción del titular de dicha información<sup>11</sup>.
44. Asimismo, considerando que en el marco del procedimiento administrativo sancionador debe garantizarse el debido proceso y el derecho de defensa de los administrados, no resultaría aceptable que el plazo para presentar descargos a la imputación de cargos transcurra si los imputados no están en capacidad de conocer parte de la información que sustenta la acusación<sup>12</sup>.
45. En tal sentido, esta Comisión considera que la suspensión del plazo para presentar descargos permite no solo garantizar el derecho de contradicción de los titulares de la información sobre las decisiones de la Secretaría Técnica y la Comisión que afectan su confidencialidad; sino que también permite que los agentes imputados puedan tener acceso pleno a los elementos de juicio que sustentan la imputación de cargos y gozar oportunamente y sin restricciones de su derecho de defensa.

---

<sup>11</sup> De hecho, mediante Resolución 089-2015/SDC-INDECOPI del 10 de febrero de 2015, numeral 46, la Sala exhortó a la Secretaría Técnica a mantener la reserva de la información sobre la cual se había solicitado la confidencialidad –incluso cuando sustentara sus decisiones en dicha información– hasta que las resoluciones por las cuales se deniega la reserva sean consentidas o confirmadas por la segunda instancia administrativa.

<sup>12</sup> **Texto Único Ordenado de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. Aprobado mediante Decreto Supremo Nº 006-2017-JUS**  
**Artículo IV. Principios del procedimiento administrativo**  
1. El procedimiento administrativo se sustenta fundamentalmente en los siguientes principios, sin perjuicio de la vigencia de otros principios generales del Derecho Administrativo:  
**1.2. Principio del debido procedimiento.-** Los administrados gozan de los derechos y garantías implícitos al debido procedimiento administrativo. Tales derechos y garantías comprenden, de modo enunciativo mas no limitativo, los derechos a ser notificados; a acceder al expediente; a refutar los cargos imputados; a exponer argumentos y a presentar alegatos complementarios; a ofrecer y a producir pruebas; a solicitar el uso de la palabra, cuando corresponda; a obtener una decisión motivada, fundada en derecho, emitida por autoridad competente, y en un plazo razonable; y, a impugnar las decisiones que los afecten.

46. A criterio de esta Comisión, y contrariamente a lo señalado por Regapesa y los señores Celestino San Román y José Gallego, la Secretaría Técnica no precisa una norma legal expresa que le permita suspender el plazo para la presentación de descargos para garantizar el derecho de defensa de las partes imputadas, pues esto constituye una exigencia del derecho constitucional al debido proceso del que goza todo administrado sujeto a un procedimiento sancionador<sup>13</sup>.

Efectivamente, la decisión de suspender el plazo para presentar descargos en este escenario no solo no restringe derechos de las partes del procedimiento, sino que tiene como finalidad, precisamente, protegerlos. Por otro lado, una decisión en el sentido contrario –que el plazo para presentar descargos transcurra sin que las partes puedan tener acceso pleno a toda la información que sustenta la imputación– sería plenamente cuestionable por las partes e, incluso, adolecería de nulidad por afectar garantías fundamentales de todo proceso.

A mayor abundamiento, debe tenerse en cuenta que la determinación del contenido exacto de las competencias de un ente administrativo no sólo se ciñe al texto literal de la norma, la cual establece las competencias expresas de los órganos del Estado, sino también a aquellas competencias implícitas que, si bien no están redactadas de manera expresa en el texto legal, son necesarias para que la autoridad desarrolle una labor eficiente en la protección de los fines previstos en el ordenamiento jurídico. En esa línea, Dromi señala que: "*la competencia de los órganos administrativos es el conjunto de atribuciones que, en forma expresa o razonablemente implícita, confieren la Constitución Nacional, (...) los tratados, las leyes y los reglamentos*"<sup>14</sup>.

47. En conclusión, esta Comisión considera que la Secretaría Técnica cuenta con plenas facultades para decidir la emisión de la resolución de inicio y la información que sustenta tal decisión. Además, esta Comisión entiende que el mantener bajo reserva determinada información que sustenta la resolución de inicio constituye la vía idónea para externalizar su decisión de considerarla prueba de cargo, pero sin revelarla hasta que la controversia sobre su confidencialidad sea resuelta por la instancia superior.

En línea con lo anterior, esta Comisión considera que el suspender el plazo para la presentación de descargos en el escenario descrito no solo constituye una posibilidad, sino incluso una obligación de la Secretaría Técnica para garantizar el derecho de defensa de las partes, en el contexto de un procedimiento garantista.

En consecuencia, corresponde desestimar los cuestionamientos planteados por las partes respecto de este punto.

---

<sup>13</sup> Sentencia del Tribunal Constitucional del 16 de enero de 2012, recaída sobre el Expediente 03891-2011-PA/TC, fundamento 12: "[E]l derecho al debido proceso previsto por el artículo 139.3º de la Constitución Política del Perú, aplicable no sólo a nivel judicial sino también en sede administrativa e incluso entre particulares, supone el cumplimiento de todas las garantías, requisitos y normas de orden público que deben observarse en las instancias procesales de todos los procedimientos, incluidos los administrativos y conflictos entre privados, a fin de que las personas estén en condiciones de defender adecuadamente sus derechos ante cualquier acto que pueda afectarlos".

<sup>14</sup> DROMI, Roberto. *Derecho Administrativo*. Tomo I. Ciudad Argentina, 2005. Pág. 327.

### **3.3 Sobre la presunta modificación de la imputación efectuada por la Secretaría Técnica en su Informe Técnico**

48. En sus alegatos al Informe Técnico, Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas han afirmado que la Secretaría Técnica ha variado la imputación originalmente determinada en la Resolución de Inicio, afectando así su derecho de defensa.
49. Lima Gas afirmó que la Secretaría Técnica reformuló la imputación en su Informe Técnico al haber considerado ya no una imputación general y dos específicas (que incluían a Llama Gas y Forza Gas), sino una imputación continuada por episodios.

De esta forma, a diferencia de la Resolución de Inicio, el Informe Técnico divide las conductas analizadas en dos períodos: del 2005 al 2008 y del 2009 al 2011. Según la Secretaría Técnica, las supuestas prácticas colusorias que se llevaron a cabo entre los años 2009 a 2011 corresponderían a una única conducta continuada de alcance nacional ejecutada entre febrero de 2009 y agosto de 2011. Por otro lado, las conductas llevadas a cabo antes del 2009 corresponderían a coordinaciones de alcance local y que responderían a un objetivo independiente.

50. Por su parte, Regapesa planteó los siguientes cuestionamientos:
  - El Informe Técnico difería de lo señalado en la Resolución de Inicio al incluir una nueva hipótesis de colusión: la de “episodios” de concertación. De acuerdo a la empresa, antes de la emisión del Informe Técnico, las imputadas no tenían conocimiento alguno de la teoría de los “episodios”. En ese sentido, la conducta imputada estaba basada en ciertos hechos que fueron modificados para sostener una nueva hipótesis basada en “episodios”.
  - La hipótesis sobre un acuerdo continuado de alcance nacional fue dejada de lado por una sobre diez episodios, algunos de alcance regional, otros de alcance nacional y solo estos últimos de naturaleza continuada. En otras palabras, la empresa se defendió sobre hechos distintos de aquellos por los que la Secretaría Técnica recomienda sancionar en su Informe Técnico.
  - Regapesa siempre se defendió considerando que la imputación se hizo sobre el mercado minorista, que representa el 7% de sus ventas de balones. A pesar de ello, la Secretaría Técnica nunca determinó que el mercado investigado no sería el minorista, sino el mayorista, como se indica en el Informe Técnico.
51. En el mismo sentido, Zeta Gas indicó que el Informe Técnico presenta diversas discordancias con la Resolución de Inicio, debido a que la Secretaría Técnica varió su análisis al GLP envasado en dos períodos con distinto alcance: 2006 – 2008 (local) y 2009 – 2011 (nacional). Asimismo, sustentó que la Comisión no podría emitir un pronunciamiento sobre conductas de alcance local, puesto que no forman parte de los hechos imputados.
52. En los alegatos brindados durante la audiencia de Informe Oral, los representantes de las tres empresas reiteraron los argumentos antes reseñados. Finalmente, en sus alegatos finales, Regapesa solicitó a esta Comisión declarar nulo el Informe Técnico por haber modificado la imputación o, caso contrario, determinar qué norma faculta al Indecopi a modificar la imputación durante el procedimiento sin tener que iniciarlo nuevamente. Adicionalmente, solicitó concluir que la imputación

se refirió exclusivamente al mercado minorista o, de lo contrario, determinar en qué parte de la imputación de cargos se señala que el mercado investigado sería el mayorista.

53. La revisión de los argumentos permite establecer que estos giran alrededor de tres aspectos: (i) el recurso de la Secretaría Técnica a “episodios” para explicar su hipótesis anticompetitiva en el Informe Técnico, (ii) el análisis efectuado sobre el carácter continuado de las conductas investigadas y su alcance territorial y (iii) el alcance de la imputación formulada mediante la Resolución de Inicio respecto de los niveles (mayorista y minorista) en la cadena de comercialización de GLP envasado. Esta Comisión se pronunciará acerca de estos aspectos a continuación.

### **3.3.1 El recurso de la Secretaría Técnica a “episodios” para explicar su hipótesis anticompetitiva en el Informe Técnico**

54. Regapesa sostuvo que la Secretaría Técnica había incluido en el Informe Técnico una hipótesis de colusión distinta a la imputada en la Resolución de Inicio, ya que la conducta investigada había sido dividida en “episodios”. Dado que esta situación no se había considerado en la imputación de cargos, ello afectaría su derecho de defensa.
55. Sobre el particular, en la Resolución de Inicio se indicó claramente que la práctica imputada consistía en una práctica colusoria horizontal en la modalidad de acuerdo de fijación de precios, consistente en variar o abstenerse de variar concertadamente el precio del GLP, en sus presentaciones envasadas y a granel, de manera continua y a nivel nacional entre los años 2005 y 2011. Ello puede verificarse en la parte resolutive de dicho acto.
56. Por su parte, esta Comisión ha podido advertir que el Informe Técnico tuvo como finalidad analizar exactamente la misma conducta imputada, esto es, la fijación del precio del GLP, en sus presentaciones envasadas y a granel, de manera continua y a nivel nacional entre los años 2005 y 2011. Ello se describe en el Capítulo II de dicho acto (Objeto del Informe Técnico).
57. A criterio de esta Comisión, el hecho de que la Secretaría Técnica haya estructurado su análisis en función a “episodios” -ya sea por un tema de orden, o para facilitar el recuento de los hechos analizados- no implica, de modo alguno, una modificación a la imputación de cargos. En efecto, en el análisis realizado respecto de las coordinaciones vinculadas a cada uno de estos “episodios” siempre se buscó confirmar o descartar una hipótesis de fijación del precio del GLP, en sus presentaciones envasadas y a granel, de manera continua y a nivel nacional entre los años 2005 y 2011, tal como se estableció en la Resolución de Inicio. El que los hechos hayan sido analizados en función a episodios en nada afectó a las partes, dado que el tipo de defensas que se pueden interponer ante una hipótesis de fijación concertada de precios siempre son las mismas aun si los hechos se ordenan de manera diferente. Distinto sería el caso si el Informe Técnico introdujera hechos nuevos o planteara los hechos de modo tal que se modifique el tipo bajo el cual se analiza la práctica en cuestión.

En cualquier caso, cabe precisar que toda la información respecto de cada uno de los episodios analizados por las partes ha estado disponible en el expediente y ha sido materia de discusión.

58. En consecuencia, corresponde desestimar los argumentos ofrecidos por Regapesa acerca de este punto.

### **3.3.2 El análisis efectuado sobre el carácter continuado de las conductas investigadas y su alcance territorial**

59. Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas han cuestionado que el Informe Técnico haya considerado que determinados hechos que fueron calificados como continuados y de alcance nacional en la Resolución de Inicio ahora hayan sido calificados como hechos individuales y con un alcance regional. Esta modificación, a su parecer, ha afectado su derecho de defensa.
60. La facultad sancionadora de la Administración Pública no se encuentra exenta de la observancia del derecho al debido proceso, cuyos parámetros (tanto explícitos como implícitos) han sido recogidos en el artículo 139 de la Constitución Política del Perú (en adelante, la Constitución). Uno de los principios que se encuentran implícitamente reconocidos dentro de los alcances del derecho al debido proceso es el principio de congruencia procesal, por el cual la autoridad debe resolver cada caso concreto sin omitir, alterar o exceder las pretensiones formuladas por las partes<sup>15</sup> o, en el caso de procedimientos administrativos sancionadores, sin apartarse de la calificación jurídica que en la imputación de cargos fue reconocida como una presunta infracción.

Por ende, la Administración Pública no podría, habiendo iniciado un procedimiento por una infracción "X", determinar la responsabilidad del imputado por una infracción "Y". Ello contravendría el principio antes comentado y sería contrario al respecto al derecho al debido proceso.

61. No obstante, también debe admitirse que la labor de instrucción y decisión en un procedimiento administrativo sancionador no es una "ciencia exacta". Existen determinados aspectos que, sin incidir o modificar el hecho calificado como una presunta infracción, si pueden determinar los alcances de la responsabilidad de los investigados y pueden ser objeto de variación durante el procedimiento producto de la actividad probatoria de las partes, sin que ello implique un cambio en la imputación de cargos originalmente formulada.
62. En materia penal, este criterio es adoptado en el Acuerdo Plenario N° 4-2007/CJ-116 del 16 de noviembre de 2007, sobre los alcances del artículo 285°-A del Código de Procedimientos Penales y la aplicación de teoría de desvinculación procesal. En el fundamento jurídico 10 de dicho Acuerdo Plenario se señala lo siguiente:

*"Desde los principios acusatorio y de contradicción, los hechos imputados deben respetarse, no pueden alterarse; es decir, la sentencia no puede contener un relato*

---

<sup>15</sup> Ver fundamento 12 de la Sentencia del Tribunal Constitucional del 18 de marzo de 2014, recaída en el Expediente 04293-2012-PA/TC.

*fáctico que configure un tipo legal distinto o que introduzca circunstancias diferentes o nuevas que agraven –de oficio, sin necesidad de previo debate, aunque el Tribunal puede incorporar circunstancias atenuantes- la responsabilidad del acusado [ello no significa una exactitud matemática entre hecho acusado y hecho condenado, pues el Tribunal –conforme a la prueba actuada y debatida en el juicio oral- puede ampliar detalles o datos para hacer más completo y comprensivo el relato, siempre que no impliquen un cambio de tipificación y que exista una coincidencia básica entre la acusación y los hechos acreditados en la sentencia. **Es ajena a esa limitación, al no infringir los principios acusatorio y de contradicción, cuando la Sala sentenciadora aprecie circunstancias referidas a la participación de los imputados o a los diferentes grados de la ejecución delictiva, pues su apreciación no importa una modificación de los hechos esenciales de la acusación (...)]”.***

[Énfasis agregado]

63. En el procedimiento administrativo de investigación y sanción de conductas anticompetitivas, la Secretaría Técnica formula una imputación de cargos alrededor de un hecho calificado como una presunta infracción, de acuerdo a los tipos infractores reconocidos en los artículos 10, 11 y 12 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas. Así, la imputación de cargos puede referirse a un presunto abuso de posición de dominio (en las modalidades reconocidas en el artículo 10.2 de la ley), a una presunta práctica colusoria horizontal (bajo las modalidades señaladas en los artículos 11.1 y 11.2 de la norma) o a una presunta práctica colusoria vertical.
64. Con base en el criterio antes señalado, esta Comisión considera que la calificación jurídica sobre el hecho infractor -es decir, el tipo de práctica y su modalidad- no pueden ser objeto de variación ni en el Informe Técnico ni en la Resolución Final. De esta forma, si la Secretaría Técnica imputó una presunta práctica colusoria horizontal, no se podría concluir luego que lo que realmente existió fue un abuso de posición de dominio y aplicar una sanción por ello. De la misma forma, si la imputación estuvo referida a una presunta práctica colusoria horizontal en la modalidad de fijación de precios, no se podría sancionar a los investigados por haber incurrido en una colusión horizontal, pero en la modalidad de reparto de mercado.

No obstante, aspectos como el carácter continuado de una conducta o su alcance regional cuando la imputación se refería a un alcance nacional, así como también la participación específica de los imputados en los hechos materia de imputación solo pueden dilucidarse mediante la revisión de las pruebas y los argumentos que se ofrezcan y, como producto de dicha revisión, pueden ser confirmados o descartados, lo cual en forma alguna implica una modificación de la imputación (mientras esta siga refiriéndose al tipo infractor y la modalidad originalmente señalados) ni una afectación al derecho de defensa de los administrados, siempre y cuando hayan tenido la oportunidad de discutir estos aspectos en sus alegatos.

65. En el presente caso, en todo momento se ha mantenido como hipótesis anticompetitiva la de una práctica colusoria horizontal en la modalidad de fijación de precios. Por su parte, el carácter continuado de la conducta y su alcance territorial fueron controvertidos por las empresas tanto en sus descargos a la Resolución de Inicio como en sus alegatos al Informe Técnico, sus alegatos orales

y sus alegatos finales (en el caso de Regapesa y Lima Gas). Atendiendo a estos cuestionamientos, la Secretaría Técnica reevaluó su posición y adoptó (al menos para los hechos acaecidos entre octubre del 2005 y octubre del 2008) la teoría de las partes investigadas.

Como se verifica en el Informe Técnico, esta reevaluación fue favorable para las partes, pues producto de ella la Secretaría Técnica concluyó que el primer y segundo episodios habían prescrito. Igualmente, permitió que las partes ofrezcan nuevos argumentos de defensa sobre los episodios tercero y cuarto, pues como señaló Lima Gas en la audiencia de Informe Oral y Regapesa en sus alegatos finales, su caracterización como episodios individuales y no continuados determinaría que se encontrarían bajo la aplicación del Decreto Legislativo 701, norma anterior a la actual Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, por lo que deberían también ser descartados por esta Comisión.

66. En consecuencia, teniendo en cuenta que el tipo infractor y su modalidad (práctica colusoria horizontal en la modalidad de fijación de precios) no han sido objeto de modificación durante el procedimiento, y que la reevaluación del carácter continuado y nacional de la conducta investigada se produjo debido a la actuación de las propias partes (lo cual en última instancia ha sido favorable para ellas), esta Comisión considera que corresponde desestimar los argumentos ofrecidos por Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas acerca de este punto.

### **3.3.3 El alcance de la imputación formulada mediante la Resolución de Inicio respecto de los niveles (mayorista y minorista) en la cadena de comercialización de GLP envasado**

67. Regapesa ha señalado que, aun cuando la Secretaría Técnica inició un procedimiento por una presunta fijación de precios en el mercado minorista de comercialización de GLP envasado, en su Informe Técnico ha recomendado sancionarla por una fijación de precios en el mercado mayorista de comercialización de GLP envasado, lo cual afectó su derecho de defensa pues la empresa siempre consideró que la imputación se hizo sobre el mercado minorista.
68. Sobre el particular, luego de la revisión de la imputación formulada en la Resolución de Inicio y de los actuados en el presente procedimiento, esta Comisión considera que el argumento de Regapesa carece de fundamento.
69. Como puede observarse en el primer punto resolutivo de la Resolución de Inicio, la Secretaría Técnica efectuó la siguiente imputación:

*“Iniciar de oficio un procedimiento administrativo sancionador contra Repsol Gas del Perú S.A., Zeta Gas Andino S.A. y Lima Gas S.A. por la presunta realización de una práctica colusoria horizontal en la modalidad de acuerdo de fijación de precios, consistente en variar o abstenerse de variar concertadamente el precio del gas licuado de petróleo, en sus presentaciones envasadas y a granel, de manera continua y a nivel nacional entre los años 2005 y 2011”*

70. A diferencia de lo sostenido por Regapesa, esta Comisión no observa que la Secretaría Técnica haya formulado su imputación únicamente respecto del mercado minorista de comercialización de GLP envasado. Por el contrario, la

imputación de cargos engloba todos aquellos niveles de la cadena de comercialización de dicho producto (tanto envasado como granel).

71. Ello además guarda coherencia con la descripción del mercado realizada tanto en la Resolución de Inicio como en el Informe Técnico. Precisamente, en ambos documentos se destaca que en la cadena de comercialización de GLP envasado participan (i) productores y/o importadores de GLP, (ii) plantas envasadoras, (iii) distribuidores de GLP y (iv) locales de venta de GLP. Ello ha sido incluso confirmado por Regapesa en su escrito de descargos al momento de identificar los agentes económicos que participan de este mercado.

En consecuencia, se desprende de manera lógica que la Secretaría Técnica, al momento de afirmar que el objeto de su investigación era el precio del GLP en sus presentaciones envasadas y a granel, comprendió en su imputación a todos los niveles de la cadena de comercialización de GLP.

72. Por otro lado, los medios probatorios utilizados por la Secretaría Técnica en la Resolución de Inicio dan cuenta de presuntas coordinaciones anticompetitivas a nivel de distribuidores mayoristas, como puede apreciarse en los siguientes ejemplos:

- En el fragmento 1 de la comunicación 16 de la Resolución de Inicio (correo 43 del Informe Técnico), del señor Leoncio Lizárraga (Gerente Comercial de Lima Gas) al señor Franz Espinoza (Jefe de Ventas Nacional de Lima Gas), se indica: *“Sres. informen de este tema a sus distribuidores, de darse el alza se hará de forma inmediata, que vayan cubriendo sus stocks”*.
- En el fragmento 2 de la comunicación 18 de la Resolución de Inicio (correo 46 del Informe Técnico) se observa que el señor Leoncio Lizárraga comenta al señor Gino Ruspaggiari de Forza Gas (distribuidora de Lima Gas): *“Estamos monitoreando el tema en todas las zonas, sabemos que la subida de Zeta fue S/.1.00 en todas las zonas y que algunos distribuidores compraron antes y están quemando”*.
- En el fragmento 1 de la comunicación 22 de la Resolución de Inicio (correo 57 del Informe Técnico), el señor Miguel Monge (Gerente General de Zeta Gas) reporta al señor Jesús Zaragoza (Directivo a cargo de la Dirección General de Zeta Gas) que *“Los precios en envasado a los distribuidores se irán incrementando a razón de S/. 0,10 por carga de 10 kls a partir del 01/ago y hasta alcanzar un incremento de S/. 0,50”*.
- En la comunicación 27 de la Resolución de Inicio (Correo 1 del Informe Técnico), el señor Alex Titinger Lopez (Coordinador Regional de Regapesa) señala a Jorge Olazábal Gomez de la Torre (Gerente Comercial de Regapesa): *“Sólo Lima gas, con su distribuidor Blass, no ha respetado la variación de S/. 1.00”*.
- En el fragmento 1 de la comunicación 28 de la Resolución de Inicio (correo 4 del Informe Técnico), Ana Arriola comenta al señor Leoncio Lizárraga: *“Sr. Lizárraga para el día de mañana miércoles 21 que tengo destinado el alza de*

*precio para Chincha y Ayacucho, necesitaría por favor que me confirme si por lo menos Zeta y Solgas van a subir en estos lugares mañana también para tener la seguridad y comentársela a los distribuidores”.*

- En el fragmento 1 de la comunicación 30 de la Resolución de Inicio (correo 9 del Informe Técnico) Susana Rey (Supervisora de Ventas Zonal Ica de Lima Gas) comenta al señor Leoncio Lizárraga: *“Yo he visto en la mañana precios antiguos de Zeta en puntos de venta (pero esto es porque se han estoqueado). En el zonal de Zeta nadie quiere dar información y te mandan al desvío. Para la tarde me consiguen boletas con precios al distribuidor”.*
  - En el fragmento 1 de la comunicación 34 de la Resolución de Inicio (parte 1 del correo 20 del Informe Técnico), el señor Humberto Figueroa Obando (Coordinador Regional de Regapesa) solicita a Hugo Mendoza Lopez (Coordinador Regional de Regapesa): *“Para que me apoyes con esto con Leo ya que los precios que manejan en Paita están por debajo incluso de los de frontera cuando no es necesario, el día de hoy el distribuidor bajo 0.50 más y una oferta adicional”.*
  - En el fragmento 6 de la comunicación 34 de la Resolución de Inicio (parte 3 del correo 20 del Informe Técnico), el señor Luis Alva (Encargado Regional de Lima Gas) comenta al señor Leoncio Lizárraga: *“Le propuse subir el precio a fin de competir en mejores condiciones, a pesar de que efectivamente nuestro distribuidor vende a S/ 0.80 por debajo del precio de Sol en la zona (...)”.*
  - En el fragmento 2 de la comunicación 36 de la Resolución de Inicio (parte 1 del correo 23 del Informe Técnico), el señor Luis Alva comenta al señor Leoncio Lizárraga: *“con respecto al asunto de Paita, la gente de Sol gas busca que subamos en un importe mayor al que ellos pretenden subir, es por esta razón que se trabo el incremento; (...). Actualmente tenemos un precio a distribuidor de S/ 25, este vende a sub distribuidor en precios que van de S/ 27 a S/ 28.5 y entrega una promoción de S/ 1. Sol Gas tiene una zonal que vende al sub distribuidor en S/ 28.5”.*
73. De manera similar, el requerimiento de información formulado por la Secretaría Técnica a Regapesa mediante Carta 112-2017/ST-CLC-INDECOPI también permite concluir que la Secretaría Técnica se encontraba investigando todos los niveles de la cadena de comercialización de GLP (tanto envasado como granel). En el punto 3 del Anexo a dicho requerimiento<sup>16</sup> puede constatarse que la Secretaría Técnica solicitó información acerca de las ventas de Regapesa en distintos niveles de la cadena de comercialización, como se muestra a continuación:

*“Proporcionar, en formato electrónico, una serie estadística de las ventas diarias de GLP envasado y granel que se registró en cada una de sus Plantas Envasadoras, Distribuidores a granel de GLP, Redes de distribución, Distribuidores de cilindros de GLP, Gasocentros, Estaciones de Servicio con Gasocentro o Locales de venta de GLP de su empresa a nivel nacional desde el 01 de enero de 2004 hasta el 31 de diciembre de 2012 (...)”.*

<sup>16</sup> Fojas 1617 a 1618 del Expediente 011-2015/CLC.

74. Para esta Comisión, los medios probatorios y las actuaciones efectuadas durante el período de prueba no dejan duda de que el mercado investigado era el mercado de GLP en su totalidad, tanto a nivel mayorista como a nivel minorista. En ese sentido, esta Comisión considera que corresponde desestimar los argumentos ofrecidos por Regapesa acerca de este punto. Asimismo, carece de sentido pronunciarse sobre las solicitudes de la empresa respecto de este asunto.

### **3.4 Sobre la norma de prescripción aplicable al presente procedimiento**

75. En el presente caso, ha sido materia de discusión por parte de algunas de las imputadas cuál es la norma que debe regular el plazo de prescripción aplicable, su cómputo y las condiciones en que debe aplicarse (si debe suspenderse o interrumpirse). Regapesa ha argumentado que el plazo de prescripción aplicable es aquel de cuatro (4) años regulado en el Texto Único Ordenado de la Ley del Procedimiento Administrativo General (en adelante, el TUO de la LPAG), en contraposición con el plazo de cinco (5) años establecido por la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas. Zeta Gas, por su parte, ha afirmado que la prescripción debe estar sujeta a suspensión, tal como lo dispone el TUO de la LPAG, y no sujeta a interrupción, como lo señala la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas.

76. Mediante escrito del 10 de mayo de 2017, Regapesa solicitó que se declare que todas las conductas materia de investigación en el presente procedimiento habían prescrito. Esta solicitud estaba motivada por las modificaciones realizadas por el Decreto Legislativo 1272, publicado el 21 de diciembre de 2016, al texto de la LPAG. Entre estas modificaciones resalta el inciso 2 del Artículo II del Título Preliminar de dicha norma, que establece lo siguiente: *“Las leyes que crean y regulan los procedimientos especiales no podrán imponer condiciones menos favorables a los administrados que las previstas en la presente Ley”*<sup>17</sup>.

77. En opinión de Regapesa, esta norma tendría como consecuencia que, en vez de aplicarse el plazo de prescripción de cinco (5) años establecido en el artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, debería aplicarse el plazo de prescripción de cuatro (4) años recogido en el TUO de la LPAG. Por ende, al ser el plazo establecido por la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas una “condición menos favorable” que el plazo de cuatro (4) años regulado en el TUO de la LPAG, se habría configurado un supuesto de retroactividad benigna.

Así, en aplicación del plazo de prescripción de cuatro (4) años antes indicado, todas las conductas que han sido materia de investigación habrían prescrito, pues según Regapesa, la autoridad solo podría sancionarla por conductas que hubieran sido cometidas entre el 12 de enero de 2012 y el 12 de enero de 2016, fecha en la que se efectuó la notificación de la Resolución de Inicio con los medios probatorios disponibles.

---

<sup>17</sup> **Texto Único Ordenado de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. Aprobado mediante Decreto Supremo Nº 006-2017-JUS**  
**Título Preliminar**  
**Artículo II.- Contenido**  
2. Las leyes que crean y regulan los procedimientos especiales no podrán imponer condiciones menos favorables a los administrados que las previstas en la presente Ley.

78. Por su parte, en su Informe Técnico, la Secretaría Técnica explicó que el plazo aplicable era el de cinco (5) años contenido en la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas. Ello se sustentaba en que, según la autoridad instructora, no se había configurado un supuesto de retroactividad benigna ya que el plazo de cuatro (4) años establecido en el TUO de la LPAG era el mismo que dicha Ley determinaba antes de su modificación por el Decreto Legislativo 1272. Además, sustentó su decisión en la opinión de la Dirección General de Desarrollo y Ordenamiento Jurídico del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos<sup>18</sup>, según la cual la función del inciso 2 del Artículo II del Título Preliminar sería la de preservar el respeto a aquellas disposiciones mínimas para la actuación de un administrado dentro de un procedimiento. De esta forma, se impediría que ciertas condiciones que inciden en las actuaciones que son exclusivamente de cargo de los administrados sean reguladas de manera adversa para ellos, frente a los mínimos que el TUO de la LPAG reconoce.
79. Tanto Regapesa como los señores José Gallego y Celestino San Román cuestionaron esta interpretación en sus escritos de alegatos al Informe Técnico del 31 de octubre de 2017. Según los imputados, la Secretaría Técnica se negó a aplicar el plazo de cuatro (4) años debido a una lectura simplista e ilegal del TUO de la LPAG. El hecho que el plazo de prescripción no haya variado con las modificaciones introducidas por el Decreto Legislativo 1272 no significa que no se haya configurado un supuesto de retroactividad benigna, Por el contrario, lo que ha variado es la naturaleza misma del plazo de prescripción previsto en el TUO de la LPAG. Según estos administrados, dicho plazo pasó de ser uno supletorio a uno mandatorio.
80. Este argumento fue reiterado por el representante de Regapesa y de los señores Celestino San Román y José Gallego en la audiencia de Informe Oral llevada a cabo el 14 de noviembre de 2017 y en el escrito de alegatos finales de la empresa del 29 de noviembre de 2017. Cabe añadir que, en este último escrito, la empresa adjuntó una Opinión Legal elaborada por el señor Raúl Ferrero Costa, en la cual se señaló que: *“corresponde a la autoridad de competencia aplicar el plazo de prescripción para la determinación de infracciones administrativas previsto en la LPAG, por constituir una condición o regla de actuación más favorable al administrado respecto que aquella regulada en la LRPC en lo que respecta al ejercicio del derecho al plazo razonable de los administrados. Su aplicación, en el ámbito sancionador, se sustenta además en el Principio de Retroactividad Benigna previsto en el artículo 230 de la LPAG”*.
81. Por su parte, en su escrito de alegatos al Informe Técnico del 31 de octubre de 2017, Zeta Gas advirtió que, aunque la interrupción de la prescripción es reconocida en el artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, su aplicación sería ilegal ya que ello omitiría las disposiciones más favorables para el cómputo del plazo de prescripción previstas en el TUO de la LPAG.
82. Luego del análisis de estos argumentos, esta Comisión considera que la discusión acerca de este punto puede resumirse en la aplicación excluyente de las condiciones de prescripción reconocidas en el artículo 42 de la Ley de Represión

---

<sup>18</sup> Actualmente, Dirección General de Desarrollo Normativo y Calidad Regulatoria.

de Conductas Anticompetitivas<sup>19</sup> o en el artículo 250 del TUO de la LPAG, debido a la modificación de esta última norma.

83. Como punto de partida, esta Comisión considera que no puede ignorar que una interpretación sistemática de dos artículos contenidos en el TUO de la LPAG permite concluir que la aplicación de las leyes especiales no ha perdido vigencia luego de las modificaciones introducidas por el Decreto Legislativo 1272. Ciertamente, el artículo 245 ha establecido expresamente que las disposiciones sobre el procedimiento administrativo sancionador contenidas en el referido cuerpo normativo son de carácter supletorio a todos los procedimientos establecidos en leyes especiales. Por otro lado, la Tercera Disposición Complementaria reitera este carácter supletorio frente a otras leyes especiales y dispone que, cuando el TUO de la LPAG y las leyes especiales se contradigan u opongan entre sí, prevalecerán las disposiciones especiales<sup>20</sup>. Cualquier otra interpretación vaciaría de contenido a las normas citadas y harían inaplicables diversos artículos del propio TUO de la LPAG que reconocen expresamente la aplicación de disposiciones contenidas en normas especiales<sup>21</sup>.
84. La aplicación de condiciones especiales de prescripción, distintas a las consideradas en el TUO de la LPAG, también se condice con la especial naturaleza de los procedimientos administrativos sancionadores en materia de libre competencia, a través de los cuales se busca asegurar la defensa de un interés público: la protección de la libre competencia. Este es, su vez, un principio y un mandato constitucional que forma parte esencial de nuestro régimen económico y que tiene por objeto la eficiente asignación de recursos dentro de la sociedad, lo cual impacta positivamente en el bienestar de los consumidores.
85. Sin perjuicio de lo expuesto, esta Comisión no coincide con el argumento de Regapesa referido a que en este caso se habría configurado un supuesto de retroactividad benigna. Como señala el artículo 103 de la Constitución<sup>22</sup>, la regla

---

<sup>19</sup> **Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, aprobada mediante Decreto Legislativo 1034 y modificada mediante Decreto Legislativo 1205**

**Artículo 42.- Plazo de prescripción de la infracción administrativa.-**

Las infracciones a la presente Ley prescribirán a los cinco (5) años de realizado el último acto de ejecución de la conducta infractora. La prescripción se interrumpe por cualquier acto de la Secretaría Técnica relacionado con la investigación de la infracción que sea puesto en conocimiento del presunto responsable. El cómputo del plazo se volverá a iniciar si el procedimiento permaneciera paralizado durante más de noventa (90) días hábiles por causa no imputable al investigado.

<sup>20</sup> **Texto Único Ordenado de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. Aprobado mediante Decreto Supremo N° 006-2017-JUS**

**Artículo 245.- Ámbito de aplicación de este capítulo**

245.2 Las disposiciones contenidas en el presente Capítulo se aplican con carácter supletorio a todos los procedimientos establecidos en leyes especiales, incluyendo los tributarios, los que deben observar necesariamente los principios de la potestad sancionadora administrativa a que se refiere el artículo 246, así como la estructura y garantías previstas para el procedimiento administrativo sancionador.

**DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS FINALES**

**Tercera.- Integración de procedimientos especiales**

La presente Ley es supletoria a las leyes, reglamentos y otras normas de procedimiento existentes en cuanto no la contradigan o se opongan, en cuyo caso prevalecen las disposiciones especiales.

<sup>21</sup> Como, por ejemplo, los artículos 18.1, 32.2, 37.3, 41, 48, 124, 153, 211.5, 228; 238.2, inciso 8; 241, inciso 4; 243.1, inciso 6; 245.2, 250.1 y 251.1.

<sup>22</sup> **Constitución Política del Perú**

general en el ordenamiento jurídico peruano es la de la aplicación inmediata de los efectos de las normas jurídicas desde su entrada en vigencia, proscribiendo su aplicación retroactiva. De acuerdo a lo establecido por el Tribunal Constitucional en su jurisprudencia, ello es consecuencia de la adopción en nuestro ordenamiento de lo que la doctrina denomina como “teoría de los hechos cumplidos”<sup>23</sup>.

86. No obstante, como lo reconoce el propio artículo 103, la prohibición de la aplicación retroactiva de las normas tiene una excepción: en materia penal cuando favorece al reo. Esta excepción también es reconocida por el Derecho Administrativo Sancionador, específicamente, en el inciso 5 del artículo 246 del TUO de la LPAG<sup>24</sup>, al establecer que las disposiciones sancionadoras producen efecto retroactivo en cuanto favorecen al presunto infractor o al infractor, tanto en lo referido a la tipificación de la infracción como a la sanción y a sus plazos de prescripción. En ese sentido, para determinar qué norma de prescripción es aplicable al presente caso, esta Comisión deberá evaluar si se ha configurado un supuesto de retroactividad benigna luego de las modificaciones introducidas por el Decreto Legislativo 1272. En caso ello no hubiera ocurrido, todos aquellos cambios que hayan sido dispuestos por dicha norma serán de aplicación desde su vigencia, en cumplimiento del criterio establecido en el artículo 103 de la Constitución.
87. La retroactividad benigna de los efectos de una norma a hechos producidos antes de su entrada en vigencia se produce cuando una norma, regulando un supuesto específico, es modificada o derogada por otra posterior, la cual establece disposiciones más benévolas para el supuesto que la norma anterior regulaba. En este caso, y en aplicación del principio de retroactividad benigna, será de aplicación la norma posterior incluso para hechos anteriores a su entrada en vigencia.
88. El Tribunal Constitucional recoge el mismo criterio al momento de analizar la aplicación del principio de retroactividad benigna en materia penal. De acuerdo a este colegiado, “*el principio de retroactividad benigna, (...) propugna la aplicación*

---

**Artículo 103.-** Pueden expedirse leyes especiales porque así lo exige la naturaleza de las cosas, pero no por razón de las diferencias de las personas. **La ley, desde su entrada en vigencia, se aplica a las consecuencias de las relaciones y situaciones jurídicas existentes y no tiene fuerza ni efectos retroactivos; salvo, en ambos supuestos, en materia penal cuando favorece al reo.** La ley se deroga sólo por otra ley. También queda sin efecto por sentencia que declara su inconstitucionalidad. La Constitución no ampara el abuso del derecho. [Énfasis agregado]

<sup>23</sup> Ver: (i) fundamento jurídico 2 de la Sentencia del 28 de junio de 2004, recaída en el Expediente 0606-2004-AA/TC; y, (ii) fundamento jurídico 12 de la Sentencia del 16 de mayo de 2007, recaída en el Expediente 0002-2006-PI/TC.

<sup>24</sup> **Texto Único Ordenado de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. Aprobado mediante Decreto Supremo Nº 006-2017-JUS**  
**Artículo 246.- Principios de la potestad sancionadora administrativa**  
La potestad sancionadora de todas las entidades está regida adicionalmente por los siguientes principios especiales:  
(...)  
5. Irretroactividad.- Son aplicables las disposiciones sancionadoras vigentes en el momento de incurrir el administrado en la conducta a sancionar, salvo que las posteriores le sean más favorables. Las disposiciones sancionadoras producen efecto retroactivo en cuanto favorecen al presunto infractor o al infractor, tanto en lo referido a la tipificación de la infracción como a la sanción y a sus plazos de prescripción, incluso respecto de las sanciones en ejecución al entrar en vigor la nueva disposición. (...)

de una norma penal posterior a la comisión del hecho delictivo, a condición de que dicha norma contenga disposiciones más favorables al actor”<sup>25</sup>. En materia administrativa, Juan Carlos Morón reconoce que:

*“La clave para la determinación de la norma posterior de manera retroactiva o mantener la aplicación de la norma previa a su comisión, la encontramos en el juicio de favorabilidad o de benignidad que la autoridad debe realizar respecto al efecto que la norma posterior tendrá en la esfera subjetiva del infractor. (...) En todo caso, para adoptar la decisión la autoridad debe plantearse hipotéticamente la decisión sancionadora que adoptaría con uno y otro marco legal y decidirse por la que en definitiva y de manera integral arroje los resultados más convenientes o beneficiosos para el infractor”<sup>26</sup>.*

89. Por ende, corresponde analizar si las modificaciones introducidas por el Decreto Legislativo 1272 contienen disposiciones más benignas que las anteriormente recogidas en el cuerpo de la LPAG. Al respecto, cabe precisar que antes de las modificaciones realizadas por la norma antes mencionada, las disposiciones contenidas en la LPAG referidas a la prescripción eran aquellas recogidas en el artículo 1 del Decreto Legislativo 1029 del 24 junio de 2008, y estaban contenidas en el artículo 233. Por otro lado, luego de las modificaciones del Decreto Legislativo 1272 y la consolidación efectuada por el TULO de la LPAG, las disposiciones acerca de la prescripción se encuentran contenidas actualmente en el artículo 250.
90. En su Informe Técnico, la Secretaría Técnica presentó el siguiente cuadro como prueba de que, respecto de las condiciones de aplicación de la prescripción, no se había producido ningún cambio respecto del texto de la LPAG anterior a la entrada en vigencia del Decreto Legislativo 1272:

**[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]**

---

<sup>25</sup> Ver fundamento 4 de la Sentencia del 10 de diciembre de 2010, recaída en el Expediente 2348-2010-PHC/TC.

<sup>26</sup> MORÓN URBINA, Juan Carlos. *Comentarios a la Ley del Procedimiento Administrativo General*. Lima: Gaceta Jurídica, undécima edición, agosto 2015, página 778.

<p align="center"><b>Texto de la Ley del Procedimiento Administrativo General según el artículo 1 del Decreto Legislativo 1029</b></p>	<p align="center"><b>Texto Único Ordenado de la Ley del Procedimiento Administrativo General</b></p>
<p align="center"><b>Artículo 233.- Prescripción</b></p> <p>233.1 <b>La facultad de la autoridad para determinar la existencia de infracciones administrativas, prescribe en el plazo que establezcan las leyes especiales, sin perjuicio del cómputo de los plazos de prescripción respecto de las demás obligaciones que se deriven de los efectos de la comisión de la infracción. En caso ello no hubiera sido determinado, dicha facultad de la autoridad prescribirá a los cuatro (4) años.</b> [Énfasis agregado]</p>	<p align="center"><b>Artículo 250.- Prescripción</b></p> <p>250.1 <b>La facultad de la autoridad para determinar la existencia de infracciones administrativas, prescribe en el plazo que establezcan las leyes especiales, sin perjuicio del cómputo de los plazos de prescripción respecto de las demás obligaciones que se deriven de los efectos de la comisión de la infracción. En caso ello no hubiera sido determinado, dicha facultad de la autoridad prescribirá a los cuatro (4) años.</b> [Énfasis agregado]</p>
<p>233.2 <i>El cómputo del plazo de prescripción de la facultad para determinar la existencia de infracciones comenzará a partir del día en que la infracción se hubiera cometido o desde que cesó, si fuera una acción continuada.</i></p> <p><b>El cómputo del plazo de prescripción sólo se suspende con la iniciación del procedimiento sancionador a través de la notificación al administrado de los hechos constitutivos de infracción que les sean imputados a título de cargo, de acuerdo a lo establecido en el artículo 235, inciso 3 de esta Ley. Dicho cómputo deberá reanudarse inmediatamente si el trámite del procedimiento sancionador se mantuviera paralizado por más de veinticinco (25) días hábiles, por causa no imputable al administrado.</b> [Énfasis agregado]</p>	<p>250.2 <i>El cómputo del plazo de prescripción de la facultad para determinar la existencia de infracciones comenzará a partir del día en que la infracción se hubiera cometido en el caso de las infracciones instantáneas o infracciones instantáneas de efectos permanentes, desde el día que se realizó la última acción constitutiva de la infracción en el caso de infracciones continuadas, o desde el día en que la acción cesó en el caso de las infracciones permanentes.</i></p> <p><b>El cómputo del plazo de prescripción sólo se suspende con la iniciación del procedimiento sancionador a través de la notificación al administrado de los hechos constitutivos de infracción que les sean imputados a título de cargo, de acuerdo a lo establecido en el artículo 253, inciso 3 de esta Ley. Dicho cómputo deberá reanudarse inmediatamente si el trámite del procedimiento sancionador se mantuviera paralizado por más de veinticinco (25) días hábiles, por causa no imputable al administrado.</b> [Énfasis agregado]</p>
<p>233.3 <i>Los administrados plantean la prescripción por vía de defensa y la autoridad debe resolverla sin más trámite que la constatación de los plazos, debiendo en caso de estimarla fundada, disponer el inicio de las acciones de responsabilidad para dilucidar las causas de la inacción administrativa.</i></p>	<p>250.3 <i>La autoridad declara de oficio la prescripción y da por concluido el procedimiento cuando advierta que se ha cumplido el plazo para determinar la existencia de infracciones. Asimismo, los administrados pueden plantear la prescripción por vía de defensa y la autoridad debe resolverla sin más trámite que la constatación de los plazos. En caso se declare la prescripción, la autoridad podrá iniciar las acciones necesarias para determinar las causas y responsabilidades de la inacción administrativa, solo cuando se advierta que se hayan producido situaciones de negligencia.</i></p>

91. Aunque Regapesa y los señores José Gallego y Celestino San Román cuestionaron esta comparación, lo cierto es que permite verificar que no se ha producido un supuesto de retroactividad benigna. Efectivamente, como puede apreciarse del cuadro líneas arriba, **el texto de ambas versiones de la LPAG** (tanto aquella que se encontraba en vigencia hasta el 21 de diciembre de 2016 producto de los cambios efectuados por el artículo 1 del Decreto Legislativo 1029, como aquella que entró en vigor luego de dicha fecha en virtud de lo dispuesto en el Decreto Legislativo 1272) **referido al plazo de prescripción y al cómputo de dicho plazo es el mismo**. En ese sentido, si el supuesto para la aplicación de la retroactividad benigna es que exista una norma posterior más favorable que la anteriormente en vigor, la comparación de ambos textos comprueba que **este supuesto no se cumple en el presente caso**.
92. Ahora bien, esta Comisión reconoce que ha existido un cambio en el inciso 2 del artículo II del Título Preliminar de la LPAG<sup>27</sup>, el cual, como pareciera indicar el argumento de Regapesa, sería clave al momento de preferir la aplicación retroactiva de las normas sobre prescripción contenidas en la LPAG por sobre aquellas reconocidas en la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas.
93. No obstante, un análisis cuidadoso de los cambios legislativos a los que ha estado sujeta la LPAG también permite descartar dicha posibilidad. La razón es que el criterio ahora contenido en el inciso 2 del artículo II del Título Preliminar ya era reconocido en la LPAG antes de su modificación por el Decreto Legislativo 1272. En efecto, antes del 21 de diciembre de 2016, el criterio acerca de la prohibición de imposición de condiciones menos favorables en procedimientos especiales ya estaba contemplado en el artículo 229 y, luego de la emisión del TUO de la LPAG, se ha mantenido en el artículo 245, como bien puede apreciarse en el siguiente cuadro.

**[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]**

---

<sup>27</sup>

El texto anterior de este inciso era el siguiente: “Los procedimientos especiales creados y regulados como tales por ley expresa, atendiendo a la singularidad de la materia, se rigen supletoriamente por la presente Ley en aquellos aspectos no previstos y en los que no son tratados expresamente de modo distinto.”

TEXTO ANTERIOR DE LA LPAG	TUO DE LA LPAG
<p><i>229.1 Las disposiciones del presente Capítulo disciplinan la facultad que se atribuye a cualquiera de las entidades para establecer infracciones administrativas y las consecuentes sanciones a los administrados.</i></p> <p><b>(Según texto original de la Ley 27444, publicada el 11 de abril de 2001)</b></p>	<p><i>245.1 Las disposiciones del presente Capítulo disciplinan la facultad que se atribuye a cualquiera de las entidades para establecer infracciones administrativas y las consecuentes sanciones a los administrados.</i></p>
<p><i>229.2 Las disposiciones contenidas en el presente Capítulo se aplican con carácter supletorio a los procedimientos establecidos en leyes especiales, las que deberán observar necesariamente los principios de la potestad sancionadora administrativa a que se refiere el artículo 230, así como la estructura y garantías previstas para el procedimiento administrativo sancionador.</i></p> <p><b>Los procedimientos especiales no podrán imponer condiciones menos favorables a los administrados, que las previstas en este Capítulo.</b> [Énfasis agregado]</p> <p><b>(Según el artículo 1 del Decreto Legislativo 1028, publicado el 24 de junio del 2008)</b></p>	<p><i>245.2 Las disposiciones contenidas en el presente Capítulo se aplican con carácter supletorio a todos los procedimientos establecidos en leyes especiales, incluyendo los tributarios, los que deben observar necesariamente los principios de la potestad sancionadora administrativa a que se refiere el artículo 246, así como la estructura y garantías previstas para el procedimiento administrativo sancionador.</i></p> <p><b>Los procedimientos especiales no pueden imponer condiciones menos favorables a los administrados, que las previstas en este Capítulo.</b> [Énfasis agregado]</p>
<p><i>229.3 La potestad sancionadora disciplinaria sobre el personal de las entidades se rige por la normativa sobre la materia.</i></p> <p><b>(Según el artículo 1 del Decreto Legislativo 1028, publicado el 24 de junio del 2008)</b></p>	<p><i>245.3 La potestad sancionadora disciplinaria sobre el personal de las entidades se rige por la normativa sobre la materia.</i></p>

94. Como se evidencia, el texto del segundo párrafo de los artículos 229.2 y 245.2 no ha sufrido cambio alguno luego de la entrada en vigor del Decreto Legislativo 1272 y, como se señaló previamente, ambos reiteran lo que ahora también se encuentra indicado en el inciso 2 del artículo II del Título Preliminar. De esta manera, considerando que el criterio acerca de la prohibición de imposición de condiciones menos favorables en procedimientos especiales ya era recogido por la LPAG antes de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo 1272, tampoco puede afirmarse que esta norma pueda servir como fundamento para la aplicación retroactiva de las disposiciones sobre prescripción contenidas en el artículo 250 del TUO de la LPAG.
95. Por todo lo expuesto, esta Comisión considera que el plazo de prescripción, su cómputo y las condiciones en que debe aplicarse (si debe suspenderse o interrumpirse) en el presente caso son aquellos dispuestos en el artículo 42 de la

Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas. En consecuencia, corresponde desestimar los cuestionamientos formulados por Regapesa, Zeta Gas y los señores José Gallego y Celestino San Román sobre este punto.

### **3.5 Sobre el cómputo del plazo de prescripción aplicable al presente procedimiento y los actos que lo determinan**

96. En su Informe Técnico, la Secretaría Técnica señaló que, atendiendo a que el artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas (norma de prescripción aplicable al presente caso, como se ha explicado en la sección anterior) establece que el cómputo del plazo de prescripción se interrumpe con cualquier acto de investigación que sea puesto en conocimiento del agente investigado. En el caso de las empresas investigadas, los actos que interrumpieron el cómputo del plazo de prescripción para cada una de ellas fueron las visitas de inspección realizadas el 20 de junio de 2013.

97. Sobre el particular, las empresas investigadas han señalado lo siguiente:

- Lima Gas ha señalado que la Carta 130-2013/ST-CLC-INDECOPI del 20 de junio de 2013, mediante la cual se le comunicó sobre la visita de inspección a realizarse en sus instalaciones el mismo día, no interrumpió válidamente la prescripción. Ello, pues no se le informó que la referida visita de inspección estaba relacionada con las investigaciones del presente procedimiento, no se identificó cuál era la materia de investigación y tampoco el periodo investigado. Incluso, según la referida empresa, el motivo por el que se habría realizado la visita de inspección serían los presuntos incrementos de precios de GLP en junio de 2013 y no las conductas analizadas en el presente procedimiento.
- En la misma línea, Regapesa sostuvo que el acto que suspendía<sup>28</sup> la prescripción era la Resolución de Inicio que le fue notificada el 12 de enero de 2016. Añadió que, incluso si se aplicase el artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Competitivas, la Carta 133-2013/ST-CLC-INDECOPI no interrumpiría la prescripción debido a que no contiene información indiciaria sobre (i) la identificación de Regapesa como investigada, (ii) la infracción investigada, (iii) el mercado geográfico investigado (iv) el nivel de la cadena investigado ni, (v) el periodo dentro del cual se habría cometido la infracción investigada. Según Regapesa, la referida comunicación carece de los elementos básicos que determinan la posible interrupción del plazo de prescripción.
- Zeta Gas ha señalado que la Carta 135-2013/ST-CLC-INDECOPI no interrumpiría la prescripción pues no cumpliría con lo establecido en el artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas. A criterio de Zeta Gas, la referida comunicación únicamente identifica el mercado investigado y

---

<sup>28</sup> Regapesa indicó que el efecto de haber sido notificada con las actuaciones de investigación de la Secretaría Técnica sería la suspensión del plazo de prescripción y no su interrupción, como establece el artículo 250.2 del TUO de la LPAG. No obstante, como se ha indicado, las reglas aplicables en materia de prescripción aplicables al presente procedimiento son las contenidas en el artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, que prevén la interrupción del plazo de prescripción y su reinicio al cabo de 90 días hábiles de inactividad, y no la suspensión de dicho término, por lo que este cuestionamiento debe considerarse como absuelto.

el objeto de su fiscalización, pero no le permite tener certeza del periodo sobre el que habría operado la interrupción del cómputo de prescripción y, por tanto, no se le habría permitido utilizar la prescripción como un mecanismo de defensa.

- Finalmente, los señores José Gallego y Celestino San Román señalaron que el único acto administrativo que efectivamente interrumpió dicho término fue la versión “completa” de la Resolución de Inicio que les fue notificada el 12 de enero del 2016.

98. **En relación al cómputo del plazo de prescripción para las empresas investigadas**, estas cuestionan que las cartas del 20 de junio de 2013 no contienen los elementos básicos para identificar la posible infracción materia de investigación y, en consecuencia, no resultan actos válidos para interrumpir el cómputo del plazo de prescripción.
99. Al respecto, ciertamente esta Comisión considera que no cualquier acto emitido por la Secretaría Técnica resulta válido para interrumpir el plazo de prescripción, sino que, como el propio artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, solo aquellos actos relacionados con la investigación de la infracción que sea puesto en conocimiento del presunto responsable. En ese sentido, a criterio de esta Comisión, el acto válido que interrumpiría el decurso prescriptorio será aquel que (i) se encuentre relacionado con la investigación de una presunta infracción y (ii) sea puesto en conocimiento del presunto responsable.
100. Cabe precisar que la Secretaría Técnica, en su calidad de órgano instructor del procedimiento de investigación y sanción de conductas anticompetitivas, está plenamente facultado para efectuar diversas diligencias dentro del marco de una investigación preliminar, como visitas de inspección con o sin previo aviso, entrevistas o requerimientos de información, con el objeto de obtener elementos de juicio que –a nivel indiciario– permitan definir una hipótesis anticompetitiva concreta y, con ello, sustentar el inicio de un procedimiento administrativo sancionador<sup>29</sup>. Estas facultades se encuentran expresamente recogidas en la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, así como en el TUO de la LPAG<sup>30</sup>.
101. Precisamente por la propia naturaleza de la investigación preliminar, que se caracteriza por ser una fase en la que la Secretaría Técnica realiza actos de

---

<sup>29</sup> Al respecto, el Tribunal Constitucional en la Sentencia del 20 de octubre de 2015 (Exp.5811-2015-PHC), sobre las investigaciones preliminares en sede penal, ha señalado lo siguiente: “[S]iendo el Ministerio Público el que por mandato constitucional posee la prerrogativa de la investigación, le corresponde practicar o hacer practicar todas las diligencias y actuaciones que sean necesarias para el esclarecimiento de los hechos delictivos, es decir, le corresponde reunir y examinar los elementos de juicio que revelen la existencia del delito y la vinculación de los imputados con los hechos delictivos, y esta actividad termina cuando la causa está tan aclarada que el fiscal puede decidir si debe o no formalizar la denuncia o la investigación preparatoria”.

<sup>30</sup> En efecto, el numeral 2 del artículo 253 del TUO de la LPAG reconoce lo siguiente:

**Artículo 253.- Procedimiento sancionador**

Las entidades en el ejercicio de su potestad sancionadora se ciñen a las siguientes disposiciones:

2. Con anterioridad a la iniciación formal del procedimiento se podrán realizar actuaciones previas de investigación, averiguación e inspección **con el objeto de determinar con carácter preliminar si concurren circunstancias que justifiquen su iniciación.** [Énfasis agregado]

investigación orientados a esclarecer las sospechas de presuntas conductas anticompetitivas, la Ley no ha establecido requisitos especiales para tales actos. En efecto, el artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas no exige que se informe sobre cada uno de los elementos que configurarían la presunta infracción (como periodo, hechos, calificación jurídica, alcance geográfico, entre otros).

Exigencias de este tipo resultarían incoherentes, pues es precisamente en la fase de investigación preliminar que se identificaran tales elementos que sustentarán el posible inicio de un procedimiento administrativo sancionador. Además, interpretar que la Ley exige tales requisitos desnaturalizaría el objeto de la investigación preliminar, pues sería tautológico utilizar estas herramientas cuando ya se cuenta con la información precisa sobre la conducta investigada.

102. Al establecer que únicamente interrumpen el decurso prescriptorio aquellos actos de investigación que sean puestos en conocimiento del presunto infractor, la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas busca garantizar que el administrado sea informado de que se está efectuando una investigación por una posible infracción en la que podría encontrarse involucrado, aunque los aspectos de tal infracción –como la modalidad de la infracción, el período, el alcance geográfico, las personas naturales y jurídicas involucradas o los productos y volúmenes afectados– no se encuentren plenamente definidos.
103. En ese sentido, esta Comisión considera que, en aplicación del artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, cualquier acto de investigación realizado por la Secretaría Técnica que se encuentre relacionado con la investigación de una presunta infracción y sea puesto en conocimiento del presunto responsable, interrumpirá válidamente el decurso prescriptivo. Para ello, no resulta necesario que se identifique cada uno de los elementos que configuran la presunta infracción, pues tal precisión corresponde a una etapa posterior, esto es, a la eventual imputación de cargos.
104. Por lo tanto, en aplicación del artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, esta Comisión evaluará si las cartas del 20 de junio de 2013 constituyen actos que han interrumpido el transcurso del plazo de prescripción en la medida que (i) se encuentran relacionadas con la investigación de una presunta infracción y (ii) han sido puestas en conocimiento de las empresas investigadas.
105. Al respecto, esta Comisión ha podido observar que las Cartas 130, 133 y 135-2013/ST-CLC-INDECOPI del 20 de junio de 2013, fueron puestas en conocimiento de Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas, siendo debidamente recibidas por las referidas empresas, tal como consta en el Expediente. En estas cartas, la Secretaría Técnica les informó que se realizaría una visita de inspección y que, en ejercicio de sus facultades para desarrollar investigaciones, les solicitaba proporcionar copia de toda la información relacionada con el mercado de comercialización de GLP que se encontraba en sus instalaciones. Incluso, se les comunicó que la Secretaría Técnica era el órgano encargado de investigar conductas anticompetitivas y que, la visita de inspección se sustentaba en la necesidad de reunir mayores elementos de juicio sobre las características y el funcionamiento del mercado de GLP.

Estas indicaciones pueden observarse claramente de los siguientes párrafos de dichas comunicaciones:

*“Por la presente, de conformidad con lo dispuesto por el literal c) del artículo 15.3 del Decreto Legislativo 1034, Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, les requerimos que exhiban y proporcionen copia de toda la información relacionada con el mercado de comercialización de gas licuado de petróleo, que se encuentre en sus instalaciones (o a la que se pueda acceder desde sus instalaciones), durante la visita inspectiva que se realizará el 20 de junio del 2013.*

(...)

*Cabe recordar que, de conformidad con lo dispuesto por los artículos 1, 14.1 y 15.1 del Decreto Legislativo 1034, esta Secretaría Técnica y la Comisión de Defensa de la Libre Competencia tienen el deber de investigar y sancionar las conductas anticompetitivas con la finalidad de promover la eficiencia económica en los mercados para el bienestar de los consumidores. En tal sentido, la referida visita inspectiva se sustenta en la necesidad de reunir mayores elementos de juicio sobre las características y el funcionamiento del mercado de comercialización de gas licuado de petróleo.”*

[Las referencias internas han sido omitidas]

106. Puede afirmarse entonces que Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas tenían pleno conocimiento de que se estaba realizando una investigación sobre presuntas conductas anticompetitivas en el mercado de comercialización de GLP, mercado en el cual dichos agentes desenvuelven su actividad económica y que, por ello, la Secretaría Técnica en ejercicio de sus facultades, realizaba visitas de inspección sin previo aviso en sus respectivos establecimientos con la finalidad de obtener mayores elementos de juicio que contribuyeran con su investigación preliminar.
107. A criterio de esta Comisión, las cartas de visitas de inspección del 20 de junio de 2013 fueron idóneas para interrumpir la prescripción de la conducta investigada. Estas comunicaciones cumplieron con poner en conocimiento de los administrados la investigación desarrollada por la Secretaría Técnica por una posible infracción en la que potencialmente podrían encontrarse involucrados.

Incluso, durante la investigación preliminar se realizaron otros actos que reiteraron a las partes que eran sujeto de investigación por presuntas conductas anticompetitivas en el mercado de comercialización de GLP. Estos actos fueron las visitas de inspección realizadas el 12 de febrero de 2015 y comunicadas a Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas mediante Cartas 034, 035 y 036-2015/ST-CLC-INDECOPI, respectivamente. En estas comunicaciones, la Secretaría Técnica señaló expresamente lo siguiente:

*“Actualmente, la Secretaría Técnica se encuentra investigando el mercado de comercialización de gas licuado de petróleo por una presunta realización de prácticas colusorias horizontales. En tal sentido, la visita de inspección se sustenta en la necesidad de reunir mayores elementos de juicio para el desarrollo de la referida investigación.”*

108. Por los motivos expuestos, esta Comisión considera que corresponde desestimar los argumentos vertidos por Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas respecto a que las

cartas mediante las cuales se les comunicó sobre las visitas de inspección que se realizarían en sus respectivas instalaciones no resultarían actos válidos para interrumpir válidamente el cómputo del plazo de prescripción<sup>31</sup>.

109. **En cuanto al cómputo del plazo de prescripción para las personas naturales investigadas**, esta Comisión considera que una Resolución de Inicio, incluso cuando no revele inicialmente determinada información que sustenta la imputación de cargos, tendrá el efecto de interrumpir la prescripción en tanto revele al agente investigado la existencia de una investigación sobre la presunta infracción imputada.
110. Si, como ha considerado esta Comisión, no resulta coherente exigir que el acto de investigación contenga cada uno de los elementos que configurarían la presunta infracción (como periodo, hechos, calificación jurídica, alcance geográfico, entre otros), con mayor razón resulta eficaz para interrumpir el decurso prescriptorio un acto como la Resolución de Inicio que sí contiene expresamente todos estos elementos, aunque pueda omitir determinada información de sustento mientras se resuelvan las controversias pendientes de confidencialidad.
111. En tal sentido, esta Comisión concluye que la notificación de una resolución de inicio, e incluso una versión de esta que contenga determinada información en resguardo, constituye un acto de investigación que tiene el efecto de interrumpir el plazo de prescripción de la infracción bajo análisis, en aplicación del artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas.
112. En atención a lo señalado, esta Comisión considera que la versión de la Resolución de Inicio notificada a los señores José Gallego y Celestino San Román el 14 de setiembre de 2015 y el 24 de setiembre de 2015, respectivamente, constituye un acto de investigación que, en el caso de las personas naturales investigadas, tiene el efecto de interrumpir el plazo de prescripción de la infracción bajo análisis.

En consecuencia, esta Comisión considera que corresponde desestimar los argumentos expresados por los señores José Gallego y Celestino San Román sobre este punto.

---

<sup>31</sup> Sobre este punto, resulta pertinente hacer referencia al alegato de Lima Gas referido a que en la visita de inspección llevada a cabo en sus instalaciones en junio de 2013 se le indicó que el período investigado comprendía únicamente el año 2013. Con ello, según manifiesta, la investigación en cuyo contexto se dio la inspección corresponde a una distinta a la que dio origen al presente procedimiento administrativo sancionador y, por lo tanto, no estaba en capacidad de interrumpir el plazo de prescripción de la conducta investigada.

Sin embargo, a criterio de esta Comisión, además de carecer de sustento, la afirmación de Lima Gas no es coherente con la Carta 130-2013/ST-CLC-INDECOPI y el acta de dicha inspección (incorporadas al Expediente 011-2015/CLC mediante Razón de Secretaría Técnica 068-2017/ST-CLC-INDECOPI del 28 de noviembre de 2017), en las cuales expresamente se señala que el requerimiento de información es sobre “toda la información relacionada con el mercado de comercialización de gas licuado de petróleo”, sin indicar restricciones temporales de ningún tipo.

Asimismo, en sus alegatos al Informe Técnico, sus alegatos orales y sus alegatos finales, la empresa hizo referencia a notas de prensa del 21, 22 y 23 de junio de 2013 en las que, a su parecer, se indicaría que INDECOPI habría manifestado que las investigaciones realizadas el 20 de junio de 2013 tendrían como finalidad examinar únicamente las alzas de precios ocurridas en junio de 2013. No obstante, contrariamente a lo afirmado por Lima Gas, esta Comisión no ha verificado tales afirmaciones en dichas notas de prensa, por lo que no son idóneas para sustentar tales aseveraciones.

### 3.6 Sobre la presunta extemporaneidad de la emisión del Informe Técnico

113. En sus alegatos al Informe Técnico, los señores José Gallego y Celestino San Román argumentaron que dicho documento había sido emitido con once (11) meses de retraso y, por lo tanto, era nulo. Ambos motivaron este alegato en el artículo 33 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, el cual dispone que la Secretaría Técnica debe emitir su Informe Técnico en un plazo no mayor de treinta (30) días hábiles contados desde el vencimiento del período de prueba. Según ambos señores, el vencimiento del período de prueba ocurrió el 24 de setiembre de 2016, por lo que la Secretaría Técnica debió haber emitido su Informe Técnico el 8 de noviembre de 2016.
114. Se infiere entonces que tanto el señor José Gallego como el señor Celestino San Román consideran que el vencimiento de un plazo (en este caso, del período de prueba) tiene como consecuencia la nulidad de los actos que se produzcan luego de este.
115. De la revisión de los actuados en el Expediente, esta Comisión ha constatado que este argumento ya fue planteado por ambos en sus apelaciones a las Cartas 644 y 647-2017/ST-CLC-INDECOPI<sup>32</sup>, las cuales fueron materia de pronunciamiento en las Resoluciones 073 y 074-2017/ST-CLC-INDECOPI del 19 de setiembre de 2017.

En dichas apelaciones, ambos imputados sostuvieron de igual forma que el período de prueba del presente procedimiento había vencido el 24 de setiembre de 2016 (plazo contado desde el vencimiento para la presentación de sus descargos a la Resolución de Inicio) y que los actos emitidos con posterioridad a esa fecha debían ser declarados nulos.

116. Sobre el particular, esta Comisión coincide con el razonamiento de la Secretaría Técnica en sus Resoluciones 073 y 074-2017/ST-CLC-INDECOPI y no considera que el vencimiento del período de prueba determine inevitablemente la nulidad de los actos ocurridos luego de ello.
117. En primer lugar, esta Comisión considera que la conclusión de la etapa probatoria de un procedimiento administrativo de investigación y sanción de conductas anticompetitivas únicamente sucede luego de que la Secretaría Técnica procede a anunciar a las partes tal hecho, en concordancia con lo señalado en los artículos 30.3 y 30.5 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas<sup>33</sup>.

---

<sup>32</sup> Presentadas el 5 y 6 de setiembre de 2017. Estos escritos se encuentran fojas 2520 a 2525, 2535 a 2549 y 2556 a 2567 del Expediente.

<sup>33</sup> **Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, aprobada mediante Decreto Legislativo 1034 y modificada mediante Decreto Legislativo 1205**  
**Artículo 30.- Actuaciones de instrucción.-**  
(...)  
30.3. Un mes antes de finalizar el período de prueba, la Secretaría Técnica informará a las partes de dicha circunstancia.  
(...)  
30.5. Al finalizar el período de prueba, la Secretaría Técnica informará a las partes que la etapa probatoria a su cargo terminó, por lo que ya no admitirá la presentación de medios probatorios adicionales.

118. Sin perjuicio de ello, esta Comisión constata que efectivamente el período probatorio del presente procedimiento no ha podido culminar en el plazo de siete (7) meses indicado en el artículo 27 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas<sup>34</sup>, debido a que la Secretaría Técnica debió examinar adecuadamente la información entregada por las empresas investigadas como respuestas a los requerimientos de información realizados por ella entre marzo y julio del 2017.

También se ha podido constatar que este análisis no pudo ser culminado a tiempo debido a las prórrogas solicitadas por las empresas investigadas, así como también a las precisiones y observaciones que la Secretaría Técnica tuvo que realizar en relación a las respuestas a los requerimientos de información. Todo ello tuvo como consecuencia que la etapa probatoria no haya podido finalizar en una fecha anterior.

119. Ello no implica que esta Comisión desconozca la importancia de que los plazos previstos en la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas sean cumplidos, tanto por ella como por la Secretaría Técnica y las partes en un procedimiento administrativo de investigación y sanción de conductas anticompetitivas. Por el contrario, dicho cumplimiento es ineludible ya que ello forma parte del derecho a ser juzgado en un plazo razonable. Sin embargo, corresponde indicar que el remedio exigido por los señores José Gallego y Celestino San Román ante el transcurso de un tiempo mayor a los plazos establecidos en dicha norma para la conclusión de la etapa probatoria no puede ser la nulidad de los actuados.

120. El propio Tribunal Constitucional ha establecido que, en el caso de procesos judiciales en los cuales los plazos señalados por ley no habrían sido cumplidos, la reparación que debe proveer el juez que advierte una posible violación al derecho a ser juzgado en un plazo razonable, no es la absolución o la conclusión definitiva de un proceso o procedimiento, sino la emisión del pronunciamiento correspondiente en el plazo más breve posible.

Sobre el particular, el Tribunal Constitucional ha señalado lo siguiente:

*“Al respecto, este Tribunal Constitucional considera pertinente definir la línea jurisprudencial fijada, y, por tanto, precisar que **la eventual constatación por parte de la judicatura constitucional de la violación del derecho a ser juzgado dentro de un plazo razonable no puede ni debe significar el archivo definitivo o la conclusión del proceso judicial de que se trate (civil, penal, laboral, etc.), sino que, bien entendidas las cosas, lo que corresponde es la reparación in natura por parte de los órganos jurisdiccionales, la misma que consiste en emitir el pronunciamiento definitivo sobre el fondo del asunto en el plazo más breve posible.**”<sup>35</sup>*

[Énfasis agregado]

---

<sup>34</sup> Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, aprobada mediante Decreto Legislativo 1034 y modificada mediante Decreto Legislativo 1205

**Artículo 27.- Período de prueba.-**

El período de prueba no podrá exceder de siete (7) meses contados a partir del vencimiento del plazo para la contestación. Los gastos de actuación de las pruebas son de cargo de las partes que las ofrecen y no tienen naturaleza tributaria.

<sup>35</sup> Sentencia del Tribunal Constitucional del 14 de mayo de 2015, recaída en el Expediente N° 00295-2012-PHC/TC.

121. En materia administrativa, el TUO de la LPAG ha recogido este criterio en su artículo 149.3, el cual establece que la actuación administrativa fuera de término no queda afectada de nulidad, siendo que únicamente en los procedimientos trilaterales opera la preclusión por el vencimiento de plazos<sup>36</sup>. Por ello, el plazo establecido en el artículo 27 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas no constituye un plazo perentorio, toda vez que se ubica en el marco de un procedimiento administrativo sancionador. En ese sentido, incluso luego de transcurrido dicho plazo, la Secretaría Técnica puede seguir ejerciendo sus facultades y obligaciones con la finalidad de culminar dicha etapa en un plazo razonable.
122. Adicionalmente, resulta pertinente tener en cuenta la decisión emitida por la Sala en su Resolución 0511-2017/SDC-INDECOPI del 24 de agosto de 2017. En dicho pronunciamiento, relacionado con la apelación interpuesta por Zeta Gas contra la Resolución 043-2017/CLC-INDECOPI<sup>37</sup>, la Sala indicó lo siguiente:

*“42. (...) cabe señalar que según lo dispuesto en el artículo 149.3 del TUO de la Ley 27444, la emisión extemporánea del acto administrativo no es causal para declarar su nulidad, con excepción de aquellos casos en los que el marco normativo expresamente así lo disponga.*

*43. En efecto, la norma especial, la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, que rige el presente procedimiento, no ha previsto que las actuaciones administrativas fuera de término acarreen la nulidad de éstas o del procedimiento.*

*44. En ese sentido, el Tribunal Constitucional [sentencia recaída en el Expediente N° 3459-2004-AA/TC de fecha 12 de enero de 2005] ha señalado lo siguiente respecto del incumplimiento de los plazos en el procedimiento administrativo: ‘(...) Asimismo, importa señalar que el hecho de que el ente sancionador supere el plazo prescriptorio de la investigación, establecido en la normatividad correspondiente, no importa vulneración de derecho constitucional alguno – y en particular del derecho a un proceso sin dilaciones indebidas– toda vez que, conforme a lo establecido por este Tribunal en la STC N.º 0858-2001-AA/TC –que incluso supuso un cambio de jurisprudencia– el incumplimiento del plazo del proceso administrativo no origina la nulidad, cuando en él se ha respetado, en su contenido esencial, el ejercicio del derecho al debido proceso, existiendo, en todo caso, una falta de carácter disciplinario por parte de los integrantes de la Comisión de Procesos Administrativos por la demora’ (...).”<sup>38</sup>*

---

<sup>36</sup> **Texto Único Ordenado de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. Aprobado mediante Decreto Supremo N° 006-2017-JUS**

**Artículo 149.- Efectos del vencimiento del plazo**

149.3 El vencimiento del plazo para cumplir un acto a cargo de la Administración, no exime de sus obligaciones establecidas atendiendo al orden público. La actuación administrativa fuera de término no queda afectada de nulidad, salvo que la ley expresamente así lo disponga por la naturaleza perentoria del plazo.

149.4 La preclusión por el vencimiento de plazos administrativos opera en procedimientos trilaterales, concurrenciales, y en aquellos que por existir dos o más administrados con intereses divergentes, deba asegurárselas tratamiento paritario.

<sup>37</sup> Ver numeral 13 de la presente Resolución.

<sup>38</sup> Ver numerales 39 a 45 de la Resolución 511-2017/SDC-INDECOPI del 24 de agosto de 2017. Este pronunciamiento fue incorporado al Expediente 011-2015/CLC mediante Razón de Secretaría Técnica 044-2017/ST-CLC-INDECOPI y obra a fojas 2496 a 2511 del Expediente.

123. Por todo lo expuesto, esta Comisión considera que deben desestimarse los argumentos ofrecidos por los señores José Gallego y Celestino San Román acerca de la supuesta extemporaneidad del Informe Técnico.

### **3.7 Sobre la presunta violación al derecho de defensa de Regapesa y de los señores José Gallego y Celestino San Román al haberseles notificado diversos documentos antes del fin de período de prueba**

124. En sus alegatos al Informe Técnico, los señores José Gallego y Celestino San Román solicitaron la nulidad del presente procedimiento debido a que, a su parecer, las conclusiones y recomendaciones contenidas en el Informe Técnico se sustentaron en documentos que la Secretaría Técnica les notificó una vez que el período para que pudieran presentar contraprueba había precluido.

125. Según el recuento realizado por ambos señores, estos documentos les fueron notificados de la siguiente forma:

- Mediante Cartas 644 y 647-2017/ST-CLC-INDECOPI del 22 de agosto de 2017, la Secretaría Técnica puso en su conocimiento que el período de prueba del presente procedimiento culminaría en un (1) mes. Adicionalmente, mediante dichas comunicaciones, la autoridad instructora les notificó más de cien (100) documentos y solo les otorgó diez (10) días para analizarlos y contestarlos. Finalmente, limitó su derecho a contraprueba a presentar únicamente pruebas documentales.
- Mediante Cartas 712 y 715-2017/ST-CLC-INDECOPI del 11 de setiembre de 2017, la Secretaría Técnica les notificó una ampliación del fin del período de prueba. Esta ampliación, aparte de ser ilegal, no mitigó la afectación al derecho de defensa causada por las comunicaciones anteriores, ya que mediante estas nuevas Cartas la Secretaría Técnica les notificó nuevas actuaciones procedimentales que contabilizaban alrededor de ciento diez (110) folios, entre ellas, informes que incorporaban nuevas pruebas de cargo.
- Mediante Cartas 740 y 743-2017-ST-CLC-INDECOPI del 20 de setiembre de 2017, la Secretaría Técnica les notificó documentos adicionales que sumaban más de cuatrocientos (400) folios, muchos de ellos sin revelar su contenido.
- Por último, mediante Cartas 898 y 901-2017/ST-CLC-INDECOPI del 6 de octubre de 2017, la Secretaría Técnica les notificó pruebas de cargo el mismo día del cierre de la etapa probatoria.

126. Por su parte, en sus alegatos finales Regapesa solicitó a la Comisión declarar nulos o improcedentes los medios probatorios utilizados para recomendar una sanción contra la empresa, debido a que no se le otorgó la posibilidad de defenderse de ellos de manera adecuada y oportuna durante la etapa probatoria. Al respecto, Regapesa hizo mención a los documentos que le fueron notificados mediante Cartas 641-2017/ST-CLC-INDECOPI del 22 de agosto de 2017, y 895-2017/ST-CLC-INDECOPI del 6 de octubre de 2017.

127. Como advierte esta Comisión, los cuestionamientos de los señores José Gallego y Celestino San Román, así como los de Regapesa, acerca de este punto pueden circunscribirse a tres aspectos relevantes: (i) el plazo indicado para que puedan presentar pruebas adicionales, (ii) la oportunidad en la que dichos documentos fueron notificados y (iii) el volumen y detalle de los documentos notificados.
128. Previamente a analizar cada uno de estos aspectos, esta Comisión considera pertinente mencionar que ha corroborado que estos cuestionamientos ya han sido materia de discusión en el presente procedimiento. Efectivamente, los investigados plantearon estas objeciones en escritos del 5 y 6 de setiembre de 2017<sup>39</sup>, en los que apelaron el cierre de la etapa probatoria comunicado en las Cartas 641, 644 y 647-2017/ST-CLC-INDECOPI. Estas apelaciones fueron declaradas improcedentes por la Secretaría Técnica mediante Resoluciones 072, 073 y 074-2017/ST-CLC-INDECOPI del 19 de setiembre de 2017, las cuales fueron materia de queja por cada uno de los investigados ante la Sala y declaradas infundadas por medio de Resoluciones 0607, 0608 y 0609-2017/SDC-INDECOPI, notificadas a la Secretaría Técnica el 1 de diciembre de 2017. Sobre el particular, los alegatos expresados por las partes, así como los argumentos brindados por la Secretaría Técnica y la Sala en sus pronunciamientos, han sido tomados en cuenta por esta Comisión con la finalidad de emitir su decisión acerca de este punto.
129. Por otro lado, como ha sido explicado por el Tribunal Constitucional, se pondrá al administrado en una situación de indefensión -en el marco de un procedimiento sancionador- únicamente cuando la autoridad incurra, de manera indebida o arbitraria<sup>40</sup>, en algún tipo de actuación que le restrinja de la posibilidad de exponer sus argumentos de contradicción, o limite su capacidad para ofrecer y producir prueba en el marco de la etapa de instrucción. Por ello, esta Comisión considera necesario evaluar la razonabilidad de las actuaciones de la Secretaría Técnica sobre este punto, con la finalidad de verificar si su accionar ha sido arbitrario o indebido.
130. En atención a lo expuesto, a continuación esta Comisión procederá a examinar cada uno de los aspectos controvertidos antes identificados.

### **3.7.1 El plazo indicado a las partes para que puedan presentar pruebas adicionales**

131. Regapesa y los señores José Gallego y Celestino San Román cuestionan que mediante las Cartas 641, 644 y 647-2017/ST-CLC-INDECOPI la Secretaría Técnica les otorgó únicamente diez (10) días hábiles para que puedan presentar

---

<sup>39</sup> A fojas 2520 a 2525, 2535 a 2549 y 2556 a 2567 del Expediente.

<sup>40</sup> De acuerdo a la jurisprudencia del Tribunal Constitucional, una vulneración del derecho de defensa que deja a un particular en estado de indefensión se produce cuando existe una indebida y arbitraria actuación del órgano que investiga o juzga al individuo. Así, dicho Tribunal ha expresado lo siguiente: "*evidentemente no cualquier imposibilidad de ejercer esos medios para la defensa produce un estado de indefensión reprochado por el contenido constitucionalmente protegido del derecho. Esta será constitucionalmente relevante cuando aquella indefensión se genera en una indebida y arbitraria actuación del órgano que investiga o juzga al individuo, y esto se produce solo en aquellos supuestos en que el justiciable se ve impedido, de modo injustificado, de argumentar a favor de sus derechos e intereses legítimos, con el consiguiente perjuicio para tales derechos o intereses*". Ver segundo párrafo del Fundamento Jurídico 5 de la Sentencia del 24 de octubre de 2014, recaída en el Expediente 6259-2013-PA/TC.

pruebas adicionales respecto de los documentos notificados mediante dichas comunicaciones.

132. No obstante, de la revisión de estos documentos, se desprende que el plazo de diez (10) días hábiles indicado por la Secretaría Técnica no estaba referido al período en el que las partes podían pronunciarse acerca de los documentos notificados, Por el contrario, este plazo les fue señalado únicamente como consecuencia del cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 30.4 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas<sup>41</sup>. Por lo tanto, no puede considerarse que tal plazo fue señalado como consecuencia de una decisión arbitraria por parte de la Secretaría Técnica.

A la misma conclusión arriba la Sala en sus decisiones acerca de los recursos de queja interpuestos por Regapesa y los señores José Gallego y Celestino San Román. Efectivamente, en los numerales 24 y 25 de la Resolución 0607-2017/SDC-INDECOPI y los numerales 23 y 24 de las Resoluciones 0608 y 0609-2017/SDC-INDECOPI la Sala indica lo siguiente:

*“(...) lo indicado en la referida carta obedeció a la obligación legal de la Secretaría Técnica de la Comisión de comunicar la aproximación del cierre de la etapa probatoria y el consecuente plazo que, de acuerdo a ley, tenía dicho administrado para la presentación medios de prueba adicionales.*

*Por ende, la carta impugnada tuvo un carácter informativo, lo que conlleva a determinar que, en principio, su emisión no originó una situación de indefensión que resulte recurrible de forma autónoma en este procedimiento”.*

133. Asimismo, y sin perjuicio de efectuar líneas abajo un análisis más detallado acerca de los documentos notificados, esta Comisión ha verificado que, en gran medida, los documentos remitidos mediante Cartas 641, 644 y 647-2017/ST-CLC-INDECOPI eran documentos que se encontraban en el expediente al momento de su envío a las partes, por lo que estas pudieron haber tenido conocimiento de ellos -y pronunciarse sobre los mismos, de considerarlo pertinente- en ejercicio de su derecho de acceso al expediente reconocido tanto en el inciso 1.2 del artículo IV del Título Preliminar del TUO de la LPAG, como también en sus artículos 64.3 y 169<sup>42</sup>.

---

<sup>41</sup> **Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, aprobada mediante Decreto Legislativo 1034 y modificada mediante Decreto Legislativo 1205**  
**Artículo 30.- Actuaciones de instrucción.-**

30.4. Dentro de un plazo no mayor de diez (10) días hábiles contados a partir de la notificación a que se refiere el numeral anterior, las partes que lo consideren pertinente podrán presentar, como pruebas adicionales, únicamente documentos, de lo que se correrá traslado a todas las partes del procedimiento.

<sup>42</sup> **Texto Único Ordenado de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. Aprobado mediante Decreto Supremo Nº 006-2017-JUS**  
**Título Preliminar**

**Artículo IV. Principios del procedimiento administrativo**

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

(...)

**1.2. Principio del debido procedimiento.-** Los administrados gozan de los derechos y garantías implícitos al debido procedimiento administrativo. Tales derechos y garantías comprenden, de modo enunciativo mas no limitativo, los derechos a ser notificados; a acceder al expediente; a refutar los cargos imputados; a exponer argumentos y a presentar alegatos complementarios; a ofrecer y a producir pruebas; a solicitar el uso de la palabra, cuando corresponda; a obtener una decisión motivada, fundada en derecho, emitida por autoridad competente, y en un plazo razonable; y, a impugnar las decisiones que los afecten.

134. Adicionalmente, cabe tener en cuenta que, según lo dispuesto por el artículo 149.4 del TUO de la LPAG (mencionado en la sección anterior), únicamente en los procedimientos trilaterales opera la preclusión por el vencimiento de plazos. Ello significa que, aunque las partes hubieran remitido algún escrito luego del vencimiento del plazo de diez (10) días hábiles señalado en las comunicaciones, ni la Secretaría Técnica ni esta Comisión podrían haberlos rechazado. Por el contrario, tales escritos tendrían necesariamente que haber sido evaluados tanto en el Informe Técnico como en la presente Resolución Final<sup>43</sup>.
135. En consecuencia, considerando que la mención al plazo de diez (10) días hábiles no es resultado de una actuación arbitraria o indebida de la Secretaría Técnica, esta Comisión considera pertinente desestimar los cuestionamientos acerca de este punto.

### **3.7.2 La oportunidad en la que los documentos materia de controversia fueron notificados a las partes**

136. Los cuestionamientos de Regapesa y los señores José Gallego y Celestino San Román también refieren que determinados documentos fueron notificados el mismo día en que concluyó el período probatorio, específicamente, pruebas de cargo.

---

#### **Artículo 64.- Derechos de los administrados**

Son derechos de los administrados con respecto al procedimiento administrativo, los siguientes:

(...)

3. Acceder, en cualquier momento, de manera directa y sin limitación alguna a la información contenida en los expedientes de los procedimientos administrativos en que sean partes y a obtener copias de los documentos contenidos en el mismo sufragando el costo que suponga su pedido, salvo las excepciones expresamente previstas por ley.

#### **Artículo 169.- Acceso al expediente**

169.1 Los administrados, sus representantes o su abogado, tienen derecho de acceso al expediente en cualquier momento de su trámite, así como a sus documentos, antecedentes, estudios, informes y dictámenes, obtener certificaciones de su estado y recabar copias de las piezas que contiene, previo pago del costo de las mismas. Sólo se exceptúan aquellas actuaciones, diligencias, informes o dictámenes que contienen información cuyo conocimiento pueda afectar su derecho a la intimidad personal o familiar y las que expresamente se excluyan por ley o por razones de seguridad nacional de acuerdo a lo establecido en el inciso 5) del artículo 2 de la Constitución Política. Adicionalmente se exceptúan las materias protegidas por el secreto bancario, tributario, comercial e industrial, así como todos aquellos documentos que impliquen un pronunciamiento previo por parte de la autoridad competente.

169.2 El pedido de acceso al expediente puede hacerse verbalmente, sin necesidad de solicitarlo mediante el procedimiento de transparencia y acceso a la información pública, siendo concedido de inmediato, sin necesidad de resolución expresa, en la oficina en que se encuentre el expediente, aunque no sea la unidad de recepción documental.

<sup>43</sup>

De acuerdo a la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, el único plazo de presentación de documentos que tiene un efecto preclusorio es el de presentación de alegatos finales, de acuerdo a lo señalado en el artículo 35.5 de la norma. Es por este motivo que, en el presente procedimiento, otras partes investigadas presentaron escritos mucho después del período en el que deberían haberlos remitido sin que la Secretaría Técnica los haya rechazado. Es el caso de Zeta Gas Andino S.A., empresa que presentó sus descargos siete (7) meses luego del término del plazo para la presentación de dicho acto y el de Lima Gas S.A., que presentó sus descargos un (1) año y seis (6) meses después del término del plazo correspondiente. En ambos casos, la presentación extemporánea de los escritos de descargos no implicó su rechazo, por el contrario, ambos documentos fueron evaluados por la Secretaría Técnica en su Informe Técnico y también han sido examinados por esta Comisión con la finalidad de emitir la presente Resolución Final.

137. Mediante Cartas 895, 898 y 901-2017/ST-CLC-INDECOPI del 6 de octubre de 2017, la Secretaría Técnica corrió traslado a todos los investigados de los siguientes documentos:

- Una copia digital del Informe 056-2017/ST-CLC-INDECOPI del 28 de junio de 2017, mediante el cual la Secretaría Técnica calificó como pruebas de cargo determinados correos electrónicos de Lima Gas;
- Una copia (en formato original) de los correos electrónicos que fueron materia de pronunciamiento en el Informe 056-2017/ST-CLC-INDECOPI; y,
- Una copia digital de las estadísticas de venta del 1 de enero de 2005 al 31 de diciembre de 2011 remitidas por Solgas y Zeta Gas; y, las estadísticas de venta del 1 de julio de 2008 hasta el 31 de diciembre de 2011 remitidas por Lima Gas, calificadas como prueba de cargo mediante Resoluciones 060, 061, 062-2017/ST-CLC-INDECOPI.

138. Cabe indicar que, el 9 de octubre de 2017, la Secretaría Técnica comunicó a todas las partes que la etapa probatoria del presente procedimiento había concluido el 6 de octubre de 2017<sup>44</sup>.

139. Ahora bien, esta Comisión reconoce la importancia de que las partes en un procedimiento administrativo sancionador puedan tener acceso a pruebas de cargo con la finalidad de que puedan ofrecer los argumentos de descargo que consideren apropiados. Para ello, resulta necesario que dichas pruebas de cargo les sean comunicadas con suficiente antelación para que, en un plazo razonable, puedan ofrecer los descargos antes mencionados.

Sin embargo, esta Comisión tampoco desconoce que existen actuaciones que escapan de la esfera de control de la Secretaría Técnica, principalmente, porque dichas actuaciones deben ser cumplidas por otros órganos u organismos de la Administración Pública. Este es el caso de la resolución de solicitudes de confidencialidad sobre información que podría constituir prueba de cargo, las cuales, en caso de ser apeladas, deben ser confirmadas o revocadas por la Sala.

140. En el presente caso, la Secretaría Técnica y esta Comisión calificaron como prueba de cargo determinados correos electrónicos de Zeta Gas y Lima Gas. Además, la Secretaría Técnica calificó como prueba de cargo información estadística de ventas de Lima Gas, Zeta Gas y Regapesa.

Esta calificación, al haber sido apelada por las partes involucradas, debía ser confirmada o revertida por la Sala y ello recién fue materia de pronunciamiento en la Resolución 511-2017/SDC-INDECOPI, notificada a la Secretaría Técnica el 29 de agosto de 2017, y Resoluciones 530, 531 y 532-2017/SDC-INDECOPI, notificadas a la Secretaría Técnica el 5 de octubre de 2017. Fue precisamente mediante estas Resoluciones que la Sala se pronunció acerca de la confidencialidad de la información remitida a Regapesa y los señores José Gallego y Celestino San Román por medio de Cartas 895, 898 y 901-2017/ST-CLC-INDECOPI del 6 de octubre de 2017.

---

<sup>44</sup> En el caso de Regapesa y los señores José Gallego y Celestino San Román, este anuncio fue realizado por medio de Cartas 908, 911 y 914-2017/ST-CLC-INDECOPI, respectivamente.

Por tanto, un día antes de la conclusión de la etapa probatoria, la información transmitida mediante las Cartas antes mencionadas adquirió carácter público y pudo ser de conocimiento de todas las partes. Pero ello no resultó así por una actuación arbitraria o indebida de la Secretaría Técnica; por el contrario, ello fue así porque la Sala recién pudo notificar a la Secretaría Técnica de sus decisiones en esa fecha.

141. En consecuencia, considerando que la notificación de pruebas de cargo en la fecha en la que concluyó el período probatorio del presente caso no fue resultado de una actuación arbitraria o indebida de la Secretaría Técnica, esta Comisión considera pertinente desestimar los cuestionamientos acerca de este punto.

### **3.7.3 El volumen y detalle de los documentos materia de controversia y que fueron notificados a las partes**

142. Finalmente, Regapesa y los señores José Gallego y Celestino San Román expresaron que por el volumen de documentos remitidos no les era posible brindar sus descargos.

143. Como punto de partida, esta Comisión no considera que el mero número de documentos notificados pueda implicar una afectación al derecho de defensa de las partes. Así también opinó la Sala en el numeral 36 de la Resolución 0607-2017/SDC-INDECOPI al indicar -respecto de Regapesa- que:

*“(…) la sola cantidad de información -a su criterio considerable- que le fue enviada, no constituye un factor suficiente para arribar a la conclusión de que Solgas [se refiere a Regapesa] se encontraba inmersa en una situación de indefensión, pues el propósito de la remisión de la carta impugnada junto a la documentación que se adjuntó, fue más bien que la referida empresa conozca tal información y pueda formular (de considerarlo conveniente para su defensa) los argumentos que estime pertinentes en las ulteriores etapas del presente procedimiento”.*

Similar razonamiento fue expresado por la Sala en el numeral 35 de las Resoluciones 0608 y 0609-2017/SDC-INDECOPI.

144. Sin perjuicio de este criterio, esta Comisión consideró apropiado examinar cada uno de los documentos remitidos a Regapesa y a los señores José Gallego y Celestino San Román durante las etapas finales del período probatorio del presente procedimiento y, a partir de ello, dilucidar de qué forma se podría haber configurado una afectación a su derecho de defensa.
145. La revisión antes indicada permitió verificar que, desde el 22 de agosto de 2017 (fecha en la que se indicó a las partes que faltaba un (1) mes para la conclusión del período de prueba) hasta el 6 de octubre de 2017 (fecha en la que dicha etapa efectivamente culminó), la Secretaría Técnica remitió a las partes información del Expediente 011-2015/CLC hasta en cuatro (4) oportunidades.
146. La **primera remisión de documentos** ocurrió con las Cartas 641, 644 y 647-2017/ST-CLC-INDECOPI del 22 de agosto de 2017. Mediante estas comunicaciones, se le notificó a Regapesa ochenta y ocho (88) documentos; y a los señores José Gallego y Celestino San Román, ciento dos (102) documentos.

Sin embargo, de los ochenta y ocho (88) documentos remitidos a Regapesa:

- Cuarenta y ocho (48) correspondían a cartas, notificaciones y razones de Secretaría Técnica que contenían información de mero trámite (por ejemplo, traslado de copias a determinadas partes) o que no afectaban directamente los intereses de la empresa (por ejemplo, requerimientos de información a otros investigados).
- Diecinueve (19) eran escritos de las partes acerca de actuaciones de mero trámite (por ejemplo, reprogramaciones de entrevistas o apelaciones a resoluciones de esta Comisión) o que no afectaban directamente los intereses de la empresa (por ejemplo, respuestas a requerimientos de información)
- Diez (10) correspondían a resoluciones de esta Comisión que concedían apelaciones interpuestas por otras investigadas o se pronunciaban acerca de la confidencialidad de la información proporcionada en respuesta a los requerimientos de información de la Secretaría Técnica
- Finalmente, once (11) de estos documentos sí constituían información que podría haber sido materia de pronunciamiento por parte de Regapesa. Estos fueron los pronunciamientos referidos a información calificada como prueba de cargo y que han sido mencionados en los numerales 13 y 15 de la presente Resolución.

En cuanto a los ciento dos (102) documentos remitidos a los señores José Gallego y Celestino San Román:

- Cuarenta y ocho (48) correspondían a cartas, notificaciones y razones de Secretaría Técnica que contenían información de mero trámite (por ejemplo, traslado de copias a determinadas partes) o que no afectaban directamente sus intereses (por ejemplo, requerimientos de información a otros investigados).
- Treinta y tres (33) eran escritos de las partes acerca de actuaciones de mero trámite (por ejemplo, reprogramaciones de entrevistas o apelaciones a resoluciones de esta Comisión) o que no afectaban directamente sus intereses (por ejemplo, respuestas a requerimientos de información). De estos escritos, catorce (14) habían sido presentados por Regapesa, por lo que es razonable asumir que los señores José Gallego y Celestino San Román conocían su contenido de antemano, al ser ellos funcionarios de dicha empresa.
- Diez (10) correspondían a resoluciones de esta Comisión que concedían apelaciones interpuestas por otras investigadas o se pronunciaban acerca de la confidencialidad de la información proporcionada en respuesta a los requerimientos de información de la Secretaría Técnica.
- Finalmente, once (11) de estos documentos sí constituían información que podría haber sido materia de pronunciamiento por parte de tales señores. Estos fueron los pronunciamientos referidos a información calificada como prueba de cargo y que han sido mencionados en los numerales 13 y 15 de la presente Resolución.

Esta Comisión efectuará un análisis más detallado -líneas abajo- de la información calificada como prueba de cargo. Por el momento, cabe destacar que, de los ochenta y ocho (88) documentos notificados a Regapesa y de los ciento dos (102) entregados a los señores José Gallego y Celestino San Román, únicamente once

(11) constituían documentos cuya relevancia habría podido ser materia de discusión por las partes.

147. La **segunda remisión de documentos** ocurrió con las Cartas 709, 712 y 715-2017/ST-CLC-INDECOPI del 11 de setiembre de 2017. Mediante estas comunicaciones, se le notificó a Regapesa y a los señores José Gallego y Celestino San Román diecinueve (19) documentos. De estos:

- Once (11) eran cartas mediante las cuales la Secretaría Técnica anunció a todas las partes en el procedimiento que faltaba un (1) mes para que concluyera el período de prueba.
- Seis (6) eran notificaciones y razones de Secretaría Técnica.
- Dos (2) eran confidencialidades mediante las cuales la Comisión se pronunció sobre solicitudes de confidencialidad de Regapesa y del señor José Gallego.

Se aprecia así que, de los diecinueve (19) documentos notificados, diecisiete (17) constituían actuaciones de mero trámite y dos eran resoluciones que ya eran de conocimiento de Regapesa y de los señores José Gallego y Celestino San Román.

Por medio de estas comunicaciones también se notificó (i) una copia física del Informe 048-2017/ST-CLC-INDECOPI, y, (ii) una copia (en formato original) de los correos electrónicos que fueron materia de pronunciamiento en los Informes 047, 048 y 049-2017/ST-CLC-INDECOPI y cuya calificación como prueba de cargo fue confirmada mediante Resoluciones 042, 043 y 044-2017/CLC-INDECOPI, lo cual fue objetado por Regapesa y los señores José Gallego y Celestino San Román.

No obstante, esta Comisión ha verificado que la Secretaría Técnica realizó esta notificación debido a que mediante escritos del 5 y 6 de setiembre de 2017, Regapesa y los señores José Gallego y Celestino San Román habían cuestionado que no se les remitiera dichos documentos en una oportunidad anterior. En ese sentido, teniendo en cuenta que el acceso a esta información había sido solicitado expresamente por las partes, no resulta congruente que se califique su remisión por parte de la Secretaría Técnica como una acción arbitraria o indebida.

148. La **tercera remisión de documentos** ocurrió con las Cartas 737, 740 y 743-2017/ST-CLC-INDECOPI del 20 de setiembre de 2017. Mediante estas comunicaciones, se remitieron cinco (5) documentos a Regapesa, seis (6) al señor José Gallego y siete (7) al señor Celestino San Román. En general, puede apreciarse que estos documentos en su mayoría<sup>45</sup> eran escritos presentados por los tres investigados (los escritos del 5 y 6 de setiembre de 2017 mediante los que impugnaron el cierre de la etapa probatoria), así como por Zeta Gas y por Lima Gas.

Los tres investigados han cuestionado que, mediante estas comunicaciones la Secretaría Técnica les remitió determinados folios sin revelar su contenido. En efecto, estos folios estaban vinculados al escrito de Lima Gas, del 7 de setiembre de 2017, en el que presentó sus descargos a la Resolución de Inicio. Como parte de sus descargos, Lima Gas hizo referencia a anexos de su escrito (Anexos 3-A,

---

<sup>45</sup> También se incluyeron notificaciones de resoluciones de esta Comisión dirigidas a Regapesa y al señor Gallego, es decir, actuaciones que ya habían sido conocidas por los tres investigados.

3-U, 3-W, 3-X, 3-Y, 3-Z y 3-AA) que consideraba confidenciales y solicitó a esta Comisión confirmar dicha naturaleza.

Se entiende entonces que la Secretaría Técnica no remitió estos anexos con la finalidad de respetar la solicitud de confidencialidad presentada por Lima Gas, la cual finalmente fue declarada fundada por esta Comisión. Sin perjuicio de ello, se aprecia que esta empresa ofreció una descripción concisa del contenido de estos anexos en su propio escrito de descargos<sup>46</sup>, por lo que tanto Regapesa como los señores José Gallego y Celestino San Román sí pudieron conocer, al menos de forma indirecta, el contenido de dichos folios.

149. Finalmente, la **cuarta remisión de documentos** ocurrió con las Cartas 895, 898 y 901-2017/ST-CLC-INDECOPI del 6 de octubre de 2017. Mediante estas comunicaciones, además de los documentos listados en el numeral 137 de la presente sección, fueron remitidos treinta y seis (36) documentos a Regapesa y treinta y nueve (39) a los señores José Gallego y Celestino San Román.

Sin embargo, de los treinta y seis (36) documentos remitidos a Regapesa:

- Treinta (30) estaban referidos a cartas, notificaciones y razones de Secretaría Técnica que constituían, en su gran mayoría, actuaciones de mero trámite (notificaciones de resoluciones de esta Comisión y cartas sobre el fin del período de prueba).
- Tres (3) eran resoluciones de esta Comisión mediante las cuales se emitía pronunciamiento acerca de solicitudes de confidencialidad presentadas por Lima Gas y Zeta Gas y que no afectaban de manera directa los intereses de Regapesa.
- Dos (2) eran resoluciones de la Secretaría Técnica mediante las que se declaraba improcedentes las apelaciones al cierre de etapa probatoria interpuestas por los señores José Gallego y Celestino San Román.
- Uno (1) era un escrito de Lima Gas mediante el cual respondía a un requerimiento de la Secretaría Técnica (entregar en formato electrónico los correos electrónicos mostrados en su escrito de descargos).

En cuanto a los treinta y nueve (39) documentos remitidos a los señores José Gallego y Celestino San Román:

- Treinta y dos (32) estaban referidos a cartas, notificaciones y razones de Secretaría Técnica que constituían, en su gran mayoría, actuaciones de mero trámite (notificaciones de resoluciones de esta Comisión, cartas sobre el período de prueba).
- Cuatro (4) eran resoluciones de esta Comisión mediante las cuales se emitía pronunciamiento acerca de solicitudes de confidencialidad presentadas por Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas y que no afectaban de manera directa los intereses de los señores José Gallego y Celestino San Román.

---

<sup>46</sup> Estas descripciones fueron reseñadas en las siguientes partes del escrito de descargos de Lima Gas: (i) anexo 3-A: nota a pie de página 3 (página 24), (ii) anexo 3-U: nota a pie de página 27 (página 54), (iii) anexos 3-W y 3-X: notas a pie de página 29 y 30 (página 60), (iv) anexo 3-Y: nota a pie de página 31 (página 61), (v) anexo 3-Z: nota a pie de página 32 (página 62) y (vi) anexo 3-AA: nota a pie de página 33 (página 65).

- Dos (2) eran resoluciones de la Secretaría Técnica mediante las que se declaraba improcedentes las apelaciones al cierre de etapa probatoria a las que ya se ha hecho referencia.
- Uno (1) era un escrito de Lima Gas mediante el cual respondía a un requerimiento de la Secretaría Técnica (entregar en formato electrónico los correos electrónicos mostrados en su escrito de descargos).

Por tanto, los documentos notificados en esta oportunidad eran en su mayoría documentos sobre actuaciones de mero trámite o que no incidían directamente en los intereses de Regapesa ni de los señores José Gallego y Celestino San Román.

150. Luego de haber llevado a cabo la revisión detallada en los numerales 146 a 149 de la presente sección, esta Comisión puede concluir que, desde el 22 de agosto de 2017 hasta el 6 de octubre de 2017, se remitieron en total ciento cuarenta y ocho (148) documentos a Regapesa, ciento sesenta y seis (166) al señor José Gallego y ciento sesenta y siete (167) al señor Celestino San Román.

Ahora bien, a pesar de la cantidad de documentos enviados, cabe recordar -como ha sido mencionado previamente- que casi la totalidad de ellos ya habían sido incorporados al Expediente antes de su remisión, por lo que Regapesa y los señores José Gallego y Celestino pudieron haber tenido conocimiento de ellos -y pronunciarse sobre los mismos, de considerarlo pertinente- en ejercicio de su derecho de acceso al expediente.

Asimismo, como se desprende de esta revisión, los únicos documentos que habrían incidido en los intereses de los tres investigados fueron aquellos que declararon como pruebas de cargo determinados correos electrónicos y las series estadísticas de precios. Por ello, corresponde analizar en detalle si la calificación de prueba de cargo efectuado por medio de estos documentos afectó el derecho de defensa de las partes de algún modo y si estas pudieran ofrecer sus descargos respecto de dicha información.

151. En los Informes 047, 048, 049 y 056-2017/ST-CLC-INDECOPI (luego confirmados por las Resoluciones 042, 043, 044 y 051-2017/CLC-INDECOPI) la Secretaría Técnica calificó como pruebas de cargo cincuenta y seis (56) correos electrónicos de Lima Gas, Llama Gas, Regapesa y Zeta Gas<sup>47</sup>. No obstante, únicamente veintidós (22) fueron considerados por la Secretaría Técnica como relacionados directamente con los hechos investigados y descritos en la Resolución de Inicio<sup>48</sup>. El siguiente cuadro muestra cómo estos correos electrónicos fueron utilizados en el Informe Técnico:

---

<sup>47</sup> Específicamente, tres (3) correos electrónicos de Zeta Gas, ocho (8) correos electrónicos de Llama Gas, dieciocho (18) correos electrónicos de Regapesa y veintisiete (27) correos electrónicos de Lima Gas.

<sup>48</sup> Los treinta y cuatro (34) correos electrónicos restantes fueron considerados por la Secretaría Técnica como correos de "contexto".

<b>Empresa</b>	<b>Fecha del correo declarado como prueba de cargo</b>	<b>Numeración en el Informe Técnico</b>	<b>Episodio en el que fue utilizado como prueba de cargo</b>
LIMA GAS	24.10.2005	No utilizados en IT	No utilizados en IT
LIMA GAS	25.10.2005	No utilizados en IT	No utilizados en IT
LIMA GAS	20.12.2005	Correo 5	Episodio 2
LIMA GAS	26 y 28.12.2005	Correo 7	Episodio 2
LIMA GAS	28.12.2005	Correo 8	Episodio 2
LIMA GAS	02.01.2006	Correo 10	Episodio 2
LIMA GAS	9 y 10.01.2006	Correo 11	Episodio 2
LIMA GAS	17 y 20.02.2006	Correo 13	Episodio 3
REGAPESA	15, 19 y 20.09.2006	Correo 16	Tratativa Cajamarca
REGAPESA	03.04.2006	Correos 17 y 18	Tratativa Piura
REGAPESA	08.05.2006	Correo 19	Tratativa Piura
REGAPESA	12 y 18.09.2006	Correo 20 parte 1	Tratativa Piura
LIMA GAS	12, 18 y 20.09.2006	Correo 20 parte 1 Correo 20 parte 2	Tratativa Piura Tratativa Piura
LLAMA GAS	15.06.2010	Correo 39	Episodio 7
ZETA GAS	10.06.2011	Correo 44	Episodio 9
ZETA GAS	14-17.06.2011	Correo 47	Episodio 9
REGAPESA	9, 10 y 24.06.2011	Correos 49 y 50	Episodio 10
REGAPESA	14.06.2011	Correo 51	Episodio 10
REGAPESA	17.06.2011	Correo 52	Episodio 10
REGAPESA	21.06.2011	Correo 53	Episodio 10
REGAPESA	21.06.2011	Correo 54	Episodio 10
REGAPESA	15.07.2010	numeral 625 del IT	Utilizado como respuesta a alegatos del señor Celestino San Román

152. El cuadro mostrado revela dos detalles importantes:

- El primero es que, de los veintidós (22) correos electrónicos calificados como prueba de cargo en la etapa probatoria y vinculados directamente a los hechos investigados, diez (10) pertenecían a Regapesa. Ello implica que tanto la empresa como sus directivos estuvieron siempre en la posibilidad de pronunciarse acerca de ellos, indistintamente del momento en el que la Secretaría Técnica haya podido notificarlos.
- Aun sin tomar en cuenta este último detalle, cabe tener presente que solo diez (10) de aquellos veintidós (22) correos electrónicos sirvieron para que la Secretaría Técnica encontrara responsabilidad en Regapesa y los señores José Gallego y Celestino San Román por su participación en conductas anticompetitivas. De los otros doce (12) correos:

- Dos (2) no fueron considerados en el Informe Técnico.
- Cinco (5) están vinculados a un episodio que la propia Secretaría Técnica consideró como prescrito.
- Cinco (5) están vinculados con hechos en los que la Secretaría Técnica no identificó mayor documentación que refiera o evidencie incrementos de precio coordinados entre competidores y que denominó “tratativas”.

153. Finalmente, esta Comisión ha advertido que los diez (10) correos electrónicos con los que la Secretaría Técnica fundamentó algunas de sus conclusiones en el Informe Técnico han sido objeto de pronunciamiento por parte de Regapesa y los señores José Gallego y Celestino San Román. Efectivamente, tanto en sus alegatos al Informe Técnico como en la audiencia de Informe Oral y en sus alegatos finales los investigados han controvertido la interpretación que debe darse a estos correos electrónicos, especialmente, aquellos correos electrónicos vinculados al décimo episodio. Por ende, sería incorrecto considerar que las partes no pudieron ejercer su derecho de defensa respecto de estos correos electrónicos.

A una similar conclusión puede arribarse respecto de la información sobre series estadísticas de precios calificadas como pruebas de cargo mediante Resoluciones 060, 061, 062-2017/ST-CLC-INDECOPI. Esta Comisión considera que los investigados, con especial énfasis en Regapesa, han podido utilizar esta información para elaborar sus alegatos al Informe Técnico. Incluso, la empresa pudo identificar presuntos errores cometidos por la Secretaría Técnica al momento de calcular la multa con base en esta información.

154. Por todo lo expuesto en esta sección, esta Comisión considera que corresponde desestimar los cuestionamientos sobre una presunta afectación al derecho de defensa de Regapesa y de los señores José Gallego y Celestino San Román al haberseles notificado diversos documentos antes del fin de período de prueba.

## IV. MARCO CONCEPTUAL

### 4.1 Prácticas colusorias horizontales: acuerdos y prácticas concertadas

155. Las prácticas colusorias horizontales se encuentran tipificadas como conductas anticompetitivas en los artículos 1 y 11 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas<sup>49</sup>.

<sup>49</sup> **Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, aprobada mediante Decreto Legislativo 1034 y modificada mediante Decreto Legislativo 1205**

**Artículo 1.- Finalidad de la presente Ley.-**

La presente Ley prohíbe y sanciona las conductas anticompetitivas con la finalidad de promover la eficiencia económica en los mercados para el bienestar de los consumidores.

**Artículo 11.- Prácticas colusorias horizontales.-**

11.1. Se entiende por prácticas colusorias horizontales los acuerdos, decisiones, recomendaciones o prácticas concertadas realizadas por agentes económicos competidores entre sí que tengan por objeto o efecto restringir, impedir o falsear la libre competencia, tales como:

(a) La fijación concertada, de forma directa o indirecta, de precios o de otras condiciones comerciales o de servicio;

(...)

11.2. Constituyen prohibiciones absolutas las prácticas colusorias horizontales inter marca que no sean complementarias o accesorias a otros acuerdos lícitos y que tengan por objeto:

156. Este tipo de prácticas son aquellas realizadas entre agentes económicos que participan en el mismo nivel de una cadena de producción, distribución o comercialización y que normalmente compiten entre sí respecto de precios, producción, mercados y clientes<sup>50</sup>, con el objeto de eliminar, restringir o limitar la competencia en detrimento de los consumidores, de otros competidores, de los clientes o de los proveedores.
157. Como resultado de ello, podría producirse un incremento de precios o una reducción de la producción, de manera artificial, al margen de los mecanismos del mercado. Estos acuerdos se consideran socialmente perjudiciales porque, normalmente, tienen como consecuencia una limitación de las opciones del consumidor, una asignación ineficiente de recursos, o incluso una combinación de ambas. Por tal motivo, la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas considera estas conductas como ilícitas.
158. En toda práctica colusoria horizontal existe un elemento esencial, a saber, una conducta coordinada con el objeto o efecto de eliminar, restringir o limitar la competencia. Sin embargo, la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas hace referencia a diversas formas de materializar estas conductas, entre las que se aprecian los acuerdos y las prácticas concertadas.
159. Se entiende por acuerdo que restringe la competencia, todo concierto de voluntades mediante el cual varios agentes económicos independientes se comprometen a realizar una conducta que tiene por objeto o efecto restringir la competencia.
160. Por otra parte, en diversa literatura legal y económica y decisiones de agencias de competencia en el mundo, se ha utilizado el término “prácticas concertadas” para designar a un tipo especial de acuerdo: aquellos que no pueden demostrarse a través de pruebas directas, pero que, a partir del uso de indicios y presunciones, pueden inferirse como única explicación razonable.
161. Así, por ejemplo, el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas<sup>51</sup> definió a las prácticas concertadas como:

*“[U]na forma de coordinación entre agentes económicos en el cual, sin que un acuerdo formal haya sido necesariamente concluido entre ellos, existe un nivel de*

- 
- a) Fijar precios u otras condiciones comerciales o de servicio;  
b) Limitar la producción o las ventas, en particular por medio de cuotas;  
c) El reparto de clientes, proveedores o zonas geográficas; o,  
d) Establecer posturas o abstenciones en licitaciones, concursos u otra forma de contratación o adquisición pública prevista en la legislación pertinente, así como en subastas públicas y remates.  
11.3. Las prácticas colusorias horizontales distintas a las señaladas en el numeral 11.2 precedente constituyen prohibiciones relativas.

<sup>50</sup> A diferencia de las prácticas colusorias verticales, realizadas por agentes que operan en planos distintos de la cadena de producción, distribución o comercialización.

<sup>51</sup> Denominado desde el 2009 como “Tribunal de Justicia de la Unión Europea”, a raíz de la reforma introducida por el Tratado de Lisboa (que modificó varios aspectos del Tratado de la Unión Europea y del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea) del 2007.

*cooperación práctica entre ellos que sustituye conscientemente los riesgos inherentes al proceso competitivo*<sup>52</sup>.

162. En este tipo de conductas, el uso de indicios y presunciones resulta relevante para demostrar la existencia de una “voluntad común” entre competidores destinada a restringir o afectar el proceso competitivo; dada la ausencia de una prueba directa.
163. De otro lado, el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas también ha establecido que no es necesario caracterizar a las conductas investigadas en todos los casos, como acuerdos o prácticas concertadas<sup>53</sup>, debido a que ambos conceptos “*recogen formas de colusión que tienen la misma naturaleza y solo pueden distinguirse entre sí por su intensidad y por las formas en que estos se manifiestan en la realidad*”.

## **4.2 La fijación concertada de precios: cárteles**

164. El artículo 11.1. inciso a) de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas señala que, sea directa o indirecta, toda fijación concertada de precios realizada por dos o más competidores constituye una práctica colusoria horizontal:

*11.1. Se entiende por prácticas colusorias horizontales los acuerdos, decisiones, recomendaciones o prácticas concertadas realizadas por agentes económicos competidores entre sí que tengan por objeto o efecto restringir, impedir o falsear la libre competencia, tales como:*

*(a) La fijación concertada, de forma directa o indirecta, de precios o de otras condiciones comerciales o de servicio.*

165. Al respecto, es importante precisar que no resulta necesario formular distinción entre hipótesis de fijación “directa” e “indirecta” de precios. Como ha señalado esta Comisión en anteriores oportunidades, la mención en el artículo 11.1 tiene por único objetivo que los administrados reconozcan que la fijación de precios resulta sancionable independientemente del mecanismo utilizado, en la medida que una restricción en una variable competitiva esencial como el precio puede ser alcanzada por diversas vías, igualmente reprochables<sup>54</sup>.
166. En ese sentido, conforme al artículo 11.2 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas corresponderá sancionar como prohibiciones absolutas aquellos acuerdos entre competidores independientes que restrinjan la competencia en

---

<sup>52</sup> Traducción libre de: “(...) a form of co-ordination between undertakings which, without having reached the stage where an agreement properly so called has been concluded, knowingly substitutes practical co-operation between them for the risks of competition”. En: Caso 48/69, *ICI v Commission* (también conocido como “*Dyestuffs*”) [1972] ECR 619, párrafo 64.

<sup>53</sup> Ver: Casos acumulados T-305/94 y otros, *NV Limburgse Vinyl Maatschappij v Commission* [1999], párrafos 695 a 699; Caso C-49/92 P, *Commission v Anic Participazioni SpA* [1999], párrafos 132 y 133, Caso C-74/04 P, *Commission v Volkswagen AG* [2006], párrafo 37 y Caso C-08/08, *T-Mobile Netherlands y otros* [2009], párrafo 23.

<sup>54</sup> Ver Resolución 019-2016/CLC-INDECOPI del 10 de febrero de 2016, sobre una práctica colusoria horizontal en la modalidad de acuerdo de fijación de precios en el mercado de servicios de hemodiálisis.

precios (u otras condiciones comerciales o de servicio) bajo cualquier esquema o mecanismo concertado<sup>55</sup>.

De hecho, es posible que, para limitar su detección, los cárteles adopten formas de determinar los precios distintas al incremento coordinado del precio final a sus clientes. Así, el Departamento de Justicia de los Estados Unidos reconoce como esquemas comunes de fijación de precios, entre otros<sup>56</sup>:

- La fijación o adhesión a un descuento coordinado.
- El acuerdo para mantener los precios vigentes.
- Las coordinaciones para eliminar o reducir descuentos.
- La adopción coordinada de una fórmula para determinar los precios.
- La coordinación sobre diferenciales de precios entre productos de distinto tipo o tamaño o en cantidades distintas.

167. Bajo este contexto, la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas sanciona toda forma de concertación de precios, lo cual involucra tanto la determinación coordinada y expresa de un precio, como todas aquellas otras formas de concertación que influyen o puedan influir de manera decisiva sobre el precio al que los bienes o servicios son ofrecidos en el mercado. Lo esencial en el análisis de la conducta investigada consistirá en determinar si existió o no independencia en la formación y determinación de precios por parte de los agentes investigados.

#### **4.3 Medios probatorios en el marco de procedimientos administrativos de investigación y sanción de conductas anticompetitivas**

168. Como en todo procedimiento administrativo sancionador, las partes cuentan con el derecho a la presunción de inocencia o presunción de licitud<sup>57</sup>; por el cual se presume que los administrados han actuado conforme al ordenamiento jurídico, a menos que se pruebe lo contrario. La carga de la prueba de los hechos ilícitos recae en la administración y no en los imputados<sup>58</sup>.

---

<sup>55</sup> Así, por ejemplo, la Comisión ha sancionado acuerdos que restringen la competencia bajo la hipótesis de fijación de precios mínimos (véase la Resolución 009-2008/CLC, sobre concertación de primas y deducibles mínimos del SOAT, confirmada mediante Resolución 0857-2014/SDC-INDECOP) y acuerdos sobre valores referenciales en el marco de concursos públicos (Resolución 019-2016/CLC-INDECOP).

<sup>56</sup> United States Department of Justice (25 de junio de 2015) "*Price Fixing, Bid Rigging, and Market Allocation Schemes: What They Are and What to Look For*". Ver: (consultada el 13 de diciembre de 2017).

<sup>57</sup> Derecho fundamental previsto en el artículo 2, numeral 24, literal e) de la Constitución Política del Perú. Asimismo, el artículo 246 de la LPAG recoge, entre otros, el Principio de Presunción de Licitud, a manera de manifestación en sede administrativa del derecho a la presunción de inocencia, a partir del cual se deriva que es deber de las entidades públicas presumir que los administrados han actuado conforme a los deberes legales previstos en el ordenamiento, a menos que cuenten con evidencia que compruebe lo contrario.

<sup>58</sup> Sobre el particular, véase la Sentencia del Tribunal Constitucional recaída en el Expediente 01768-2009-PA/TC del 2 de junio de 2010. "5. Se ha señalado en anterior oportunidad (cf. STC 0618-2005-PHC/TC, fundamentos 21 y 22) que el derecho fundamental a la presunción de inocencia, en tanto que presunción *iuris tantum*, implica que "(...) a todo procesado se le considera inocente mientras no se pruebe su culpabilidad: vale decir, hasta que no se exhiba prueba en contrario. Rige desde el momento en que se imputa a alguien la comisión de un delito, quedando el acusado en condición de sospechoso durante toda la tramitación del proceso, hasta que se expida la sentencia definitiva". De igual forma, se ha dicho (vid. STC 2915-2004-PHC/TC, fundamento 12) que "la presunción de inocencia se mantiene 'viva' en el proceso penal siempre que no exista una sentencia judicial que, como corolario del cauce investigatorio llevado a cabo con las garantías inherentes al debido proceso, logre desvirtuarla (...)". 6. En cuanto a su contenido, se ha considerado que el derecho a la presunción de inocencia (cf. STC 0618-2005-PHC/TC, fundamento 22) comprende: "(...) el principio de libre valoración de la prueba en

169. Al respecto, el artículo 166 del Texto Único Ordenado de la Ley del Procedimiento Administrativo General establece que los hechos invocados o que fueren conducentes para decidir el resultado de un procedimiento podrán ser objeto de todos los medios de prueba necesarios, salvo aquellos prohibidos por disposición expresa<sup>59</sup>. De la misma forma, el artículo 28 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas reconoce a la Secretaría Técnica la utilización de distintos medios probatorios para probar la existencia de conductas anticompetitivas, tales como documentos, declaraciones de parte, testimonios, inspecciones y pericias, permitiendo además el uso de cualquier otro medio probatorio que a su criterio sea necesario para el esclarecimiento de los hechos investigados. Esto se condice con el principio de verdad material que rige el comportamiento de las autoridades en los procedimientos administrativos<sup>60</sup>, por el cual, la autoridad, en su búsqueda por la verdad de los hechos, puede adoptar todas las medidas probatorias autorizadas por ley.

170. El derecho a la presunción de inocencia, sin embargo, no debe ser entendido como una barrera infranqueable que reste todo tipo de efectividad al ordenamiento de libre competencia y a la posibilidad de la autoridad de velar por un mercado competitivo. En tal sentido, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, en el Asunto C-74/14, hace referencia al denominado “principio de efectividad”<sup>61</sup>:

*“El principio de efectividad exige no obstante que las normas nacionales que regulen la valoración de las pruebas y el nivel de prueba requerido no deben hacer prácticamente imposible o excesivamente difícil la aplicación de las normas de competencia de la Unión y, en particular, no deben menoscabar la aplicación efectiva de los artículos 101 TFUE y 102 TFUE (...)”.*

171. Por ello, es importante definir cómo debe valorar las pruebas una autoridad al momento del juzgamiento de casos de colusión. En primer término, debe reconocerse que las infracciones a las normas de libre competencia constituyen ilícitos de índole administrativo y, en esa línea, no resulta necesario aplicar el mismo estándar de prueba de los procedimientos penales; considerablemente

---

*el proceso penal que corresponde actuar a los Jueces y Tribunales; que la sentencia condenatoria se fundamente en auténticos hechos de prueba, y que la actividad probatoria sea suficiente para generar en el Tribunal la evidencia de la existencia no sólo del hecho punible, sino también la responsabilidad penal que en él tuvo el acusado y así desvirtuar la presunción”.*

<sup>59</sup> **Texto Único Ordenado de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. Aprobado mediante Decreto Supremo Nº 006-2017-JUS**

Artículo 175.- Los hechos invocados o que fueren conducentes para decidir un procedimiento podrán ser objeto de todos los medios de prueba necesarios, salvo aquellos prohibidos por disposición expresa. (...)

<sup>60</sup> **Texto Único Ordenado de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. Aprobado mediante Decreto Supremo Nº 006-2017-JUS**

**Título Preliminar**

**Artículo IV. Principios del procedimiento administrativo**

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

(...)

1.11. Principio de verdad material.- En el procedimiento, la autoridad administrativa competente deberá verificar plenamente los hechos que sirven de motivo a sus decisiones, para lo cual deberá adoptar todas las medidas probatorias necesarias autorizadas por la ley, aun cuando no hayan sido propuestas por los administrados o hayan acordado eximirse de ellas. (...)

<sup>61</sup> Pronunciamiento de fecha 21 de enero de 2016, resultado de una petición de decisión prejudicial que tiene por objeto la interpretación del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.

elevado en razón de la gravedad de las sanciones a aplicar<sup>62</sup>. Incluso, no debe perderse de vista que cada infracción administrativa supone un estándar probatorio particular en función a la naturaleza de cada una de estas infracciones<sup>63</sup>.

172. En segundo término, las infracciones en materia de libre competencia, en particular aquellas relativas a cárteles, se caracterizan por su secretismo, clandestinidad y la eliminación o a veces inexistencia de evidencia, lo cual determina la complejidad y particularidad de la probanza de este tipo de infracciones<sup>64</sup>. En efecto, en los casos de colusión, la autoridad de competencia se encuentra en la necesidad de acreditar la ocurrencia de actos que suelen ser formados y conducidos en secreto por sus participantes, toda vez que, al ser conscientes de la ilegalidad de estos y de la oposición que generaría en sus clientes su conocimiento, las empresas involucradas suelen desenvolverse de tal manera que dificultan la detección de la conducta investigada, reduciendo la cantidad de documentación que puede ser recabada por la autoridad. Es así que la mayoría de estrategias anticompetitivas y coordinaciones no son realizadas o plasmadas en medios escritos, o en general registradas, evitando con ello la generación de documentos inculpatorios, de ahí el carácter fragmentario de la información que suele recabarse sobre este tipo de prácticas.

173. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) reconoce esta situación al señalar que: *“los cárteles plantean un problema especial a las autoridades de competencia, ya que ellos operan en secreto y sus miembros*

---

<sup>62</sup> Sobre ello, véase: OECD. *Prosecuting cartels without direct evidence*. Executive summary by the Secretariat. 2006. página 10. *“En la mayoría de los países, los cárteles (y otras violaciones de la ley de competencia) son procesados administrativamente. Las principales sanciones administrativas que se aplican a esta conducta son multas, por lo general solo se evalúan contra organizaciones, pero a veces contra personas físicas, y se disponen órdenes de reparación. En una minoría de países, pero en crecimiento, los cárteles son enjuiciados penalmente. En la mayoría de los casos, la carga de la prueba que enfrenta la agencia de competencia es más alta en un caso criminal. El resultado es que generalmente es más importante que se genere evidencia directa del acuerdo en estos casos. Los Estados Unidos han utilizado durante mucho tiempo el proceso penal en los casos de cártel enjuiciados por el gobierno, y prácticamente todos sus casos se basan en pruebas directas. Aun así, la evidencia circunstancial es admisible y útil en ese país y en cualquier otro lugar”*.

Traducción libre de: *“In most countries, cartels (and other violations of the competition law) are prosecuted administratively. The principle administrative sanctions applied to this conduct are fines, usually only assessed against organisations but sometimes against natural persons, and remedial orders. In a minority of countries, but a growing one, cartels are prosecuted criminally. In most instances the burden of proof facing the competition agency is higher in a criminal case. The result is that it is usually more important that direct evidence of agreement be generated in these cases. The United States has long used the criminal process in the cartel cases prosecuted by the government, and virtually all of its cases are built on direct evidence. Still, circumstantial evidence is admissible, and useful, in that country and elsewhere.”*.

<sup>63</sup> *“Por ello, el valor o el sentido de la prueba en el procedimiento administrativo puede variar según el procedimiento de que se trate, debiendo tener presentes algunas singularidades en el caso de procedimientos sancionadores o, incluso, en los que se ejerza la potestad disciplinaria frente a los funcionarios (...)”*. OCHOA MONZÓ, Josep. *“Notas sobre la prueba en el Procedimiento Administrativo Español y su reflejo en el Derecho Peruano”*. En: *Revista de Derecho Administrativo*, Número 1, año I, marzo 2006. página 113.

<sup>64</sup> Sobre el particular, el Tribunal General de la Unión Europea ha señalado lo siguiente: *“En cuanto a la suficiencia de estas pruebas para demostrar la infracción imputada a la demandante [cártel], con su duración, **procede recordar que es habitual que las actividades que comportan las prácticas y acuerdos contrarios a la competencia se desarrollen clandestinamente, que las reuniones se celebren en secreto, a menudo en un Estado tercero, y que la documentación al respecto se reduzca al mínimo.** [Énfasis agregado]. Sentencia de fecha 27 de junio de 2012, Asunto T-439/07.*

usualmente no cooperan en las investigaciones que sobre sus acciones llevan a cabo las autoridades”<sup>65</sup>.

174. Asimismo, se considera que la principal dificultad de la probanza de un cártel es el monopolio de la evidencia por parte de los infractores: “(...) es la inaccessibilidad de las pruebas incriminatorias lo que caracteriza a un cártel. El carácter clandestino de los cárteles otorga a los participantes en el cártel un monopolio (frente a las agencias de competencia) con respecto a la posesión de tal evidencia. Además de esto, especialmente en vista de los crecientes avances tecnológicos hoy en día, la detección/obtención de pruebas se ha dificultado, mientras que los cartelistas conservan el control total sobre su existencia y su eliminación. Además, independientemente de su carácter clandestino, los cárteles son difíciles de probar debido a sus características variables y mutantes. Los cárteles pueden ser evidentemente complejos en el sentido de que la duración e intensidad de la participación y la conducta anticompetitiva en el mercado de cada empresa individual pueden variar y adoptar diferentes formas. Estas características específicas imponen un umbral casi insoportable para que las autoridades de competencia prueben en detalle una infracción y puedan imponer una sanción apropiada que refleje la participación real de los cartelistas”<sup>66</sup>.
175. De igual modo, a nivel jurisprudencial, el Tribunal General de la Unión Europea ha señalado que “En cuanto a la suficiencia de estas pruebas para demostrar la infracción imputada a la demandante [cártel], con su duración, **procede recordar que es habitual que las actividades que comportan las prácticas y acuerdos contrarios a la competencia se desarrollen clandestinamente, que las reuniones se celebren en secreto, a menudo en un Estado tercero, y que la documentación al respecto se reduzca al mínimo**”<sup>67</sup>. [Énfasis agregado]

---

<sup>65</sup> Traducción libre de: “Cartels pose a special problem for enforcers because they operate in secret, and their members usually do not co-operate with investigations of their conduct”. En: OCDE, *Prosecuting Cartels without Direct Evidence*, setiembre de 2006, p. 18. Disponible en: <http://www.oecd.org/daf/competition/prosecutionandlawenforcement/37391162.pdf>. (consultada el 13 de diciembre de 2017).

<sup>66</sup> Traducción libre de: “Rather, it is the inaccessibility of incriminating evidence that characterises a cartel. The clandestine character of cartels grants cartel participants a monopoly (over competition enforcers) regarding the possession of such evidence. On top of this, especially in view of today’s increasing technological advancements, evidence detection is hardened and cartelists remain in full control over its existence and its elimination. Moreover, irrespective of their clandestine character, cartels are difficult to prove due to their varying and mutating characteristics. Cartels can be evidentially complex in the sense that the duration and intensity of participation and the subsequent anti-competitive conduct on the market of each individual undertaking may vary and take different forms. These specificities impose a near unbearable threshold for competition authorities to prove in detail an infringement, let aside to impose an appropriate sanction reflecting the cartelists’ real participation”. SCORDAMAGLIA, Andreas. “Cartel Proof, Imputation and Sanctioning in European Competition Law: Reconciling effective enforcement and adequate protection of procedural guarantees”. En: *The Competition Law Review*. Volumen 7, número 1. diciembre 2010. página 7.

<sup>67</sup> Sentencia de fecha 27 de junio de 2012, Asunto T-439/07. Véase también: Resolución de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) recaída en el Expediente S/0471/13, Concesionarios Audi/Seat/VW de fecha 28 de mayo de 2015. “Tal como señala la DC, al ser notorias tanto la prohibición de participar en acuerdos y prácticas contrarios a la competencia como las sanciones a las que se pueden exponer los infractores, **es habitual que las actividades propias de tales prácticas y acuerdos se desarrollen con el mayor secreto posible y que la documentación al respecto se reduzca al mínimo**. En este caso, de hecho, consta acreditada la mención a la conveniencia de revisar las incidencias y los informes de seguimiento en las propias reuniones del cártel, evitando su remisión vía correo electrónico. En ese mismo sentido se ha manifestado la jurisprudencia comunitaria en relación a la aplicación del artículo 101 del TFUE y la Autoridad comunitaria de Competencia”.

176. Tal como se puede apreciar, de manera general la realización de este tipo de conductas está caracterizada por un secretismo y clandestinidad que determinan la reducción de la evidencia al mínimo o su eliminación, por lo que esta tendrá un carácter fragmentario y disperso, haciéndose más de una vez necesario su reconstrucción a través de deducciones<sup>68</sup>. Esta caracterización determina el estándar probatorio necesario para dar por acreditado este tipo de conductas, a fin de buscar un adecuado balance entre el derecho a la presunción de inocencia, la libre competencia y el principio de efectividad que debe regir el actuar de la agencia de competencia.
177. Por otro lado, también se deberá tomar en cuenta las diferentes características que pueden presentar los cárteles, lo que genera que en cada caso particular se pueda observar una dinámica singular. En tal sentido, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha señalado que tanto el objeto de la concertación y las circunstancias del mercado determinarán la dinámica del cártel:

*“Como con razón han señalado el Gobierno neerlandés y la Abogado General en los puntos 104 y 105 de sus conclusiones, **depende del objeto de la concertación y de las correspondientes circunstancias del mercado cuántas veces, con qué frecuencia y en qué forma tienen que entrar en contacto los competidores para llegar a una concertación de su comportamiento en el mercado.** En efecto, si los operadores que participan en la concertación crean un cartel con un sistema complejo y sofisticado para una concertación en relación con un gran número de aspectos de su comportamiento en el mercado, puede ser necesaria la toma de contacto regular a lo largo de un período dilatado. Por el contrario, si, como ocurre en el litigio principal, un acuerdo puntual relativo a una concertación del comportamiento en el mercado tiene por objeto un único parámetro de la competencia, una única toma de contacto entre los competidores ya puede formar la base suficiente para alcanzar el objetivo contrario a la competencia que pretenden las empresas”<sup>69</sup>.*

[Énfasis agregado]

178. Estas especiales circunstancias son las que justifican la realización de una evaluación conjunta de la evidencia recabada, a fin de poder alcanzar una conclusión sobre los hechos ocurridos y determinar la existencia de una infracción en esta materia. Solo una evaluación del material probatorio “en conjunto”, junto a una labor deductiva de la evidencia recabada, permitirán alcanzar una decisión balanceada y razonable, que respete el derecho a la presunción de inocencia sin restar efectividad a las políticas de competencia. En tal sentido, encontramos reiterados pronunciamientos del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, entre ellos, el recaído en los Asuntos Acumulados C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P y C-219/00 P:

<sup>68</sup> “Aunque la Comisión descubra documentos que acrediten explícitamente un contacto ilícito entre los operadores, como las actas de una reunión, **dichos documentos solo tendrán normalmente carácter fragmentario y disperso, de modo que con frecuencia resulta necesario reconstruir algunos detalles por deducción**”<sup>68</sup> [Énfasis agregado]. Sentencia del Tribunal General de 27 de junio de 2012, en el asunto T-439/07, párrafo 134. También véanse los siguientes pronunciamientos del Tribunal de Justicia de la Unión Europea: (i) Sentencia del 17 de mayo de 2013, asuntos acumulados T-147/09 y T-148/09, *Trelleborg Industrie v Commission* párrafo 52; y, (ii) Sentencia del 7 de enero de 2004, asuntos acumulados C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P y C-219/00 P, *Alborg Portland y otros /Comisión*, párrafo 56.

<sup>69</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 4 de junio de 2009, en el asunto C-8/08, *T-Mobile*, párrafo 60.

*“En la mayoría de los casos, la existencia de una práctica o de un acuerdo contrario a la competencia se infiere de ciertas coincidencias y de indicios que, considerados en su conjunto, pueden constituir, a falta de otra explicación coherente, la prueba de una infracción de las normas sobre competencia”<sup>70</sup>.*

[Énfasis agregado]

179. Al respecto, la Corte Suprema de los Estados Unidos ha indicado que, para acreditar una conspiración, los elementos de prueba analizados deben dirigirse razonablemente a probar que las partes tienen un *“compromiso consciente con un esquema común diseñado para conseguir un objetivo ilícito”*; para lo cual la autoridad deberá acreditar que existe evidencia directa o indirecta *“que tienda a excluir la posibilidad de que las partes hayan actuado cada una de manera independiente”<sup>71</sup>.*

180. Asimismo, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia de España, precisó que<sup>72</sup>:

*“[L]as empresas son plenamente conscientes de la ilegalidad de los acuerdos de cártel, y es frecuente que no dejen rastro documental directo de su existencia, composición, naturaleza, contenido y duración, de ahí la necesidad de acudir a menudo, en este ámbito de la defensa de la competencia, a la valoración global de la prueba obtenida (...)”.*

181. De la misma forma, la Corte Suprema chilena en el caso “Farmacias” determinó lo siguiente en relación a la valoración conjunta:

*“La sana crítica está referida a la valoración y ponderación de la prueba, esto es, la actividad encaminada a determinar primero los aspectos que inciden en la decisión de considerar aisladamente los medios probatorios, para precisar su eficacia, pertinencia, fuerza, vinculación con el juicio y cuanto pueda producir fe en el juzgador respecto de su validez y su contribución al establecimiento de la verdad de los hechos controvertidos, esto es el mérito que puede incidir en la convicción del sentenciador. Luego, en una valoración conjunta de los medios probatorios así*

---

<sup>70</sup> Pronunciamiento de fecha de fecha 7 de enero de 2004, párrafo 57. También véanse los siguientes pronunciamientos: Sentencia del Tribunal General de 27 de junio de 2012, Asunto T-439/07, párrafos 42 y 134; Sentencias del Tribunal de Justicia de 21 de enero de 2016 asunto C-74/14, párrafo 36, y de 17 de setiembre de 2015, asunto C- 634/13 P, Total Marketing Services S.A. párrafo 26.

<sup>71</sup> Traducción libre de: “[In order to infer a concerted action] there must be evidence that tends to exclude the possibility that the [parties] were acting independently, [i.e.] the antitrust plaintiff should present direct or circumstantial evidence that reasonably tends to prove that the manufacturer and others had a conscious commitment to a common scheme designed to achieve an unlawful objective”. En: *Monsanto Co. v. Spray-Rite Svc. Corp.*, 465 U.S. 752, 764 (1984), Sentencia de la Corte Suprema de los Estados Unidos del 20 de marzo de 1984. También véase: *Edward Sweeney Sons Inc v. Texaco Inc.*, 637 F.2d 105 (1980).

Cabe observar que, si bien en el referido caso se analizaba la participación de un proveedor en un esquema de concertación de precios aguas abajo (o fijación de precios de reventa), el estándar en *Monsanto* constituye la referencia para determinar la existencia de una “acción concertada”. Así, por ejemplo, OECD (2006), *Prosecuting Cartels without Direct Evidence*, Policy Roundtables, página 174. Disponible en: <https://www.oecd.org/daf/competition/prosecutionandlawenforcement/37391162.pdf>. (consultada el 13 de diciembre de 2017).

<sup>72</sup> Resolución de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia de 10 de noviembre de 2011 en el Expediente S/0241/10, Navieras Ceuta- 2.

*determinados, extraer las conclusiones pertinentes en cuanto a los hechos y fijar la forma en que ellos sucedieron*<sup>73</sup>.

[Énfasis agregado]

182. Ahora bien, el tipo de prueba a disposición de la autoridad para el juzgamiento de casos de colusión puede ser directa o circunstancial (indirecta). Dada la clandestinidad de los cárteles, la prueba circunstancial muy probablemente será más abundante que la prueba directa de la ejecución de un acuerdo o práctica anticompetitiva, por lo que la importancia de la primera resulta incuestionable; mientras que la exigencia de la segunda difícilmente atendible. Sobre el particular, cabe traer a colación lo indicado por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia de España:

*“Resulta oportuno asimismo citar aquí la doctrina comunitaria sobre prueba para acreditación de los cárteles, que tiene reciente reflejo en la sentencia del TGUE de fecha 12 de diciembre de 2014 asunto T-562/08): “Al ser notorias tanto la prohibición de participar en acuerdos y prácticas contrarios a la competencia como las sanciones a las que se pueden exponer los infractores, es habitual que las actividades que comportan tales prácticas y acuerdos se desarrollen clandestinamente, que las reuniones se celebren en secreto, y que la documentación al respecto se reduzca al mínimo. **Por consiguiente, no puede exigirse a la Comisión que aporte documentos que acrediten expresamente una toma de contacto entre los operadores afectados. Aunque la Comisión descubre tales documentos, normalmente éstos sólo tendrán carácter fragmentario y disperso, de modo que con frecuencia resulta necesario reconstruir algunos detalles por deducción** (...)”<sup>74</sup>. [Énfasis agregado]*

183. El empleo de la prueba circunstancial supone un mayor trabajo de reconstrucción y deducción por parte de la autoridad de competencia, siendo esto preferible a sugerir su no valoración en detrimento de la protección del proceso competitivo. Cabe aclarar, sin embargo, que ello en modo alguno supone descartar que la autoridad no debe realizar una evaluación razonada de este tipo de prueba.
184. Por otro lado, cabe indicar, que tanto la doctrina como jurisprudencia comparada han establecido parámetros que contribuirán a la valoración de los diversos medios probatorios recabados para juzgar casos de colusión, a fin de evaluar tanto la existencia del cártel como sus participantes.
185. Así, el Tribunal General de la Unión Europea ha señalado en el Asunto T-439/07<sup>75</sup>, en cuanto a los criterios a tomar en cuenta al momento de analizar la credibilidad de la prueba, es decir, su valor probatorio:

*“En cuanto al valor probatorio que debe reconocerse a los diferentes medios de prueba, hay que destacar que el único criterio pertinente para apreciar las pruebas*

---

<sup>73</sup> Ver el considerando duodécimo del fallo emitido por la Corte Suprema de Chile el 7 de setiembre de 2012, mediante el cual confirmó la Sentencia 119/2012, emitida por el Tribunal de Defensa de la Competencia de Chile el 31 de enero del 2012.

<sup>74</sup> Resolución de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) recaída en el Expediente S/0471/13, Concesionarios Audi/Seat/VW de fecha 28 de mayo de 2015.

<sup>75</sup> Sentencia del Tribunal General de la Unión Europea de fecha 27 de junio de 2012.

aportadas reside en su credibilidad (véanse las sentencias del Tribunal de 8 de julio de 2004, Mannesmannröhren-Werke/Comisión, T-44/00, Rec. p. II-2223, apartado 84, y la jurisprudencia citada; de 8 de julio de 2004, Dalmine/Comisión, T-50/00, Rec. p. II-2395, apartado 72, y JFE Engineering y otros/Comisión, citada en el apartado 39 supra, apartado 273). **Según las reglas generalmente aplicables en materia de prueba, la credibilidad y, por consiguiente, el valor probatorio de un documento dependen de su origen, de las circunstancias de su elaboración, de su destinatario, y del carácter razonable y fidedigno de su contenido** (sentencia Cemento, citada en el apartado 39 supra, apartado 1053; conclusiones del Juez Sr. Vesterdorf en funciones de Abogado General en el asunto que dio lugar a la sentencia del Tribunal de 24 de octubre de 1991, Rhône-Poulenc/Comisión, T-1/89, Rec. pp. II-867 y ss., especialmente pp. II-869 y II-956). **Debe concederse gran importancia en especial al hecho de que un documento se haya elaborado en relación inmediata con los hechos** (sentencias del Tribunal de 11 de marzo de 1999, Ensidesa/Comisión, T-157/94, Rec. p. II-707, apartado 312, y de 16 de diciembre de 2003, Nederlandse Federatieve Vereniging voor de Groothandel op Elektrotechnisch Gebied y Technische Unie/Comisión, T-5/00 y T-6/00, Rec. p. II-5761, apartado 181) **o por un testigo directo de esos hechos** (sentencia JFE Engineering y otros/Comisión, citada en el apartado 39 supra, apartado 207). Además, procede recordar que el mero hecho de que la información haya sido comunicada por empresas que hayan presentado una solicitud para acogerse a las Comunicaciones sobre la cooperación de 1996 o de 2002 no desvirtúa su valor probatorio.”

[Énfasis agregado]

186. En tal sentido, el valor probatorio de un documento que busca servir de prueba de un cártel, podrá depender de diversos factores, entre ellos, los siguientes: (i) su origen, (ii) circunstancias de su elaboración, (iii) destinatario; y, (iv) carácter razonable y fidedigno de su contenido. Por consiguiente, la presencia de este conjunto de elementos acrecentará la credibilidad del medio probatorio, permitiendo contribuir a acreditar la existencia del cártel y sus participantes.
187. Por su parte, la doctrina también ha señalado qué tipo de comunicaciones podrán ser consideradas como evidencia de una conducta anticompetitiva. En tal sentido, Carlton, Gertner y Rosenfield señalan lo siguiente:

*“(...) es más probable que las comunicaciones sean anticompetitivas si son privadas en lugar de públicas, si están relacionadas a precios actuales y futuros en lugar de precios históricos, y si son repetitivas en lugar de aisladas. Aunque estos autores no proponen estas categorías de comunicaciones como una definición de acuerdo, ellas son consistentes con la definición de Black, la cual requiere que las comunicaciones transmitan acciones previstas por las empresas y su mutua dependencia. Más importante, tal como he argumentado antes, las cortes de los Estados Unidos, a pesar de seguir citando antiguas definiciones sin sentido, han adoptado implícitamente una definición de actuar concertado que requiere una comunicación de intención y confianza. Este entendimiento de la naturaleza de actuar concertado tiene importantes implicancias para la evaluación de prácticas de facilitación”<sup>76</sup>.*

<sup>76</sup> Traducción libre de: “Not all communications among rivals are suspicious. Carlton, Gertner, and Rosenfield suggest that communications are most likely to be anticompetitive if they are private rather than public, if they relate to current and future prices rather than historical prices, and if they are repeated rather than isolated. Although these authors do not propose these categories of communications as a definition of agreement, the categories are consistent with Black’s definition, which requires that the communications convey the firms’

188. Los referidos autores proponen diferentes criterios al momento de evaluar las comunicaciones presuntamente anticompetitivas: (i) su naturaleza privada en lugar de pública; (ii) su referencia a precios actuales y futuros, en lugar de precios históricos; (iii) su carácter repetitivo; y (iv) que denoten la presencia de intención y confianza entre los interlocutores. Este tipo de elementos precisamente permitirán evidenciar la naturaleza anticompetitiva de las comunicaciones y, por ende, coadyuvarán a evidenciar los elementos y participantes del presunto acuerdo.
189. Por otro lado, resulta oportuno además mencionar la importancia otorgada a nivel comparado de la prueba obtenida en las diligencias de inspección. Así, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia ha señalado: *“En relación con las pruebas recabadas en las inspecciones, este Consejo **ha reconocido su valor probatorio cuando proceden de diversas fuentes complementarias y plenamente consistentes entre sí, siendo precisamente este hecho el que permite contrastar su veracidad y les otorga un valor probatorio elevado** (Resolución de 19 de octubre de 2011, Expte. S/0226/10, Licitaciones Carreteras), como sucede en este caso en el que numerosos documentos incriminatorios son recabados en más de una inspección, y/o son coherentes y consistentes con los documentos aportados por el solicitante de clemencia y/o remitidos en contestación a requerimientos de información realizados por la DI.<sup>77</sup> [Énfasis agregado]*
190. Por ello, la prueba obtenida en las diligencias de inspección resulta de un alto valor probatorio por la complementariedad y consistencia de los resultados obtenidos en cada una de ellas. Así, se puede inferir que la existencia de una pluralidad de comunicaciones con un contenido presuntamente anticompetitivo, recabado en las diligencias realizadas a las diversas empresas investigadas, podrán tener un alto valor probatorio producto de una valoración conjunta de esta, unida, de ser el caso, a otra evidencia adicional que permita verificar su contenido, por ejemplo, la evidencia económica.
191. En resumen, la valoración que esta Comisión realice de la evidencia introducida por la Secretaría Técnica y las partes, siempre tendrá como objetivo verificar si, de una interpretación conjunta, puede corroborarse o descartarse si los agentes investigados sustituyeron una actuación independiente (competitiva) por una actuación coordinada o subordinada entre sí.

---

*intended actions and their mutual reliance. More important, as I have argued elsewhere, US courts, although still citing the decades- old meaningless definitions, have implicitly adopted a definition of concerted action that requires communication of intent and reliance. This understanding of the nature of concerted action has important implications for the evaluation of facilitating practices”*

PAGE, William H. *Facilitating practices and concerted action under Section 1 of the Sherman Act*. En: Keith N. Hylton. (Editor). *Antitrust Law and Economics*. página 29. Disponible en: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1117667](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1117667) (consultada el 13 de diciembre de 2017).

<sup>77</sup> Resolución de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) recaída en el Expediente S/0380/11, Coches de Alquiler de fecha 30 de julio de 2013.

## V. DESCRIPCIÓN DEL MERCADO INVESTIGADO

192. La siguiente sección describirá las principales características de la producción, distribución y comercialización de GLP en el Perú entre los años 2005 y 2011 y el papel que desempeñaban las empresas investigadas.

### 5.1 Aspectos generales

193. El GLP es un “*hidrocarburo que, a condición normal de presión y temperatura, se encuentra en estado gaseoso, pero a temperatura normal y moderadamente alta presión es licuable. Usualmente está compuesto de propano, butano, polipropileno y butileno, o mezcla de los mismos. En determinados porcentajes forman una mezcla explosiva. Se le almacena en estado líquido, en recipientes a presión*”<sup>78</sup>.

194. En el país, el GLP es utilizado en los sectores comercial, industrial, residencial y transporte. Por ejemplo, en el sector residencial se utiliza principalmente como combustible doméstico para la cocción de alimentos, y en el sector transporte como combustible para el parque automotor, en reemplazo de la gasolina y el diésel.

195. Para el año 2011 se estimó que el 78% de hogares a nivel nacional utilizó el GLP como fuente de energía en el hogar, con un consumo mensual de 6,3 millones de balones de 10kg; es decir, en promedio los hogares consumieron alrededor de 1 balón por mes<sup>79</sup>. De igual forma, para el 2011 se tuvo un consumo mensual de 23 millones de kilos (en adelante, kg) de GLP para uso vehicular; además entre el 2007 y el 2011 el consumo de este combustible se incrementó en 176%<sup>80</sup>.

196. En Perú la cadena de comercialización del GLP está conformada principalmente por los siguientes actores:

- Productores y/o importadores de GLP, que se encargan de producir GLP a partir del procesamiento de hidrocarburos o de su compra en el mercado internacional para venderlo en el mercado interno.

---

<sup>78</sup> Al respecto, revisar: Glosario de Siglas y Abreviaturas del Sub- Sector Hidrocarburos, aprobado con el Decreto Supremo 032-2002-EM. Publicado en el Diario El Peruano el 23 de octubre del 2002.

<sup>79</sup> Al respecto, revisar: *Reporte de Resultados: Encuesta Residencial de Uso y Consumo de Energía ERCUE 2010-2011*, elaborado por el Osinergmin. Disponible en: [http://www.osinergmin.gob.pe/seccion/centro\\_documental/Institucional/Estudios\\_Economicos/ERCUE/Reporte\\_ERCUE\\_2010\\_2011.pdf](http://www.osinergmin.gob.pe/seccion/centro_documental/Institucional/Estudios_Economicos/ERCUE/Reporte_ERCUE_2010_2011.pdf) (consultada el 13 de diciembre de 2017).

<sup>80</sup> Al respecto, revisar:

- Perú: *Demanda mensual de GLP automotriz de las eess y gasocentros según departamento*, 2011, elaborado por el Osinergmin. Disponible en: [http://www.osinergmin.gob.pe/seccion/centro\\_documental/hidrocarburos/SCOP/SCOP-DOCS/2011/Demanda-Diesel2-GLP-Nacional/DEMANDA%20DE%20GLP%20AUTOMOTOR%20DICIEMBRE%202011.pdf](http://www.osinergmin.gob.pe/seccion/centro_documental/hidrocarburos/SCOP/SCOP-DOCS/2011/Demanda-Diesel2-GLP-Nacional/DEMANDA%20DE%20GLP%20AUTOMOTOR%20DICIEMBRE%202011.pdf) (consultada el 13 de diciembre de 2017).
- Perú: *Demanda mensual de GLP automotriz de las eess y gasocentros según departamento*, 2007, elaborado por el Osinergmin. Disponible en: [http://www.osinergmin.gob.pe/seccion/centro\\_documental/hidrocarburos/SCOP/SCOP-DOCS/2007/Demanda-Diesel2-GLP-Nacional/EESS%20Y%20GASOC\\_GLP\\_DEPART\\_2007.pdf](http://www.osinergmin.gob.pe/seccion/centro_documental/hidrocarburos/SCOP/SCOP-DOCS/2007/Demanda-Diesel2-GLP-Nacional/EESS%20Y%20GASOC_GLP_DEPART_2007.pdf) (consultada el 13 de diciembre de 2017).

- Plantas envasadoras, que se encargan de almacenar GLP con la finalidad de envasarlo en cilindros para su comercialización o de trasegar el GLP en camiones para su distribución a granel.
- Distribuidores de GLP, que adquieren el GLP envasado o en granel a las plantas envasadoras para vendérselo a los locales de venta y gasocentros.
- Locales de venta de GLP y gasocentros, que adquieren el GLP a los distribuidores y/o plantas envasadoras y lo comercializan a los consumidores finales.

197. En general, el GLP se comercializa dentro del país en dos formas: (i) envasado en balones de diferentes capacidades como 5, 10, 15 o 45 kilogramos, que se destina principalmente para el uso de los hogares y comercios; y (ii) a granel, que se destina principalmente para su uso en vehículos e industrias.

### Producción e importación de GLP

198. Respecto al primer nivel de la cadena, durante el año 2011 operaron 6 productores de GLP, a través de refinerías y plantas de fraccionamiento, y 9 importadores de GLP en el país<sup>81</sup>.

199. En particular, las productoras son empresas cuya actividad consiste en procesar hidrocarburos con el objeto de producir propano, butano o mezclas de los mismos. El cuadro siguiente muestra la producción anual por refinería y planta de fraccionamiento entre los años 2010 y 2011.

**Cuadro 1**  
**Producción de GLP en refinería y planta de fraccionamiento**  
**Millones de kg<sup>82</sup>. 2010 - 2011**

Año	Refinerías			Plantas de Fraccionamiento				Total (A) + (B)	
	Petroperú (Talara)	Relapasa (La Pampilla)	Total (A)	Pluspetrol Perú	Aguaytía	Graña y Montero Petrolera	Procesadora de Gas Pariñas		Total (B)
2010	160,3	55,5	215,8	1 219,9	29,7	29,6	29,3	1 308,5	1 524,3
2011	139,3	58,4	197,7	1 203,3	30,4	30,0	28,1	1 291,9	1 489,6

Fuente: Ministerio de Energía y Minas

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

200. Como se puede observar, la principal planta de producción de GLP corresponde a Pluspetrol Perú, que, a través de su planta de fraccionamiento de líquidos de gas natural produjo 1 219,9 millones de kg de GLP durante 2011. Las siguientes dos principales plantas productoras de GLP son las refinerías de petróleo

<sup>81</sup> Al respecto, revisar el listado de registros hábiles de productores y plantas de procesamiento, y de importadores de GLP actualizado al 30 de diciembre de 2011.

<sup>82</sup> La información está reportada en Miles de Barriles de Petróleo Diario (MBPD). Se ha usado un factor de conversión de 89,03 kilogramos por barril considerando: (i) la densidad del GLP de 0,56 gramos por centímetro cúbico; (ii) que existen 264,17 galones por cada metro cúbico de GLP; y (iii) que cada barril contiene 42 galones.

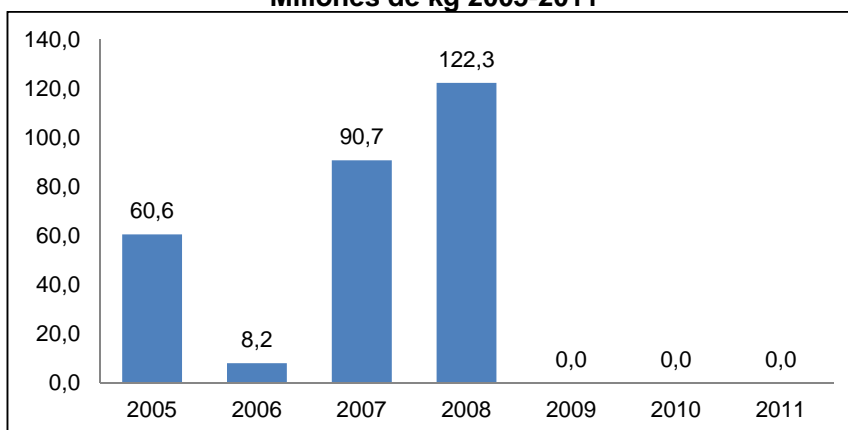
Al respecto, revisar:

- Convertidor de unidades, International Energy Agency, disponible en: <https://www.iea.org/statistics/resources/unitconverter/> (consultada el 13 de diciembre de 2017).
- Fichas de datos de seguridad del GLP, Repsol, disponible en: [https://imagenes.repsol.com/pe\\_es/GLP\\_tcm18-618640.pdf](https://imagenes.repsol.com/pe_es/GLP_tcm18-618640.pdf) (consultada el 13 de diciembre de 2017).

Petroperú y Relapasa que, en el mismo año, produjeron 160,3 millones y 139,3 millones de kg, respectivamente.

201. Cabe señalar que, en promedio, el GLP producido a través de las plantas de fraccionamiento representó el 87% del total de la producción nacional del año 2011, siendo la más importante Pluspetrol, que representó el 81% de la producción total nacional de GLP en el 2011.
202. Por su parte, los importadores tienen como actividad principal la compra de Butano y Propano en el mercado internacional para venderlo en el mercado interno. En el periodo investigado, la importación de butano y propano presentó un comportamiento variado. Así, hasta el 2009 se observa un mayor flujo de la importación, mientras que después de este año la importación se vuelve marginal con una importación anual promedio de 5,72 mil kg solamente.

**Gráfico 1**  
**Importación de Butano y Propano<sup>83</sup>**  
**Millones de kg 2005-2011**



\*Entre 2009 y 2011 se importó 5,72 mil kilogramos en promedio; sin embargo, en el gráfico no se observa ya que este se encuentra en millones de kilogramos.

Fuente: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

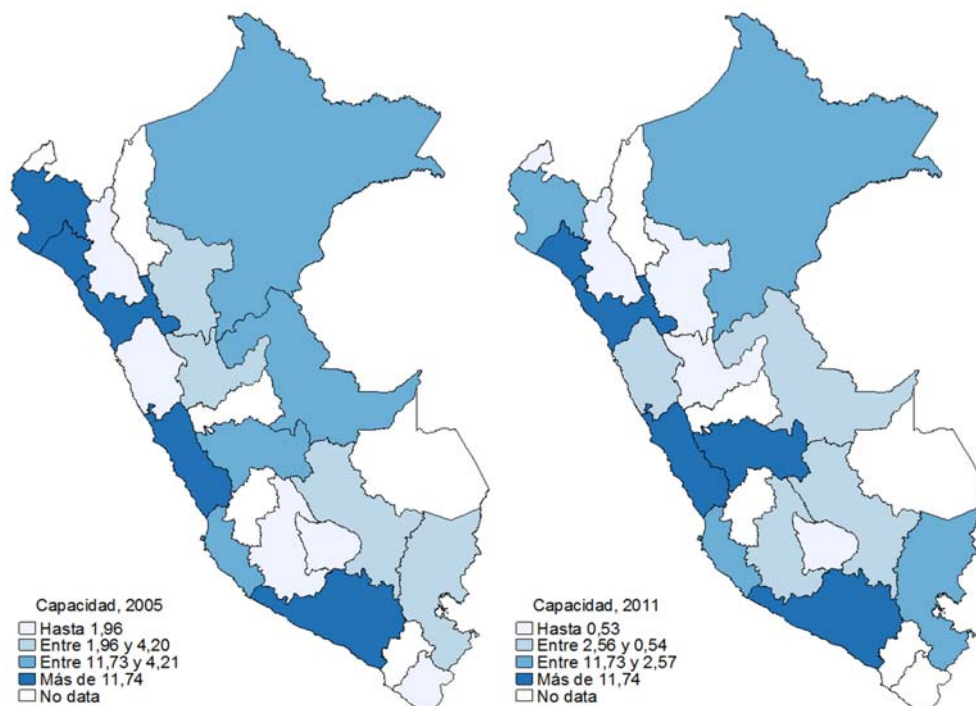
### **Plantas envasadoras**

203. En el segundo nivel de la cadena operan las plantas envasadoras que adquieren el GLP de los productores o importadores con la finalidad de envasarlo en cilindros o trasegarlo a camiones tanque para distribución a granel. Durante el año 2005 operaron 74 empresas que poseían 104 plantas envasadoras de GLP en el país con una capacidad de almacenamiento de 4,45 millones de kg. Para el año 2011 la capacidad de almacenamiento se incrementó en 4,41% alcanzando los 4,62 millones de kg, a pesar de que el número de plantas de almacenamiento se redujo a 95 en ese año que eran de propiedad de 61 empresas.
204. Para el año 2005, el departamento con mayor capacidad de almacenamiento era Lima con 52 plantas y un 40,7% del total de capacidad, seguido de Piura,

<sup>83</sup> Considerando información de las partidas arancelarias 2711.13.00.00 y 2711.12.00.00.

Arequipa, La Libertad y Lambayeque con 6, 4, 7 y 4 plantas y una capacidad equivalente al 13,7%, 8,6% 7,7% y 7.1% del total, respectivamente. Para el año 2011, Lima seguía siendo el departamento con mayor capacidad de almacenamiento alcanzando un 33,9% del total en 39 plantas seguido de Arequipa, La Libertad, Lambayeque y Junín con 7, 8, 5 y 8 plantas y una capacidad equivalente al 14,7%, 9,6%, 9,6% y 6,2% del total, respectivamente<sup>84</sup>. El gráfico siguiente muestra la capacidad de almacenamiento de las plantas envasadoras por departamentos entre el 2005 y 2011.

**Gráfico 2**  
**Capacidad de las Plantas Envasadoras por Departamento**  
**Millones de kg. 2005 – 2011**



Fuente: Registro de Hidrocarburos del Osinergmin.  
 Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

205. Por otro lado, en el año 2005, la principal empresa fue Repsol que poseía diez plantas con una capacidad de almacenamiento total de 1,32 millones de kg que representaba el 29,8% del total de dicho año; seguida por Llama Gas con siete plantas envasadoras y una capacidad de 0,51 millones de kg (11,4% del total) y Lima Gas con cuatro plantas envasadoras que acumulaban una capacidad de 0,35 millones de kg (7,9% del total).
206. Para el año 2011, la principal empresa seguía siendo Repsol que poseía ocho plantas con una capacidad de almacenamiento total de 1,18 millones de kg que representaba el 25,5% del total de dicho año; a esta empresa le seguían Lima Gas

<sup>84</sup> Al respecto, revisar los listados de registros hábiles de plantas envasadoras de GLP actualizados al 30 de diciembre de 2005 y al 30 de diciembre de 2011.

con seis plantas envasadoras y una capacidad de 0,55 millones de kg (11,8% del total) y Llama Gas con ocho plantas envasadoras que acumulaban una capacidad de 0,53 millones de kg (11,5% del total).

207. En general, las empresas investigadas poseían la mayor capacidad de almacenamiento entre el 2005 y 2011 acumulando el 52,1% y 53,7% del total de capacidad de dichos años. Durante el 2005, las cuatro investigadas poseían una capacidad promedio de 579,2 mil kg de GLP mientras que el resto de empresas solo poseía una capacidad de 28,8 mil kg; es decir, las investigadas tenían 20 veces la capacidad de almacenamiento que poseían las demás empresas del país.
208. De igual forma, para el año 2011, las cuatro investigadas poseían una capacidad promedio de 591,3 mil kg de GLP mientras que el resto de empresas solo poseía una capacidad promedio de 39,6 mil kg; es decir, en promedio, las investigadas tenían 15 veces la capacidad de almacenamiento que poseían las demás empresas del país.

#### **Distribuidores de GLP**

209. En tercer nivel, operan los distribuidores de GLP en cilindros y a granel, quienes comercializan el GLP envasado o a granel hacia los locales de venta de GLP o los gasocentros.
210. Durante el año 2006 operaron 105 distribuidores de GLP en cilindros en el país con una capacidad de almacenamiento de 96 967 kg. Para el año 2011, la capacidad de almacenamiento se incrementó 16 veces alcanzando a los 1,54 millones de kg, mientras que el número de distribuidores se incrementó a 1 259 en ese año.
211. Por otro lado, en el año 2006 existían 22 distribuidores de GLP a granel con una capacidad de almacenamiento de 198 109 kg. Para el año 2011 se tenían 206 distribuidores de GLP a granel con una capacidad de almacenamiento de 2,62 millones de kg.

#### **Locales de venta de GLP y gasocentros**

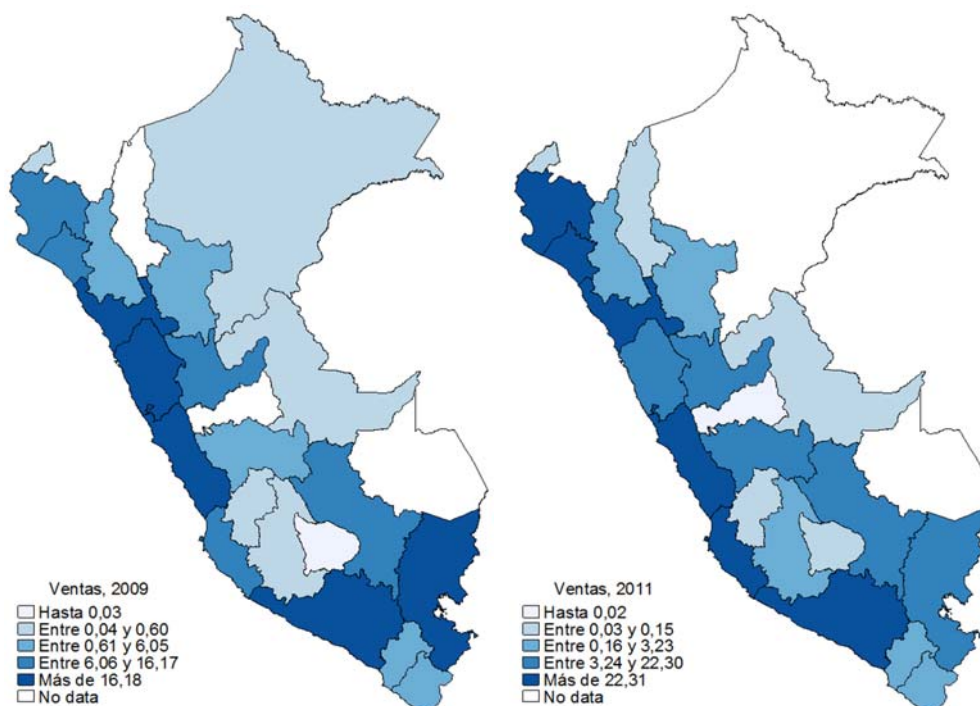
212. En el último nivel de la cadena operan los locales de venta de GLP, quienes comercializan los balones de GLP al consumidor final; y los gasocentros, quienes comercializan GLP en granel para uso vehicular.
213. Durante el año 2005 operaron 1 848 locales de venta de GLP en el país con una capacidad de almacenamiento de 1,84 millones de kg. Para el año 2011, la capacidad de almacenamiento se incrementó en 53,92% alcanzando los 2,83 millones de kg, mientras que el número de locales se incrementó a 2 906 en ese año.
214. Para el caso de los gasocentros, no se posee información de su número ni capacidad de almacenamiento en el año 2005. Para el año 2011 operaban 341 gasocentros con una capacidad de almacenamiento de 2,47 millones de kg.



### 5.3 GLP granel

217. Según la información del SCOP entre el año 2009 y 2011 el 51% de la cantidad de GLP vendida por las plantas envasadoras correspondía a su versión a granel, alcanzando un 56% el año 2011.
218. Para el 2009, el departamento de Lima compró el 40% del total de GLP a granel comercializado por las plantas envasadoras seguido de los departamentos de Arequipa (10%), La Libertad (10%), Puno (7%) y Ancash (6%). Para el año 2011, Lima seguía siendo el departamento más importante con un 39% del total de GLP a granel comercializado por las plantas envasadoras, seguido de Arequipa (13%), Piura (10%), La Libertad (9%), Lambayeque (7%) e Ica (7%).

**Gráfico 4**  
**Ventas de GLP granel por departamentos**  
**Millones de kg (2009 – 2011)**



Fuente: SCOP - Osinergmin  
Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

### 5.4 Fondo para la Estabilización de Precios de Combustibles derivados del Petróleo (FEPC)

219. El mercado de GLP fue incorporado al FEPC desde su creación; sin embargo, en el 2007, mediante el Decreto de Urgencia 011-2007, se declara en emergencia el

mercado GLP en el país y se crea un procedimiento extraordinario para la compensación a las importaciones de dicho combustible<sup>85</sup>.

220. El FEPC, creado en el año 2004 mediante Decreto de Urgencia 010-2004, es un mecanismo de estabilización de la variabilidad de los precios internos de los combustibles provocada por la variación de los precios internacionales. El FEPC funciona bajo un esquema de compensación o aportación dependiendo de la posición en la que se encuentra el Precio de Paridad de Exportación (PPI)<sup>86</sup> respecto de la Banda de Precios (BP).

221. Si el PPI se encuentra por encima del límite superior de la BP entonces el FEPC se encuentra en la zona de compensación y el administrador del fondo debe determinar un factor de compensación que se entregará a los agentes para que lo descuenten en sus facturas. Por el contrario, si el PPI se encuentra por debajo del límite inferior de la BP, entonces el FEPC se encuentra en la zona de aportación y el administrador determinará un factor de aportación y se les exigirá a los agentes que lo incluyan en sus facturas como un cargo adicional.

Por último, si el PPI está dentro de límite inferior y superior de la BP, entonces el FEPC estará en la zona de estabilidad y no se requerirá ningún factor de aportación o compensación<sup>87</sup>.

222. El PPI que se utiliza para el GLP corresponde al precio de referencia de exportación del GLP en Pisco, que es un valor teórico igual al promedio del precio del propano y butano en el mercado de Mont Belvieu en Texas, Estados Unidos, considerando una mezcla típica del Perú correspondiente a un 60% de propano y un 40% de butano. Para el caso del GLP en Callao se calcula adicionando al precio de referencia de exportación del GLP en Pisco, el costo de transporte marítimo entre Pisco y Callao.

223. Por lo señalado, los precios del GLP a nivel de productor e importador estarían influenciados por los cambios en los factores de compensación y aportación del FEPC. Por ejemplo, una reducción del factor de compensación implica un menor descuento en las ventas que realizan los productores e importadores a las

---

<sup>85</sup> Osinergmin. *La industria de los hidrocarburos líquidos en el Perú: 20 años de aporte al desarrollo del país*, paginas 89-94. Disponible en: [http://www.osinergmin.gob.pe/seccion/centro\\_documental/Institucional/Estudios\\_Economicos/Libros/Libro-industria-hidrocarburos-liquidos-Peru.pdf](http://www.osinergmin.gob.pe/seccion/centro_documental/Institucional/Estudios_Economicos/Libros/Libro-industria-hidrocarburos-liquidos-Peru.pdf) (consultada el 13 de diciembre de 2017).

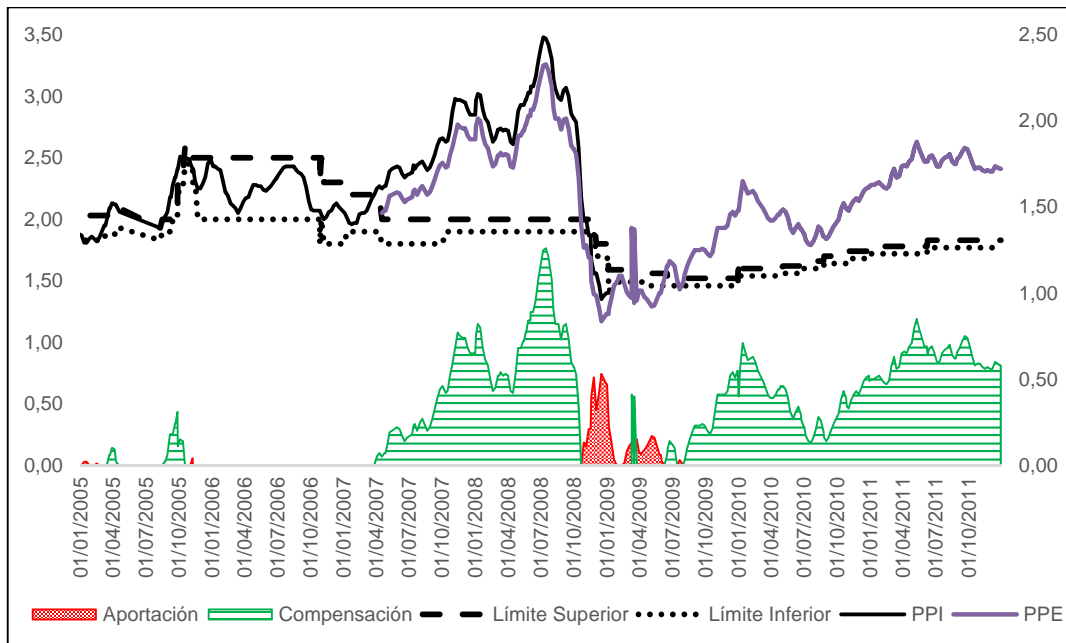
<sup>86</sup> Entre el año 2004 y 2007 se consideraba el Precio de Paridad de Importación; esto cambió en el año 2007 donde el FEPC se evaluaba considerando el Precio de Paridad de Exportación y se les daba una compensación adicional a los importadores dependiendo de la diferencia del Precio de Paridad de Importación y el Precio de Paridad de Exportación. A partir del año 2009, mediante la Resolución Directoral 073-2009-EM-DGH se eliminó dicha compensación adicional y se estableció que la evaluación del FEPC se realizaría con el Precio de Paridad de Exportación al que se le denominó PPI.

<sup>87</sup> Para el cálculo del factor de compensación o aportación se toma en consideración que los precios no se incrementen más del 1.5% o que no se reduzcan más del 1.5%. Así, la BP se actualiza considerando si el FEPC se encuentra en la zona de compensación o aportación. Cuando el FEPC se encuentre en la zona de compensación, se igualará el límite superior de la BP con el PPI, en caso de que esto ocasione un incremento del precio final de 1,5%, entonces el límite superior se mueve hasta que el incremento del precio final sea solo de 1,5%. Cuando el FEPC se encuentre en zona de aportación, se igualará el límite inferior de la BP con el PPI, en caso de que esto ocasione una caída del precio final de 1,5%, entonces el límite superior se mueve hasta que la caída del precio final sea solo de 1,5%.

empresas envasadoras, es decir las empresas envasadoras comprarán GLP a un precio mayor.

224. Como se puede observar en el siguiente gráfico, entre marzo de 2007 y octubre de 2008, el FEPC se encontraba en la zona de compensación, de manera que las envasadoras pagaron un precio menor, del que regiría sin la existencia del FEPC, ya que los importadores o productores debían descontar a su precio el aporte que la compensación que recibían del FEPC. La misma situación se observó entre setiembre de 2009 y diciembre de 2011.

**Gráfico 5**  
**Límite inferior y superior de la banda de precios, PPI, PPE factor de aportación y compensación del FEPC para el GLP\***  
**2005 - 2011**



\* Límite inferior y superior de la banda de precios, PPI y PPE en el eje izquierdo. Factor de aportación y de compensación en eje derecho.

Fuente: Ministerio de Energía y Minas

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

## VI. ANÁLISIS DE LA CONDUCTA INVESTIGADA

### 6.1 Cuestión previa: hechos analizados en el Informe Técnico que no podrían ser materia de sanción

225. Como punto previo al análisis de fondo de la conducta investigada en el presente procedimiento, esta Comisión considera pertinente hacer referencia a determinados hechos, agrupados en “episodios”, que la Secretaría Técnica examinó pero que no podrían ser materia de sanción por esta Comisión.

226. Este es el caso, en primer lugar, de aquellos hechos analizados por la Secretaría Técnica pero sobre los cuales no recomendó una sanción para las partes investigadas: el primer y segundo episodios -los cuales habrían prescrito según el propio razonamiento de la Secretaría Técnica- y los hechos que fueron calificados por la Secretaría Técnica como “tratativas”.

En segundo lugar, este también sería el caso del tercer y cuarto episodios, los cuales, según los argumentos expresados por Lima Gas y Regapesa, se habrían producido bajo la vigencia del Decreto Legislativo 701, anterior norma de libre competencia ya derogada.

227. En ese sentido, corresponde pronunciarse sobre estos hechos y determinar si, en efecto, esta Comisión no podría determinar la responsabilidad de los imputados e imponerles una sanción por su participación en ellos.

#### **6.1.1 Análisis del primer y segundo episodios**

228. En el análisis contenido en los numerales 155 a 166 del Informe Técnico acerca del primer episodio, la Secretaría Técnica determinó que, en octubre de 2005, Regapesa y Lima Gas habrían concertado el alza del precio de la presentación de GLP envasado de 10 kg en S/. 1.00 a sus distribuidores y puntos de venta en las ciudades de Trujillo, Chiclayo, Cajamarca y Chimbote.

229. Como sustento de esta conclusión, la autoridad instructora se apoyó en tres correos electrónicos de Regapesa: los Correos 1, 2 y 3<sup>88</sup>.

El Correo 1 del 22 de octubre de 2005 remitido por el señor Alex Titinger López, Coordinador de Ventas región noroccidente de Regapesa, al señor Jorge Olazábal Gómez de la Torre, Gerente Comercial de Regapesa, mostraba un monitoreo del precio de venta del balón de GLP de 10 kg de Lima Gas y otras empresas competidoras en las ciudades de Trujillo, Chiclayo, Cajamarca y Chimbote. Esta comunicación también contenía cuadros de Excel adjuntos y afirmaciones hechas por el señor Alex Titinger (como, por ejemplo, que “*la competencia no cumplió con subir S/. 1.00*”) que permitieron a la Secretaría Técnica concluir que existió un acuerdo entre Regapesa y Lima Gas destinado a incrementar en S/. 1,00 el precio del balón de GLP de 10 kg a distribuidores y puntos de venta en Trujillo, Chiclayo, Cajamarca y Chimbote a partir del 6 de octubre de 2005.

Por su parte, los Correos 2 y 3, del 13 y 14 de octubre de 2005, respectivamente, revelaban que el señor Alex Titinger reportaba al señor Jorge Olazábal los monitoreos del precio de venta del balón de GLP de 10 kg en las ciudades de Cajamarca y Chiclayo. En opinión de la Secretaría Técnica, estas comunicaciones reiteraban la existencia del acuerdo entre Regapesa y Lima Gas para incrementar concertadamente el precio del GLP envasado de 10 kg a distribuidores y puntos de venta, observándose en ellas la realización por parte de Regapesa de un monitoreo de la implementación de Lima Gas en las ciudades de Cajamarca y

---

<sup>88</sup> En la presente Resolución, y con objeto de no dificultar a las partes el análisis que esta Comisión realizará de los medios probatorios utilizados por la Secretaría Técnica, se mantendrá la numeración de los correos electrónicos utilizados en el Informe Técnico.

Chiclayo y la referencia a la existencia de un acuerdo de incremento de precios de S/. 1,00.

230. De manera complementaria, la Secretaría Técnica hizo uso de la información de precios de Regapesa para confirmar lo señalado en los correos electrónicos, es decir, que Regapesa y Lima Gas concertaron incrementar el precio de venta a distribuidores en S/. 1,00 en Trujillo, Chiclayo, Cajamarca y Chimbote.
231. De igual forma, en el análisis contenido en los numerales 167 a 201 del Informe Técnico sobre el segundo episodio y en base a los Correos 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 y 11 (todos de Lima Gas), la Secretaría Técnica concluyó que, entre diciembre de 2005 y enero de 2006, Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas incrementaron concertadamente el precio del GLP envasado de 10 kg a sus distribuidores en Ayacucho, Chincha e Ica. En el caso de Ayacucho, el precio concertado fue de S/. 28.00 (Regapesa y Zeta Gas) y S/. 28.20 (Lima Gas), mientras que en el caso de Chincha e Ica implicó un alza de S/. 1,00 y S/. 0,50, respectivamente.
232. Los Correos 4, 5 y 6 muestran comunicaciones de personas de Lima Gas (entre ellos, el señor Leoncio Lizárraga) en las que se señala un alza de precios programada para el miércoles 21 de diciembre de 2005 en Chincha y Ayacucho, que se efectuaría de manera conjunta entre Lima Gas, Zeta Gas y Regapesa.

En el Correo 7, se aprecia que el señor Hugo Mendoza López, Jefe de Ventas Lima de Regapesa, transmite al señor Leoncio Lizárraga, Gerente Comercial de Lima Gas, un reporte en el que se indica que en Ayacucho Lima Gas incrementó en un monto menor al esperado. Como respuesta, el señor Leoncio Lizárraga le manifestó que el acuerdo consistía en que Lima Gas incrementaría el precio a sus distribuidores en Ayacucho a S/. 28,20, mientras que Zeta Gas y Regapesa lo incrementarían a S/. 28,00.

El acuerdo es posteriormente monitoreado por Lima Gas (como revelan los Correos 8 y 9 del 28 y 29 de diciembre de 2005, respectivamente) a pedido del señor Leoncio Lizárraga, quien solicita a su personal de ventas recopilar boletas y facturas de Zeta Gas y Regapesa de todas las zonas del sur del país. Producto de este monitoreo, el señor Leoncio Lizárraga es informado de que Regapesa habría retrocedido en su precio implementado en Ica. Ante ello, el señor Leoncio Lizárraga reenvía estas comunicaciones al señor Hugo Mendoza, Jefe de Ventas Lima de Regapesa, reclamando por el retroceso del precio de la empresa en Ica e indicándole que estaría perdiendo una buena oportunidad de vender gestión.

Finalmente, los Correos 10 y 11 del 2, 9 y 10 de enero de 2006, revelan detalles acerca de la implementación del acuerdo colusorio. En el Correo 10 se muestran quejas de personal de Lima Gas en relación al incumplimiento del acuerdo por parte de Regapesa y Zeta Gas, lo cual es respondido por el señor Leoncio Lizárraga indicando que dicha situación se arreglaría ya que Zeta Gas incrementaría su precio al día siguiente en Ica. Por su parte, en el Correo 11 se observa una queja del señor Hugo Mendoza López, Jefe de Ventas Lima de Regapesa, al señor Leoncio Lizárraga respecto a que Lima Gas estaría contando desde el 9 de enero de 2006 con una promoción de descuento a sus distribuidores. Ante ello, el señor Leoncio Lizárraga le indica que Lima Gas había cumplido con

los montos y fechas establecidos para el alza de precios, recibiendo ante ello constantes dilaciones en la subida de precios de las otras partes.

233. Cabe resaltar que la Secretaría Técnica complementó su análisis con información de precios de Regapesa y Zetagas en Ica, Chincha y Ayacucho, lo cual le permitió ratificar las conclusiones a las que había arribado luego de la revisión de la evidencia documentaria.
234. En ambos episodios, y ante la falta de información expresa sobre el fin de la ejecución de los acuerdos identificados, la Secretaría Técnica determinó dicha fecha tomando como referencia la información de precios de las empresas, verificando las fechas en las que las empresas implicadas se desviaban de lo acordado para, luego, considerar que la ejecución de cada episodio culminó en la fecha en la que ocurrió la primera desviación<sup>89</sup>.

El período de inicio y fin de ejecución de estos episodios puede resumirse en el siguiente cuadro:

N° de Episodio	Alcance geográfico de las coordinaciones	Empresas participantes	Ejecución de los episodios	
			Inicio	Fin
1	Trujillo, Chimbote, Chiclayo y Cajamarca	Regapesa y Lima Gas	06-oct-2005	23-feb-2007
2	Ayacucho, Chincha e Ica	Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas	24-dic-2005	08-feb-2007

235. Luego de tomar como referencia la fecha final de ejecución de estos acuerdos, la Secretaría Técnica también concluyó que estos correspondían a coordinaciones de alcance local, lo cual implicaba que su plazo de prescripción debía ser determinado de manera individual.

Finalmente, considerando que el plazo de prescripción había sido interrumpido por las cartas de visita de inspección del 20 de junio de 2013, la Secretaría Técnica afirmó que, en aplicación del artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, carecía de objeto pronunciarse sobre la responsabilidad de Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas con relación a tales episodios, debido a que, cuando se les comunicó sobre las visitas de inspección sin previo aviso que se realizarían en sus respectivos establecimientos, ya habían transcurrido más de cinco (5) años desde el último acto de ejecución de la conducta investigada para ambos episodios<sup>90</sup>.

236. Sobre el particular, esta Comisión considera que, en aplicación de los criterios de prescripción contenidos en el artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, al momento en el que se realizaron las visitas de inspección del 20 de junio de 2013, las conductas examinadas bajo el primer y segundo episodios habían prescrito.

<sup>89</sup> La metodología aplicada por la Secretaría Técnica fue explicada en el Anexo 4 del Informe Técnico.

<sup>90</sup> Ver numeral 425 del Informe Técnico.

En efecto, tomando como fecha de referencia el 20 de junio de 2013 y considerando cinco (5) años atrás en el tiempo, la Secretaría Técnica solo podía investigar (y esta Comisión sancionar) hechos cuyo último acto de ejecución hubieran ocurrido luego del 20 de junio de 2008. No obstante, como se ha indicado líneas arriba, mientras el primer episodio culminó el 23 de febrero de 2007, el segundo episodio finalizó el 8 de febrero de 2007, es decir, alrededor de un (1) año y cuatro (4) meses antes de la fecha de fin del plazo prescriptorio.

237. En consecuencia, debido a que al momento en el que la Secretaría Técnica realizó las visitas de inspección del 20 de junio de 2013, los hechos correspondientes al primer y segundo episodios habían prescrito, esta Comisión considera que carece de sentido examinar los alcances de la responsabilidad de Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas en relación a tales episodios, por lo que no serán materia de pronunciamiento en la presente Resolución.

#### **6.1.2 Análisis de los hechos calificados por la Secretaría Técnica como “tratativas”**

238. La Secretaría Técnica identificó también incidentes que revelaban interacciones entre las empresas investigadas, pero que no ofrecían mayores elementos de juicio que le hubieran permitido afirmar que se habían configurado prácticas anticompetitivas, denominándolos “tratativas”. Estos incidentes fueron los siguientes:

- La “tratativa” de San Martín correspondía a las coordinaciones realizadas entre Regapesa y Lima Gas en marzo de 2006 a efectos de incrementar el precio del GLP en el departamento de San Martín, como se aprecia en el Correo 14.
- Por su parte, la “tratativa” de Cajamarca correspondía a las coordinaciones realizadas entre Regapesa y Lima Gas en marzo de 2006 a efectos de incrementar el precio del GLP en la ciudad de Cajamarca, como se revela en los Correos 15 y 16.
- La “tratativa” de Piura correspondía a las coordinaciones realizadas entre Regapesa y Lima Gas de marzo a noviembre de 2006 a efectos de incrementar el precio del GLP en Piura, según los Correos 17, 18, 19, 20, 21, 22 y 23.
- Por último, la “tratativa” de Ayacucho correspondía a las coordinaciones realizadas entre Regapesa y Lima Gas en setiembre de 2006 a efectos de incrementar el precio del GLP en la ciudad de Ayacucho, como se evidencia en el Correo 24.

239. No obstante haber identificado ciertas coordinaciones en dichas comunicaciones, la Secretaría Técnica concluyó que carecía de evidencia suficiente para acreditar la existencia de un consenso para incrementar precios entre las empresas como consecuencia de las coordinaciones identificadas a partir de los Correos 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23 y 24.

240. Habiendo revisado estas comunicaciones, esta Comisión coincide con el razonamiento de la Secretaría Técnica. Los episodios denominados “tratativas” efectivamente revelan acercamientos entre las empresas investigadas, pero no se llega a corroborar que definan la aplicación de un precio específico, en fechas determinadas. Además, de la revisión del expediente, esta Comisión no ha encontrado otros medios probatorios que puedan ayudar a complementar los hechos narrados en estas comunicaciones.
241. Por lo tanto, considerando que las comunicaciones antes citadas no contienen elementos de juicio que permitan considerarlas como pruebas de prácticas colusorias horizontales, esta Comisión considera que carece de sentido examinar los alcances de la presunta responsabilidad de las personas naturales y jurídicas investigadas en relación a tales episodios, por lo que no serán materia de pronunciamiento en la presente Resolución.

### **6.1.3 Análisis del tercer y cuarto episodios**

242. En el tercer episodio (numerales 202 a 216 del Informe Técnico), acreditado mediante los Correos 12 y 13 (de Regapesa y Lima Gas, respectivamente), la Secretaría Técnica concluyó que existió un acuerdo entre Regapesa y Lima Gas en febrero de 2006 a efectos de incrementar el precio del GLP envasado a distribuidores y puntos de venta en S/. 1,00 (10 kg) y S/. 3,00 (45 kg) en Bagua Grande, Bagua Chica y Chachapoyas en el departamento de Amazonas; y Jaen y San Ignacio en el departamento de Cajamarca.
243. En el Correo 12, personal de Regapesa reenvía al señor Humberto Figueroa, Coordinador de Ventas Región Nororiente de Regapesa, un cuadro con las variaciones de precios que entrarían en vigencia a partir del 20 de febrero de 2006. A su vez, esta comunicación es reenviada al señor Jorge Olazábal, Gerente Comercial envasado de Regapesa, indicándosele que se había conversado con Lima Gas desde el 16 de febrero de 2006 con la finalidad de incrementar el precio en la denominada “zona Jaen” (correspondiente a las provincias de Bagua Chica, Bagua Grande, Chachapoyas, Jaén y San Ignacio) desde el 21 de febrero de 2006 en S/. 1,00 (10 kg) y S/. 3,00 (45 kg).

Por su parte, el Correo 13 muestra comunicaciones entre el personal de Lima Gas referidas a un incremento de precios de S/. 1,00 (10 kg) y S/. 3,00 (45 kg), que sería implementado a partir del 20 de febrero de 2006 en Jaén, Bagua Grande, Bagua Chica, Chachapoyas, Pedro Ruiz, Imacita y San Ignacio. Esta información es luego reenviada por el señor Leoncio Lizárraga a Hugo Mendoza, Jefe de Ventas Lima de Regapesa, en la mañana del 20 de febrero de 2006.

La Secretaría Técnica complementó este análisis con series de precios de balones de GLP de 10kg y 45kg de Regapesa con relación a su marca Solgas, las cuales ratificaron los incrementos indicados en las comunicaciones antes resumidas.

244. El cuarto episodio corresponde al acuerdo entre Regapesa y Lima Gas en julio de 2007 a efectos de incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg a sus distribuidores en la “Zona Cajamarca”, conformada por las provincias de Cajabamba, Celendín, Chota, San Marcos y San Miguel en el departamento de

Cajamarca, en S/. 0,50 (provincias de Chota y Celendin) y S/. 1,00 (provincias de Cajabamba, San Marcos y San Miguel), como se desprende del Correo 26.

En esta comunicación del 11 de julio de 2007, el señor Humberto Figueroa, comunica al señor Alejandro Chirinos, Jefe de Ventas provincia de Regapesa, que en el caso de “Zona Cajamarca” el incremento de precios se daría el 16 de julio de 2007, ya que recién en dicha fecha se moverían los precios con Lima Gas. Asimismo, se muestra un cuadro con los precios a aplicarse.

245. De manera complementaria al análisis documental, la evidencia económica permitió, según la Secretaría Técnica, constatar que Regapesa había incrementado sus precios conforme lo establecido en el Correo 26.
246. Al igual que en el primer y segundo episodios, la Secretaría Técnica determinó la fecha de fin de los acuerdos tomando como referencia la información de precios de las empresas, verificando las fechas en la que se desviaban de lo acordado para, luego, considerar que la ejecución de cada episodio culminó en la fecha en que ocurrió la primera desviación.

El período de inicio y fin de ejecución de estos episodios puede resumirse en el siguiente cuadro:

N° de Episodio	Alcance geográfico de las coordinaciones	Empresas participantes	Ejecución de los episodios	
			Inicio	Fin
3	San Ignacio, Jaén, Chachapoyas y Bagua	Regapesa y Lima Gas	22-feb-2006	29-jun-2008
4	Chota, San Miguel, Celendín, San Marcos y Cajabamba	Regapesa y Lima Gas	20-jul-2007	25-jun-2008

247. Sobre estos episodios, la Secretaría Técnica señaló que correspondían a coordinaciones de alcance local. Adicionalmente, consideró que no habían prescrito ya que su último acto de ejecución había ocurrido luego del 20 de junio de 2008<sup>91</sup>.
248. Ahora bien, en la audiencia de Informe Oral, el representante de Lima Gas manifestó que, aun cuando se estime que el tercer y cuarto episodios no habían prescrito, correspondían a hechos acaecidos bajo la vigencia del Decreto Legislativo 701, actualmente derogada, por lo que esta Comisión no podía pronunciarse sobre hechos que habían ocurrido bajo la vigencia de una norma anterior sin incurrir en una violación al principio de legalidad. Este argumento fue reiterado en su escrito de alegatos finales.

El mismo parecer expresó Regapesa en su escrito de alegatos finales, en el cual señaló que, al haber entrado en vigencia recién el 25 de julio de 2008, la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas no resultaba aplicable al tercer y cuarto episodios, por lo que la imputación de los mismos debía ser declarada nula o improcedente.

<sup>91</sup> Ver numerales 426 y 427 del Informe Técnico.

249. Como ha sido señalado, el tercer y cuarto episodios tienen como fechas finales de ejecución el 29 de junio de 2008 y el 25 de junio de 2008, respectivamente.
250. De otro lado, en la Resolución de Inicio se indicó que las conductas imputadas a las personas jurídicas investigadas estaban tipificadas como infracciones en los artículos 1 y 11.1, literal a), de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas y se encontraban sujetas a una prohibición absoluta, de conformidad con el artículo 11.2 de esa norma. De igual forma, respecto de las personas naturales imputadas, la Resolución de Inicio advirtió que la conducta que se les había imputado estaba tipificada en los artículos 2.1 y 43.3 de la misma ley.

El Decreto Legislativo 1034, norma que aprobó la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, fue publicada en el Diario Oficial El Peruano el 25 de junio de 2008. Sin embargo, su entrada en vigencia no fue inmediata; por el contrario, la Cuarta Disposición Complementaria Final del Decreto Legislativo 1034 estableció que su entrada en vigencia ocurriría a los treinta (30) días de su publicación en el Diario Oficial El Peruano<sup>92</sup>, es decir, el 25 de julio de 2008. En otras palabras, al momento de que culminarán el tercer y cuarto episodios, la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas no se encontraba vigente, en su lugar aún estaba en vigor el Decreto Legislativo 701.

251. Ello implica que, de determinar la responsabilidad de Lima Gas y Regapesa por su participación en estos episodios bajo las infracciones tipificadas en la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, esta Comisión incurriría en una violación al literal d) del inciso 24 del artículo 2 de la Constitución, el cual ordena que nadie será procesado ni condenado por acto u omisión que al tiempo de cometerse no esté previamente calificado en la ley, de manera expresa e inequívoca, como infracción punible<sup>93</sup>.
252. En consecuencia, debido a que la imputación de cargos hizo referencia a infracciones tipificadas que no se encontraban en vigencia al momento en que los hechos vinculados al tercer y cuarto episodios ocurrieron, esta Comisión considera que no podría declarar la responsabilidad de Lima Gas y Regapesa en relación a tales episodios. En consecuencia, estos no serán materia de pronunciamiento en la presente Resolución.

---

<sup>92</sup> **Decreto Legislativo 1034, Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas**  
**DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS FINALES**  
**CUARTA.- Vigencia.-**  
La presente Ley entrará en vigencia a los treinta (30) días de su publicación en el Diario Oficial El Peruano.

<sup>93</sup> **Constitución Política del Perú**  
**Artículo 2.-** Toda persona tiene derecho:  
24. A la libertad y a la seguridad personales. En consecuencia:  
(...)  
d. Nadie será procesado ni condenado por acto u omisión que al tiempo de cometerse no esté previamente calificado en la ley, de manera expresa e inequívoca, como infracción punible; ni sancionado con pena no prevista en la ley.

#### 6.1.4 Interacciones entre los imputados no vinculadas a la conducta materia de investigación

253. Por último, a efectos de brindar contexto y entender el funcionamiento de la dinámica entra las empresas investigadas, esta Comisión considera pertinente hacer mención a diversas comunicaciones identificadas por la Secretaría Técnica (descritas en los Informes 047, 048, 049 y 056-2017/ST-CLC-INDECOPI) que dan cuenta del alto grado de contacto entre Regapesa, Lima Gas, Zeta Gas y Llama Gas entre abril del 2004 y julio del 2005 e, incluso, durante los años en los que las conductas materia de investigación en el presente procedimiento fueron llevadas a cabo.

254. Estas comunicaciones no solo revelan interacciones entre competidores a nivel de altos funcionarios (como Gerentes Comerciales o Gerentes Generales), sino que también evidencian discusiones acerca de precios y otras condiciones comerciales. Ejemplo de ello se aprecia en las siguientes comunicaciones:

- En el correo electrónico del 24 de junio de 2004<sup>94</sup>, el señor Leoncio Lizárraga, Gerente Comercial de Lima Gas, reenvía al Gerente Comercial de Regapesa la comunicación en la que ordenó a sus distintos establecimientos ubicados a lo largo del territorio nacional un incremento específico del precio del GLP envasado en sus distintas presentaciones. Es decir, el Gerente Comercial de una empresa comparte con el Gerente Comercial de otra información sobre precios futuros.
- En los correos electrónicos del 28 de abril y 24 de mayo de 2005<sup>95</sup>, el señor Antonio Cáceres Aliaga, Gerente General de Llama Gas, solicita al señor Rodrigo Sandoval, funcionario de Lima Gas cancelar la promoción de “plásticos” a nivel nacional y, además, conversar acerca de los precios de Lima Gas en la zona central del Perú (Oroya, Huancayo y Ayacucho). Ante ello, el señor Rodrigo Sandoval le responde copiando ese correo a diversos funcionarios de Lima Gas, entre ellos, al Gerente Comercial de Lima Gas. Posteriormente este responde mostrándose dispuesto a conversar sobre los precios de Lima Gas no solo en la zona señalada en los correos anteriores sino también “*en las zonas en donde Llama Gas está muy por debajo de nosotros [es decir, de Lima Gas]*”. Y añade: “*ojalá podamos llegar a niveles en que la competencia se de a nivel de servicio y no de precios*”.
- En los correos electrónicos del 26 y 28 de setiembre de 2005<sup>96</sup>, la señora Ana Arriola, funcionaria de Lima Gas, informa al Gerente Comercial de Lima Gas acerca de la campaña de precios que Zeta Gas y Regapesa habrían empezado a desarrollar en Ayacucho, la cual estaría perjudicando a los distribuidores de Lima Gas. Sin embargo, esta preocupación es minimizada por el Gerente Comercial de Lima Gas, quien afirma que los distribuidores podrían estar exagerando con la finalidad de obtener mayores bonificaciones por parte de Lima Gas. Cabe destacar que, en la respuesta del Gerente

---

<sup>94</sup> Ver numeral 3 del anexo al Informe 056-2017/ST-CLC-INDECOPI.

<sup>95</sup> Ver numeral 6 del anexo al Informe 056-2017/ST-CLC-INDECOPI.

<sup>96</sup> Ver numerales 12 y 14 del anexo al Informe 056-2017/ST-CLC-INDECOPI.

Comercial de Lima Gas, este señala: *“por mi parte voy a conversar con la gente de solgas [Regapesa] para ver que me dicen”*.

La conversación aludida por el Gerente Comercial de Lima Gas efectivamente se produjo, pues este reenvía a la cuenta “jolazabalgt@repsolypf.com”, del señor Jorge Olazábal Gomez de la Torre, Gerente Comercial de Regapesa en los años 2005 y 2006, una factura que demostraría que las quejas de los distribuidores de Lima Gas no eran meras exageraciones. Al reenviar este documento, el Gerente Comercial de Lima Gas le indica al Gerente Comercial de Regapesa: *“te agradeceré veas el tema y regularicen estos precios”*.

Al respecto, no deja de llamar la atención de esta Comisión que el Gerente Comercial de una empresa reenvíe a una empresa competidora información acerca de los precios de esta última con la indicación de que estos deben ser “regularizados”, cuando los precios que cada agente económico aplica en el mercado deben ser determinados de manera autónoma.

- En los correos electrónicos del 3 y 13 de agosto de 2010<sup>97</sup>, el Gerente General de Llama Gas recibe información de parte de su personal acerca de los precios aplicados por Regapesa y Lima Gas en estaciones de servicio de GLP en Arequipa, los cuales serían más bajos que los aplicados por Llama Gas. Ante ello, el Gerente General de Llama Gas reenvía estas comunicaciones a los Gerentes Generales de Regapesa y Lima Gas, indicando: *“Iniciamos guerra de precios.....?? Al final quien gana es la EESS!”*.

Este reclamo evidenciaría algún tipo de acuerdo previo entre estas empresas, ya que llama la atención que el Gerente General de Llama Gas pregunte a los gerentes generales de Regapesa y Lima Gas *“¿iniciamos guerra de precios?”*, lo cual indicaría que, en las fechas previas a tal reclamo, los precios podrían ser parte de un arreglo o entendimiento.

- Finalmente, en los correos electrónicos del 20 y 21 de mayo de 2011<sup>98</sup>, diversos funcionarios de Regapesa discuten acerca de los precios aplicados por Zeta Gas en la venta de GLP a gasocentros, los cuales serían menores a los ofrecidos por Regapesa. Esta situación motiva que uno de estos funcionarios (el señor José Luis Echeagaray Nakamura) solicite que se verifique los precios de Zeta Gas en la zona con la finalidad de que él pueda discutir este tema con el Gerente Comercial de Zeta Gas (*“verifica que tiene Z gas por la zona para “Conversar” con Tagle de Z gas”*).

255. Aunque esta Comisión no puede calificar a estas comunicaciones como conductas anticompetitivas, ya que no fueron incluidas en la imputación de cargos, sí considera necesario llamar la atención acerca del tipo de información compartida en ellas y las acciones llevadas a cabo por las empresas investigadas en estas circunstancias.

---

<sup>97</sup> Ver acápite 3.2.7 del Informe 047-2017/ST-CLC-INDECOPI.

<sup>98</sup> Ver acápite 3.3.13 del Informe 049-2017/ST-CLC-INDECOPI.

Ciertamente, estas comunicaciones revelan claramente que empresas competidoras compartieron información de carácter sensible (precios) que tenía la capacidad de reducir en gran medida la dinámica competitiva que debería primar entre los agentes económicos que participan de un mismo mercado.

256. Considerando que, como dispone el artículo 31 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas<sup>99</sup>, la presente Resolución tendrá carácter público a partir del día siguiente de su notificación a las partes investigadas, esta Comisión considera pertinente hacer de conocimiento que este tipo de interacciones deben ser evitadas por los agentes económicos. En efecto, en caso la Secretaría Técnica, como parte de sus investigaciones, detecte comunicaciones de esta naturaleza, el agente económico involucrado en ellas podrá ser sujeto del inicio de un procedimiento administrativo sancionador en su contra y, muy probablemente, sancionado por haber participado en prácticas anticompetitivas.
257. Por ello, como parte de su función orientadora acerca de la correcta interpretación de las normas de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, manifiesta su rechazo a este tipo de interacciones y exhorta a los agentes económicos a no incurrir en ellas.

## **6.2 Alcances de la práctica colusoria horizontal imputada**

258. A continuación, la Comisión analizará la evidencia disponible en el expediente acerca de las coordinaciones de políticas de precios realizadas por las empresas investigadas en distintos episodios entre los años 2008 y 2011.

Como ya se señaló en la sección 6.1 precedente, este análisis no abarcará los hechos correspondientes al primero, segundo, tercero y cuarto episodios, pues estos han prescrito o han ocurrido bajo la vigencia de una norma derogada, por lo que no corresponde su evaluación. Tampoco serán materia de pronunciamiento aquellos episodios calificados como “tratativas”, debido a que no se identificó mayor documentación que refiera o evidencie incrementos de precios coordinados entre competidores.

259. En consecuencia, se analizarán las comunicaciones vinculadas al quinto, sexto, séptimo, octavo, noveno y décimo episodios -según la nomenclatura utilizada en el Informe Técnico-, con la finalidad de confirmar o descartar que Lima Gas, Llama Gas, Regapesa, Zeta Gas y los señores Franz Espinoza, José Gallego, Leoncio Lizárraga, Miguel Monge, Celestino San Román, Patricio Strube y Jesús Zaragoza incurrieron en prácticas colusorias horizontales en la modalidad de acuerdos de fijación de precios del GLP envasado entre los años 2008 y 2011.

---

<sup>99</sup> **Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, aprobada mediante Decreto Legislativo 1034 y modificada mediante Decreto Legislativo 1205**

**Artículo 31.- Acceso al expediente.-**

En cualquier momento del procedimiento, y hasta que éste concluya en sede administrativa, únicamente la parte investigada, quien haya presentado una denuncia de parte o terceros con interés legítimo que también se hayan apersonado al procedimiento, tienen derecho a conocer el estado de tramitación del expediente, acceder a éste y obtener copias de los actuados, siempre que la Comisión no hubiere aprobado su reserva por constituir información confidencial. A partir del día siguiente de la notificación de la Resolución final de la Comisión a las partes interesadas, las versiones no confidenciales de dicha resolución y del Informe Técnico de la Secretaría Técnica serán públicas, debiendo informarse de la falta de agotamiento de la vía administrativa, cuando corresponda.

### 6.2.1 Episodios identificados

260. De acuerdo con la evidencia presente en el expediente, esta Comisión considera acreditado la existencia de hechos (analizados bajo el título de “episodios”) que califican prácticas colusorias horizontales en la modalidad de acuerdo para la fijación concertada de precios en la comercialización de GLP envasado para distribuidores en las presentaciones de 10 kg, 15 kg y 45 kg.
261. De los seis (6) episodios analizados, se ha acreditado que uno de ellos tuvo un alcance local, al haberse implementado en Lima Metropolitana y Callao entre octubre y diciembre de 2008.

**Cuadro 2**  
**Acuerdo de precios de alcance local en el año 2008**

N° de Episodio	Alcance geográfico de las coordinaciones	Empresas participantes	Ejecución de los episodios		Presentación Implicada
			Inicio*	Fin**	
5	Lima Metropolitana y Callao	Regapesa y Lima Gas	10-oct-2008	5-dic-2008	10 kg

\* Considera la información de las comunicaciones expuesta en la sección 6.2.1

\*\* Considera la información de series de precios de las empresas investigadas. Ver Anexo 4.

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

262. De igual manera, se encuentra acreditado que, de manera continua durante los años 2009, 2010 y 2011, los imputados sostuvieron acuerdos de precios de alcance nacional, concertando en cinco oportunidades el precio del GLP envasado a sus distribuidores.

**Cuadro 3**  
**Acuerdos de precios de alcances nacional entre los años 2009 y 2011**

N° de Episodio	Alcance geográfico de las coordinaciones	Empresas participantes	Ejecución de los episodios		Presentación Implicada
			Inicio*	Fin**	
6	Nacional	Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas	26-feb-2009	16-abr-2009	10kg, 15 kg y 45 kg
7	Nacional	Regapesa y Lima Gas	1-jul-2010	22-ago-2010	10 kg
8	Nacional	Regapesa y Zeta Gas	1-mar-2011	12-jun-2011	10 kg
9	Nacional	Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas	13-jun-2011	1-jul-2011	10 kg
10	Nacional	Regapesa y Zeta Gas	1-ago-2011	N/A***	10 kg

\* Considera la información de las comunicaciones expuesta en la sección 6.2.1

\*\* Considera la información de series de precios de las empresas investigadas. Ver Anexo 4.

\*\*\* No se observó la ejecución del acuerdo de precios realizado entre Regapesa y Zeta Gas entre finales de julio e inicios agosto de 2011.

263. Cabe señalar que para determinar la fecha de inicio de cada episodio se considera la información indicada en las comunicaciones, información que se expondrá en las siguientes secciones. Por su parte, la fecha de fin de los episodios se calcula a partir de un análisis gráfico y estadístico de la información sobre los precios de

GLP envasado de Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas, como se detalla en el Anexo 4.

En el caso del episodio 10, si bien no se implementó, esta Comisión considera acreditada la realización del acuerdo, en línea con señalado en anteriores pronunciamientos de esta Comisión y de la Sala<sup>100</sup>.

264. En ese sentido, se procederá a continuación a detallar los alcances de los medios probatorios que acreditan la existencia de los distintos episodios de concertación identificados por esta Comisión.

**a. Quinto episodio**

265. El quinto episodio de concertación corresponde al acuerdo entre Regapesa y Lima Gas en octubre de 2008 para determinar los alcances de la variación de precios que realizarían a partir de dicho mes. En el marco de este acuerdo, Regapesa y Lima Gas acordaron incrementar el precio de la presentación de GLP envasado de 10 kg a sus distribuidores en S/. 2,00 y S/. 1,80 entre el 10 y 21 de octubre de 2008, respectivamente, procediendo tras ello a mantener dicho incremento en un importe de S/. 1,00 desde el 23 de octubre hasta el 5 de diciembre de 2008 en Lima Metropolitana y Callao.
266. Específicamente, para el caso de Lima Gas, el episodio se aplicó desde el 10 de octubre hasta el 19 de octubre con un margen de S/.1,00; luego, a partir del 20 de octubre hasta el 22 de octubre, esta empresa aplicó un margen de S/.1,80 y, posteriormente, a partir del 23 de octubre hasta el 5 de diciembre de 2008 esta empresa ajustó su margen a S/.1,00. Por su parte, para el caso de Regapesa, esta empresa aplicó un margen de S/. 2,00 desde el 11 de octubre de 2008 hasta el 22 de octubre del mismo año, y posteriormente, ajustó su margen a S/.1,00 desde el 23 de octubre hasta el 5 de diciembre de 2008.
267. Evidencia de la existencia de este episodio de concertación puede apreciarse en los Correos 27, 28 y 29 y en la información de ventas proporcionada por Regapesa y Lima Gas. Al respecto, el Correo 27 contiene una comunicación del 13 de octubre de 2008 en el que el señor Alex Titinger, Jefe de Ventas Lima de Regapesa, informa al señor Ezequiel Ramos, Gerente Comercial envasado de Regapesa, que las empresas competidoras no están acompañando el incremento de precios de Regapesa, afirmando que Lima Gas solamente habría incrementado su precio en S/. 1,00<sup>101</sup> y que esta empresa esperaría a ver qué pasa durante el transcurso de la semana para evaluar otro incremento.

---

<sup>100</sup> Al respecto, ver Resolución 009-2017/CLC-INDECOPI, Resolución 040-2011/CLC-INDECOPI y Resolución 019-2016/CLC-INDECOPI de la Comisión y Resolución 508-2017/SDC-INDECOPI de la Sala.

<sup>101</sup> Una referencia similar al incremento de S/. 1.00 en el precio de Lima Gas puede apreciarse en el Correo 28 del 14 de octubre de 2008, presente en el Anexo 1, en el cual el señor Alex Titinger reporta al señor Ezequiel Ramos un monitoreo de precios actualizado al 13 de octubre de 2008.

## Correo 27 – Regapesa

«De: TITINGER LOPEZ, ALEX [Jefe de Ventas Lima – Regapesa]  
Para: RAMOS GONZALEZ, EZEQUIEL <eramosg@repsolypf.com> [Gerente Comercial Envasado – Regapesa]  
Fecha: lunes, 13 de octubre de 2008 9:26 a.m.  
Asunto: Avance Lima

Ezequiel:

Adjunto encontraras mi avance al 12/10. Algunos comentarios:

- **La venta de estos dos últimos días ha sido muy mala.**
- **La competencia no nos está acompañando. Sólo ha subido S/. 1.00 Zetagas y Limagas.**
- **Limagas no tiene intención de subir. Ellos esperarán a ver como se comporta su venta y los precios (consumidores finales) para evaluar su incremento.**
- **Limagas esperará a ver que pasa esta semana para evaluar otro incremento.**
- **Progas (Grupo Primax) y Pecsagas están entrando con mucha fuerza al mercado. Progas tiene un precio por debajo de los S/. 30.00 (cono) y prestan cilindros.**
- **Nuestros distribuidores fuertes están muy preocupados, inclusive ayer algunos no han comprado, ya que el sábado han vendido muy poco.**
- **Tenemos el cono norte muy movido y me preocupa el hecho de perder AB.**

Hoy tendré un nuevo monitoreo de precios. Estaremos atentos a lo que suceda en el mercado.

Saludos,  
Alex T.»  
[Énfasis agregado]

268. Esta comunicación refleja la existencia de un acuerdo entre Regapesa y Lima Gas en octubre de 2008 destinado a incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg a sus distribuidores en Lima Metropolitana y Callao.
269. Ello se aprecia inicialmente al afirmar el señor Alex Titingher en el Correo 27 que Lima Gas, quien solo incrementó su precio del GLP envasado de 10 kg en S/. 1,00 frente a los S/. 2,00 de Regapesa<sup>102</sup>, esperaría a ver qué ocurre durante el transcurso de la semana para evaluar otro incremento de precios. Este hecho permite advertir que Regapesa conocía desde el lunes 13 de octubre de 2008 que Lima Gas esperaría a que concluya la semana para determinar una segunda variación de precios, reflejando la existencia de coordinaciones entre Regapesa y Lima Gas.
270. A diferencia del caso de Lima Gas, a partir del Correo 27 no se puede apreciar que Regapesa haya tenido conocimiento previo de las acciones que realizarían empresas competidoras como “Progas” y “Pescsa”, al hacerse referencia únicamente a información pasada o previa a la comunicación. En contraste, Regapesa si tenía conocimiento del accionar que realizaría Lima Gas en el futuro, lo que corrobora la existencia de un acuerdo de precios entre ambas empresas.
271. De igual manera, el alcance del acuerdo entre Regapesa y Lima Gas puede apreciarse al verificar que la persona de Regapesa que remite el Correo 27 tiene

<sup>102</sup> El incremento de Regapesa y Lima Gas en la presentación envasada de 10 kg en S/. 2.00 y S/. 1.00, respectivamente, puede ser constatado en la información de ventas entregada por Regapesa y Lima Gas, permitiendo ello observar en el Correo 27 que la referencia de Regapesa a que Lima Gas “solo ha subido S/. 1.00” se realiza en contraste con el incremento de precios de Regapesa de S/. 2.00 en la presentación envasada de 10 kg.

la condición de Jefe de Ventas Lima, que incluye Lima Metropolitana y Callao<sup>103</sup>, elemento que permite afirmar que el acuerdo observado en esta comunicación corresponde por lo menos a esta ubicación.

272. Finalmente, el detalle del tipo de cliente materia del acuerdo puede observarse en el Correo 27 a partir de la referencia del señor Alex Titingher a las preocupaciones de sus distribuidores ante el incremento de precios de Regapesa, hecho que permite observar que el incremento implementado se encontraba dirigido a este tipo de cliente.
273. El Correo 29 contiene un correo electrónico del 20 de octubre de 2008 en el que el señor Alex Titingher, Jefe de Ventas Lima de Regapesa, solicita a los distintos supervisores comerciales de Regapesa en Lima la realización de un monitoreo de precios, afirmando que Lima Gas debía de incrementar su precio.

### Correo 29 – Regapesa

«De: TITINGER LOPEZ, ALEX [**Jefe de Ventas Lima – Regapesa**]  
Para: ROMERO CARRILLO, ANTONIO GONZALO <AGROMEROC@repsolypf.com>; BAZAN ROJAS, MARCO ANTONIO <MABAZANR@repsolypf.com>; CANNY CIPRIANI, ALVARO JOSE <AJCANNYC@repsolypf.com>; CANTONI FRANCO, CECILIA <CCANTONIF@repsolypf.com>; GOMEZ BALLON, ALEX XAVIER <AXGOMEZB@repsolypf.com>; GRAÑA BASURCO, ALONSO <grana.basurco.alonso@repsolypf.com>; HUAMANTICA PALOMINO, CESAR <CHUAMANTICAP@repsolypf.com>; MOGOLLON ROMERO, JORGE <MOGOLLONR@repsolypf.com>; MORA DEVOTO, VICTOR MANUEL <mora.devoto.victor@repsolypf.com>; REATEGUI ESTRELLA, CARLO ARTURO GASPAR <CAGREATEGUIE@repsolypf.com>; SOSA CROVETTO, MARIO <msosac@repsolypf.com>; TOMECICH CAVAGNARI, ANTONIO ESTEBAN <AETOMECICHC@repsolypf.com>; ZEVALLOS ZELASCO, MARIA CRISTINA <MCZEVALLOSZ@repsolypf.com> [**Supervisores Comerciales Lima – Regapesa**]  
Fecha: lunes, 20 de octubre de 2008 8:46 a.m.  
Asunto: Monitoreo de precios

Señores (as):

Preparen para hoy, un monitoreo de precios. **Limagas debería haber subido S/. 1.00.**

Saludos,  
Alex»  
[Énfasis agregado]

274. Dicha comunicación ratifica el conocimiento previo de Regapesa sobre el accionar de Lima Gas, pues, al afirmar el señor Alex Titingher en la mañana del 20 de octubre de 2008 que Lima Gas incrementaría sus precios, se observa que Regapesa tenía conocimiento del accionar posterior que Lima Gas realizaría el 20 de octubre de 2008, permitiendo apreciar que, tras concluir la semana referida en el Correo 27 por Regapesa, Lima Gas le habría informado a Regapesa de su segunda variación de precios.
275. Tras la remisión de los Correos 27 y 29, se observa que el 22 de octubre de 2008 ocurrió en el mercado una reducción de costos derivada de la disminución del precio de Pluspetrol del GLP en US\$ 28,00 por tonelada métrica, equivalente a un importe de S/. 1,00 en el precio balón de GLP envasado de 10 kg<sup>104</sup>. Ello permite

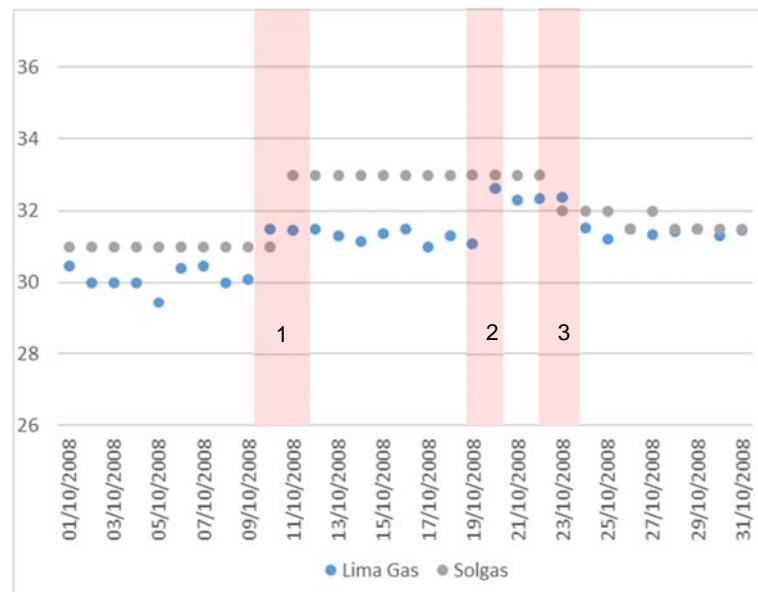
<sup>103</sup> En el archivo adjunto al Correo 27 se aprecia que el monitoreo que realiza el señor Alex Titingher incluye Callao. Ver Anexo 1.

<sup>104</sup> Referencias de esta reducción del precio del GLP de Pluspetrol se encuentran en la nota periodística del 22 de octubre de 2008 (Diario Expreso) disponible en el Anexo 1.

apreciar que las empresas participantes del quinto episodio se vieron en la necesidad de ajustar el contenido de su acuerdo ante una manifiesta reducción de costos equivalente a S/. 1,00 en el GLP envasado de 10 kg, situación que de ser trasladada al contenido del acuerdo debía de implicar mantener únicamente un incremento concertado de S/. 1,00.

276. Con relación a las coordinaciones entre Regapesa y Lima Gas identificadas en los Correos 27 y 29, la información de precios promedios<sup>105</sup> de venta a distribuidores de GLP envasado de 10 kg en Lima Metropolitana y Callao muestra que los precios de Regapesa (en su marca Solgas) y Lima Gas se incrementaron durante las fechas analizadas, como se muestra en el siguiente gráfico. Así, Regapesa muestra un incremento de precios el 11 de octubre de 2008, mientras que Lima Gas incrementó sus precios el 10 de octubre y el 20 de octubre.

**Gráfico 6**  
**Precio de GLP envasado de 10 kg de Regapesa (Solgas) y Lima Gas (S/.)**  
**(Lima Metropolitana y Callao)**



1: Incremento de Regapesa (Solgas) y 1er incremento de Lima Gas.

2: 2do incremento de Lima Gas.

3: Traslado de reducción de costos.

Fuente: Empresas investigadas

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

277. El monto de las variaciones de precios se calcula a partir de evaluar los precios de los distribuidores que compraron antes y después de cada una de las fechas

<sup>105</sup>

En la presente Resolución los precios promedios se calculan a partir de las ventas de las empresas investigadas. Al respecto, el promedio es aproximado por el valor mediana de los precios diarios. Se considera la mediana como aproximación a los precios promedio debido a que dicha medida no es muy sensible a la presencia de observaciones extremas, a diferencia de la media. Otra medida poco sensible es la moda, sin embargo, se observa que la serie de precios diarios es multimodal en el 20% de sus registros. Este hecho limita el uso de la moda como promedio en la medida que no se tiene una única medida de la moda que permita aproximar el precio promedio.

señaladas, considerando la política de precios diferenciada a nivel de distribuidor por parte de las empresas y la frecuencia de las compras de dichos distribuidores<sup>106</sup>. Por ello, en el presente episodio, como en los siguientes episodios analizados en la presente Resolución, para cuantificar las variaciones aplicadas se realizará un análisis de las variaciones de los precios de los distribuidores que hayan registrado compras antes y después de la fecha de aplicación de la política coordinada.

278. Así, el análisis de los distribuidores que compraron balones de 10 kg una semana antes y después de cada una de las fechas señaladas anteriormente, permite observar el monto del incremento de precios realizado por Regapesa y Lima Gas<sup>107</sup>. En detalle, en el caso de Regapesa se observa en su marca Solgas que el incremento de precios del 11 de octubre fue de S/. 2,00, mientras que el 23 de octubre redujo en S/. 1,00; lo que implicó un incremento acumulado de S/. 1,00 en relación a los precios antes del 11 de octubre. En el caso de Lima Gas el primer incremento de precios del 10 de octubre fue de S/. 1,00 y el segundo incremento del 20 de octubre fue de S/. 0,80<sup>108</sup>, mientras que el 24 de octubre redujo en S/. 0,80; lo que implicó un incremento acumulado de S/. 1,00 en relación a los precios antes del 11 de octubre. Dichos incrementos de precios se mantuvieron hasta el 5 de diciembre de 2008.
279. Adicionalmente, debe tomarse en cuenta que el incremento de precios conjunto del 10 al 24 de octubre de S/. 1,00 en el GLP envasado de 10 kg realizada por Regapesa y Lima Gas no puede explicarse en un aumento conjunto en los costos de GLP<sup>109</sup>. En efecto, antes del 10 de octubre, los costos se incrementaron el 1 y el 7 de octubre, aumentando en 1,4% al 7 de octubre. Sin embargo, dicho incremento se compensó totalmente con la reducción del costo de 2,3% registrado el 21 de octubre. Así, mientras que del 10 al 24 de octubre los precios del GLP envasado de 10 kg se incrementaron en S/. 1,00, del 1 al 24 de octubre los costos se redujeron en 0,93%. Adicionalmente, si se considera el periodo que duró el incremento de precios, se observa que los precios se incrementaron en S/. 1,00 y

---

<sup>106</sup> En detalle, de la revisión de la política de precios de las empresas durante los episodios 5, 6, 7, 8, 9 y 10, se ha identificado que los precios diarios presentan dos características: i) precios diferenciados por distribuidores, incluso para distribuidores ubicados en el mismo departamento y la misma provincia durante la misma fecha y, ii) la frecuencia de compras diarias de los clientes mayoristas es variable en el tiempo, así estos pueden registrar compras una semana y no registrar compras la semana siguiente (y viceversa). Con la finalidad de evitar estos sesgos, se calcula el precio promedio por cliente de un periodo antes y después de la fecha bajo análisis y se calcula la variación de precios por cliente. Finalmente, se estima la variación de precios con el valor promedio (mediana) de la variación de precios por cliente. Para más detalles sobre este análisis ver Anexo 2.

<sup>107</sup> Se consideran los distribuidores que hayan registrado compras antes y después de la fecha de aplicación de la política coordinada y se identifica el precio promedio de las compras previas a la aplicación y el promedio de las compras posteriores a la misma. Una vez calculada la variación de todos los distribuidores considerados, se toma el promedio (mediana) de estas variaciones. El mismo procedimiento se utilizó para todos los episodios analizados en la presente sección. Para más detalles sobre la aplicación de esta metodología ver Anexo 2.

<sup>108</sup> Para el caso del segundo incremento de Lima Gas, se tomó la variación de los precios de los distribuidores que estuvieron presentes cuatro días antes y después del 20 de octubre de 2008.

<sup>109</sup> Como se desarrolla en la sección 6.3.5, las series de costos de GLP de las empresas envasadoras investigadas no pudieron ser reconstruidas a partir de la información de costos requerida, en la medida que Lima Gas no presentó información y Regapesa presentó información cuyos valores negativos representaban más del 30% de las observaciones. El análisis de incremento conjunto de costos se realiza tomando en cuenta un costo promedio ponderado calculado a partir de la información de precios de lista del GLP de Pluspetrol, Petroperú y la Refinería la Pampilla registrados en el sistema Price de Osinergmin y el volumen comercializado por cada productor según el SCOP de Osinergmin.

los costos se redujeron en 16.1% entre el 10 de octubre y el 5 de diciembre de 2008. Esta divergencia entre costos y precios aporta mayor credibilidad a la hipótesis de que el aumento de precios en el episodio analizado obedece a un acuerdo colusorio.

#### **b. Sexto episodio**

280. El sexto episodio de concertación corresponde al acuerdo entre Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas en febrero de 2009 para determinar los alcances de la variación de precios que realizarían a condición del incremento en el tipo de cambio del dólar americano. En el marco de este acuerdo, Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas acordaron inicialmente incrementar el precio de la presentación de GLP envasado de 10 kg en S/. 0,50 a nivel nacional. Este consenso fue variado durante la implementación del acuerdo por el de abstenerse de trasladar a las diversas presentaciones de GLP envasado la disminución del costo del GLP ocurrida el 25 de febrero de 2009<sup>110</sup>. El no traslado de la disminución del costo de GLP fue ejecutado por las empresas infractoras a partir del 26 de febrero de 2009 hasta el 16 de abril de 2009.
281. Evidencia de la existencia de este episodio de concertación puede apreciarse en los Correos 30, 31, 32, 33, 34, 35 y 36. Los Correos 30 y 31 contienen una conversación por correo electrónico del 31 de enero y 1 de febrero de 2009, que inicia con un informe del señor Miguel Monge, Gerente General de Zeta Gas, al señor Jesús Zaragoza, directivo a cargo de la Dirección General de Zeta Gas, en el que reporta como punto “2” que el gerente de Regapesa lo llamó para convocarlo a una reunión entre los gerentes de Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas para hablar de temas comunes del mercado y de la posición de estas empresas ante la situación actual del país<sup>111</sup>.

**[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]**

---

<sup>110</sup> De acuerdo a Osinergmin, entre la semana previa y posterior al 25 de febrero de 2009, el precio del GLP de Pluspetrol bajó en S/0,04 por cada kg de GLP al pasar de S/1,89 a S/1,85.

<sup>111</sup> La reunión convocada por Regapesa se enmarca en una situación de incrementos de precios de sus insumos. Así, el 29 de enero de 2009 las empresas investigadas tuvieron que afrontar un incremento de precios de S/10,00 por tonelada métrica de GLP aplicado por Pluspetrol.

### Correo 30 – Zeta Gas

«**De:** Miguel Monge Alonso <gerenciageneral@zetagas.com.pe> [**Gerente General – Zeta Gas**]

**Para:** Jesus Zaragoza L. <direcciongeneral@grupozeta.com> [**Directivo – Zeta Gas**]

**Fecha:** sábado, 31 de enero de 2009 10:49 a.m.

**Asunto:** Varios-ZGA

Estimado don Jesus, me permito por este medio hacer de su conocimiento lo siguiente;

(...)

**2-El Gerente de Solgas me ha llamado para una reunion, conjuntamente con el Gerente de Limagas, de temas comunes del mercado y posición ante la situación del pais/crisis; puedo asistir y si Usted tiene algun punto que desea ponga en agenda; de mi parte lo mas relevante es;**

-Crear una central de morosidad entre las Compañías.

-No “malbaratar” el gas por tratar de robar clientes, al menos por los proximos 90 dias.

Le comento que la situación economica se esta sintiendo fuerte a nivel local, sobre todo en la sierra en donde las empresas mineras estan despidiendo personal; asimismo el tipo de cambio se viene elevando dia a dia.

(...)

Quedo a la orden para cualquier ampliación.»

[Énfasis agregado]

282. Ante esta comunicación, la conversación concluye con la respuesta del señor Jesús Zaragoza (Correo 31) indicando al señor Miguel Monge que procederían a comentar por teléfono el punto “2” del informe, punto que corresponde a la convocatoria a reunión de gerentes de Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas.

### Correo 31 – Zeta Gas

«**De:** Jesus Zaragoza L. <direcciongeneral@grupozeta.com> [**Directivo – Zeta Gas**]

**Para:** Miguel Monge Alonso <gerenciageneral@zetagas.com.pe> [**Gerente General – Zeta Gas**]

**Fecha:** domingo, 1 de febrero de 2009 1:00 p.m.

**Asunto:** RE: Varios-ZGA

Estimado Miguel Monge

Gracias por la informacion y **Te hago Mis comentarios al pie de Tu Informe**

Cualquier duda o aclaración con gusto la atenderemos

Gracias y Saludos!!!

(...)

**2-El Gerente de Solgas me ha llamado para una reunion, conjuntamente con el Gerente de Limagas, de temas comunes del mercado y posición ante la situación del pais/crisis; puedo asistir y si Usted tiene algun punto que desea ponga en agenda; de mi parte lo mas relevante es;**

-Crear una central de morosidad entre las Compañías.

-No “malbaratar” el gas por tratar de robar clientes, al menos por los proximos 90 dias.

Le comento que la situación economica se esta sintiendo fuerte a nivel local, sobre todo en la sierra en donde las empresas mineras estan despidiendo personal; asimismo el tipo de cambio se viene elevando dia a dia.

**[DireccionGeneral] ya lo comentamos por telefono (...)**»

[Énfasis agregado]

283. Estos correos electrónicos reflejan la existencia de un acuerdo entre Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas en febrero de 2009 destinado a determinar el precio del GLP a nivel nacional.
284. Ello se aprecia inicialmente al afirmar el señor Miguel Monge en el Correo 30 que propondría en la reunión entre los gerentes de Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas no malbaratar el precio del GLP por tratar de robar clientes, hecho que refleja que en la reunión entre representantes de estas tres empresas se evaluaría concertar el precio del GLP para evitar su disminución.
285. La importancia de esta propuesta puede apreciarse en el Correo 31, al observarse que el señor Jesús Zaragoza, directivo a cargo de la Dirección General de Zeta Gas, tenía interés en hablar por teléfono con el señor Miguel Monge sobre la propuesta que se plantearía en la reunión entre los gerentes de Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas.
286. Finalmente, el carácter nacional del acuerdo puede apreciarse al verificar que el motivo de la reunión referida en el Correo 30 se encuentra vinculado a los problemas del mercado de GLP ante la crisis existente en el país, aspecto de ámbito nacional que, al ser el contexto en el que el señor Miguel Monge presenta su propuesta, permite observar que el planteamiento del señor Miguel Monge correspondía a un consenso a nivel nacional.
287. Los Correos 32 y 33 contienen una conversación por correo electrónico del 6 de febrero de 2009 que inicia con un informe del señor Miguel Monge, Gerente General de Zeta Gas, al señor Jesús Zaragoza, directivo a cargo de la Dirección General de Zeta Gas, en el que reporta los acuerdos de la reunión del 5 de febrero de 2009 entre los gerentes de Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas, indicando como punto “3”, que de mantenerse el incremento en el tipo de cambio<sup>112</sup>, los precios se modificarían.

**[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]**

---

<sup>112</sup> El tipo de cambio interbancario mostró incrementos sucesivos desde el 26 de enero de 2009 hasta el 5 de febrero de ese mismo año. Entre dichas fechas, el tipo de cambio interbancario pasó de S/.3,15 a S/.3,24. Fuente: Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). Ver: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/diarias/tipo-de-cambio-nominal> (consultada el 13 de diciembre de 2017).

## Correo 32 – Zeta Gas

**«De:** Miguel Monge Alonso <gerenciageneral@zetagas.com.pe> **[Gerente General – Zeta Gas]**

**Para:** Jesus Zaragoza L. <direcciongeneral@grupozeta.com> **[Directivo – Zeta Gas]**

**Fecha:** viernes, 6 de febrero de 2009 3:10 p.m.

**Asunto:** Resultados de reunion de gerentes-ZGA

Estimado don Jesus, **paso a hacer de su conocimiento lo acordado ayer en reunion con los Gerentes de Solgas y Limagas;**

1-Se creara un Buro de Credito, mismo que sera operado por la Asociación, se invitara a otras Compañias a participar; ya estamos trabajando en la forma de operación.

2-No estan de acuerdo en no otorgar instalaciones bajo la modalidad de comodato; es decir no aceptaron nuestra propuesta de cobrarlas todas.

**3-Los precios se van a revisar el dia lunes, si el tipo de cambio sigue incrementandose se modificarian los precios. Para su referencia hoy bajo de S/. 3,285 a S/. 3,265.**

4-En mayo se llevara a cabo la AIGLPP en Lima, para lo cual Solgas/Repsol esta apoyando con la membresía platinun, es decir el mas alto apoyo; me consultan si ZETA va a participar con un stand?.

Lo mantengo al tanto de los avances.

Quedo a la orden para cualquier ampliación.»

[Énfasis agregado]

288. Ante esta comunicación, la conversación concluye con la respuesta del señor Jesús Zaragoza (Correo 33) manifestando su conformidad con el acuerdo detallado en el punto “3” del informe.

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

## Correo 33 – Zeta Gas

«De: Jesus Zaragoza L. <direcciongeneral@grupozeta.com> [Directivo – Zeta Gas]  
Para: Miguel Monge Alonso <gerenciageneral@zetagas.com.pe> [Gerente General – Zeta Gas]  
CC: (...)  
Fecha: viernes, 6 de febrero de 2009 9:34 p.m.  
Asunto: RE: Resultados de reunion de gerentes-ZGA

Estimado Miguel Monge  
Gracias por la información y **Te hago Mis comentarios al pie de Tu Informe**, Cualquier duda o aclaración con gusto la atenderemos

Gracias y Saludos!!!

(...)

Estimado don Jesus, **paso a hacer de su conocimiento lo acordado ayer en reunion con los Gerentes de Solgas y Limagas;**

1-Se creara un Buro de Credito, mismo que sera operado por la Asociación, se invitara a otras Compañias a participar; ya estamos trabajando en la forma de operación.

[Direccion General] es importante crear un contrato de servicios de esta indole, Manuel Solis, tiene y Te puede enviar copia del contrato que tenemos firmado con el Buro de Credito en Mexico, el cual es bastante estricto y riguroso en su cumplimiento, Te lo recomiendo que se lo solicites

2-No estan de acuerdo en no otorgar instalaciones bajo la modalidad de comodato; es decir no aceptaron nuestra propuesta de cobrarlas todas.

[Direccion General] ok, de acuerdo, que sea opcional

**3-Los precios se van a revisar el día lunes, si el tipo de cambio sigue incrementandose se modificarian los precios. Para su referencia hoy bajo de S/. 3,285 a S/. 3,265.**

[Direccion General] ok, de acuerdo

4-En mayo se llevara a cabo la AIGLPP en Lima, para lo cual Solgas/Repsol esta apoyando con la membresía platinun, es decir el mas alto apoyo; me consultan si ZETA va a participar con un stand?.

[Direccion General] negativo, creo que tendremos presencia de bajo perfil, no tenemos necesidad de "alta publicidad" (creo Yo)

Lo mantengo al tanto de los avances.

Quedo a la orden para cualquier ampliación.»

[Énfasis agregado]

289. Estos correos electrónicos reflejan la existencia de un acuerdo entre Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas en febrero de 2009 destinado a determinar el precio del GLP a nivel nacional.
290. Ello se aprecia inicialmente en el Correo 32 al afirmar el señor Miguel Monge que uno de los acuerdos de la reunión entre los gerentes de Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas consistía en modificar sus precios si el tipo de cambio seguía en aumento, hecho que refleja la celebración de un acuerdo entre Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas para incrementar sus precios en caso el tipo de cambio se incremente.
291. El acuerdo observado correspondería a la determinación del precio del GLP, conforme se aprecia al constatarse que este es celebrado en la reunión entre los gerentes de Regapesa Zeta Gas y Lima Gas del 5 de febrero de 2009 (Correo 32),

reunión en la cual el señor Miguel Monge propondría no malbaratar el precio del GLP por tratar de robar clientes (Correo 30).

292. De igual manera, el alcance nacional del acuerdo puede verificarse al constatarse que el sustento del acuerdo de precios corresponde a la variación del tipo de cambio del dólar americano. En efecto, el tipo de cambio es una variable macroeconómica que, según las comunicaciones, afectaba la adquisición del insumo del GLP envasado y así incidía en sus costos. Así, se puede concluir que el tipo de cambio afectaba a las ventas del GLP envasado a nivel nacional.
293. Finalmente, la importancia de este acuerdo puede apreciarse en el Correo 33, al observarse que el señor Jesús Zaragoza, persona a la cabeza de Zeta Gas, manifestó su conformidad con el acuerdo de modificación de precios celebrado en la reunión entre los gerentes de Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas.
294. El Correo 34 contiene una cadena de correos electrónicos del 23 de febrero de 2009 que inicia con la indicación del señor Alejandro Chirinos, Jefe de Ventas provincia de Regapesa, a los coordinadores de ventas regionales de Regapesa de realizar el seguimiento a una noticia en la que se afirma que Zeta Gas incrementaría el precio del GLP envasado de 10 kg en S/. 0,50, como consecuencia del incremento en el tipo de cambio del dólar americano.
295. Tras ello, la cadena de correos electrónicos finaliza con la indicación del señor Eduardo Patrón, Coordinador de Ventas región sur de Regapesa, solicitando a su personal verificar que Zeta Gas incrementó el precio del GLP envasado.

### Correo 34 – Regapesa

**«De:** CHIRINOS GIBSON, ALEJANDRO [*Jefe de Ventas Provincia – Regapesa*]  
**Para:** FIGUEROA OBANDO, HUMBERTO [*Coordinador de Ventas Noroccidente – Regapesa*];  
CARDO VELIT, EDGARDO [*Coordinador de Ventas Nororiente – Regapesa*];  
CANDELA VELIZ, HECTOR EDGARDO [*Coordinador de Ventas Centro Sierra – Regapesa*];  
PATRON GALINDO, EDUARDO JAVIER [*Coordinador de Ventas Sur – Regapesa*];  
BURASCHI ARANA, MARIAN NICOLE [*Coordinador de Ventas Centro Costa Selva – Regapesa*]  
**Fecha:** lunes, 23 de febrero de 2009 4:48 p.m.  
**Datos Adjuntos:** noticia zgas.pdf  
**Asunto:** Precios Z gas.

Señores  
Por favor **hagan seguimiento a esta noticia de Z gas en el mercado.**  
Saludos,  
A Chirinos

---

**De:** PATRON GALINDO, EDUARDO JAVIER [*Coordinador de Ventas Sur – Regapesa*]  
**Para:** BENAVIDES CHAVEZ, HUGO <HBENAVIDESC@repsol.com>  
GAMARRA CATEP, SILVIA SOLEDAD <SSGAMARRAC@repsol.com>  
SALDAÑA HURTADO, CARLOS RICHARD <CRSALDANA@repsol.com>  
VALENCIA ORTEGA, ANGEL CONSTANTE <ACVALENCIAO@repsol.com>  
**Fecha:** lunes, 23 de febrero de 2009 6:56 p.m.  
**Asunto:** RV: Precios Z gas.  
**Datos Adjuntos:** noticia zgas.pdf

**Controlen si efectivamente Zeta ha subido precio...me mantienen al tanto»**  
[Énfasis agregado]


## Correo 34 Archivo Adjunto – Regapesa

«Datos Adjuntos: noticia zgas.pdf»

Fecha : 23/02/2009	Costo :	El Comercio 00101800423-02-2009
Sección : Suplemento Día 1	Medida : 6 mod/col.	
Página : 4 Hoja : 1 de 1		

**EN S/0,5 CÉNTIMOS**  
**Zeta Gas subirá el GLP**

La envasadora de Gas Licuado de Petróleo (GLP) Zeta Gas subirá a partir de hoy el precio del balón de diez kilos en S/0,5. Fuentes informadas indicaron que esto se debería principalmente al incremento del tipo de cambio, considerando que las envasadoras adquieren el GLP a Pluspetrol en dólares y lo venden al público en soles. Según explicaron, Pluspetrol no ha hecho el ajuste a la baja del precio del GLP por el alza del tipo de cambio, cuando sí realiza ajustes cada vez que el dólar retrocede.



**SUBE. PRECIO DEL GLP AJUMENTARÍA DESDE HOY.**

[Énfasis agregado]

296. Este correo electrónico refleja que el acuerdo existente entre Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas en febrero de 2009 consistiría en incrementar a nivel nacional el precio del GLP envasado de 10 kg en S/. 0,50, iniciando su implementación y monitoreo a partir del 23 de febrero de 2009.
297. Ello se aprecia inicialmente a partir de la presencia de cinco elementos que permiten concluir que el incremento de Zeta Gas en S/. 0,50, descrito en la nota periodística adjunta (Correo 34), constituye parte de la implementación del acuerdo arribado entre Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas para modificar el precio del GLP:
- El acuerdo entre Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas conllevaba la modificación del precio del GLP si el tipo de cambio del dólar americano se seguía incrementando.
  - Tras la celebración del acuerdo el 5 de febrero de 2009, el tipo de cambio del dólar americano no se incrementó según lo que indican las comunicaciones hasta el martes 17 de febrero de 2009, manteniéndose este incremento el 19 y

20 de febrero de 2009 tras presentar una breve reducción el 18 de febrero de 2009<sup>113</sup>.

- El sustento del incremento de precios de Zeta Gas en S/. 0,50, descrito en la nota periodística adjuntada (Correo 34), se condice con la condición establecida en el acuerdo entre Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas para realizar la modificación de los precios del GLP pactada (Correo 32), siendo en ambos casos el incremento del tipo de cambio del dólar americano.
- El incremento de precios de Zeta Gas es informado al inicio de la semana siguiente de producirse el alza en el tipo de cambio del dólar americano, cumpliendo con las características que corresponderían a una implementación del acuerdo celebrado entre Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas para modificar el precio del GLP.

298. De igual manera, el monitoreo y alcance de este acuerdo puede apreciarse en el Correo 34 a partir de las indicaciones de Regapesa a su personal a lo largo del país para verificar el incremento de precios que realizaría Zeta Gas, hecho que refleja que el incremento de precios acordado correspondía a un ámbito nacional y se encontraba siendo monitoreado por Regapesa.

299. El Correo 35 contiene una comunicación del 24 de febrero de 2009 en el que el señor Miguel Monge, Gerente General de Zeta Gas, informa al señor Jesús Zaragoza, directivo a cargo de la Dirección General de Zeta Gas, de la implementación de un incremento del precio del GLP envasado de 10 kg en el equivalente a \$ 15,2 por tonelada métrica (S/. 0,50<sup>114</sup>), reportando en esta comunicación el accionar de sus competidores ante este incremento y una nota de prensa vinculada.

300. En el Correo 35 también puede apreciarse la descripción de las acciones de Zeta Gas que se realizarían luego que las marcas competidoras ajusten sus precios, refiriendo el señor Miguel Monge la posterior implementación de incrementos en diversas presentaciones a lo largo del país y las acciones que se realizarían tras el ajuste de sus competidores a los nuevos precios.

---

<sup>113</sup> El tipo de cambio (soles por dólar) disminuyó a partir del 5 de febrero de 2009. En efecto, desde esa fecha, hasta el 16 de febrero del 2009 el tipo de cambio se mantuvo por debajo del nivel observado el 5 de febrero de 2009 y a partir del 17 de febrero de 2009 el tipo de cambio superó el valor observado el 5 de febrero de 2009 y se mantuvo por encima de este durante los siguientes días de febrero hasta el 6 de marzo de 2009. Fuente BCRP. Ver: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/diarias/tipo-de-cambio-nominal> (consultada el 15 de diciembre de 2017).

<sup>114</sup> La equivalencia del valor incrementado en la presentación de 10 kg puede apreciarse a partir de la nota de prensa adjuntada por el señor Miguel Monge en la comunicación analizada, observándose en ella las declaraciones de Zeta Gas en las que manifiesta que el incremento realizado correspondería a S/. 0.50.

«De: Miguel Monge Alonso <gerenciageneral@zetagas.com.pe> [Gerente General – Zeta Gas]

Para: Jesus Zaragoza L. <direcciongeneral@grupozeta.com> [Directivo – Zeta Gas]

Fecha: martes, 24 de febrero de 2009 11:27 a.m.

Asunto: Incremento de precios-ZGA

Estimado don Jesus, tal y como convenimos telefónicamente el día de ayer procedimos a incrementar el precio de la carga de 10 kls –en Lima metropolitana únicamente- en elequivalente a US\$ 15,20/TM; ya el día de hoy nos han seguido Lima y Llamagas, esperamos que Solgas lo haga mañana. Como es lo usual las ventas se han bajadoun poco pero nos recuperables una vez todos ajusten su precio. La estrategia seria la siguiente;

Apenas las demas marcas se ajusten a los nuevos precios, procederemos a levantar los precios en 45 kls para Lima metropolitana y para todas las presentaciones en (5y 15 kls) en Lima y provincias; en este mismo momento levantamos granel y carburacion para todo el pais.

Adjunto nota de prensasobre el particular.

Datos Adjuntos: ECPR240209b1.pdf

CUERPO B CONTACTENOS • wdtomundo@comercio.com.pe LIMA martes 24 de febrero del 2009 **El Comercio**

**ECONOMÍA & Negocios**

ENCUESTA [84] El 45% de limeños siente que el alza en el precio del dólar si lo perjudica

ELENA MORALES, DECORACIONES ELENA [82] "La gante hacia cola en mi tienda y yo almorzaba a las cinco de la tarde"

DOLAR: Paralelo • Compra 3,220 Venta 3,250 • Interbancario • Compra 3,248 Venta 3,249 • Bancario • Compra 3,190 Venta 3,300 • EURO: Interbancario • Compra 3,882 Venta 4,344

REAJUSTE POR EL TIPO DE CAMBIO

# Anuncian aumento de precio del balón de gas doméstico

**Zeta Gas subió S/0,50 ayer. Otras harán el ajuste esta semana**

**Piden a mayoría Pluspetrol reducir el precio del gas licuado de petróleo**

MANUEL MARTÍNEZ/AGENCIA BOLIV

Desde ayer los hogares enfrentan un alza en el precio del balón de gas licuado de petróleo (GLP), debido a un mayor costo generado por el tipo de cambio, según explicaron las envasadoras. Por lo pronto, la empresa Zeta Gas anunció que ayer realizó un aumento de S/0,50. Las empresas ligadas a la Asociación de Envasadoras de Gas del Perú (Aseg), así como Costa Gas y Llama Gas, informaron que se encuentran evaluando tal posibilidad.

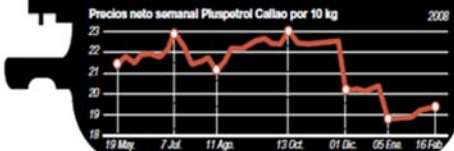
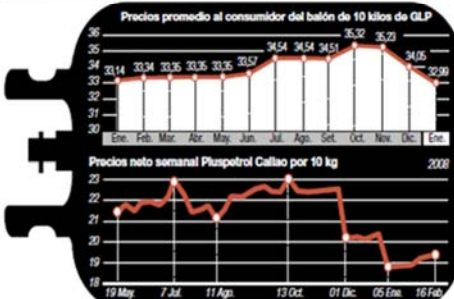
El costo del balón doméstico oscila entre los S/28 y S/33, el cual, con los citados aumentos, tendrá que ser reajustado.

La razón del alza es que las envasadoras compran en dólares los volúmenes de GLP a Pluspetrol (que tiene el 50% del abastecimiento a nivel nacional) y comercializan este producto en soles, motivo por el que ahora compran menor volumen de GLP con el mismo dinero. De enero a la fecha, el alza del tipo de cambio ha sido de 3,5%.

El director ejecutivo de la Asociación de Gas LP, César Bedón, indicó que desde enero el precio de compra de 10 kilos de

## GLP que se eleva

Desde enero el precio del gas licuado de petróleo vendido por Pluspetrol a las envasadoras se incrementó en 3,3% por el alza del tipo de cambio, lo que afectó los costos de estas últimas empresas.



Fuente: Asociación de Gas LP (Aseg)

## Pedirán a Perú LNG liberar gas natural

El ministro de Energía y Minas, Pedro Sánchez, indicó que negociará con el Consorcio Perú LNG para que se libere unos 150 millones de pies cúbicos de gas natural que están destinados a la exportación, con el fin de que lleguen al mercado interno. Esto debido a los problemas de abastecimiento que tendrían algunas empresas eléctricas.

Indicó que si era posible renegociar el contrato de exportación de gas, pero de una "manera ordenada". Añadió que cuando se libere el volumen de gas por parte de Perú LNG, se aplicarán los criterios de prioridad del uso del gas decretados por el Gobierno la semana pasada, según los cuales el abastecimiento residencial es primero.

## MÁS DATOS

El gas licuado de petróleo, que se distribuye en el país, se obtiene del pozo San Martín, el cual forma parte del complejo Camisea (foto 88), ubicado en la selva cusqueña.

Pluspetrol lo distribuye en dos puntos: en Pisco, donde tiene una planta de fraccionamiento, y en el puerto del Callao.

GLP vendido por Pluspetrol ha pasado de S/18,80 a S/19,42, lo que significa un alza de 3,3% o S/0,60 por cada diez kilos.

Sin embargo, cuando la cotización del dólar cae, Pluspetrol sube sus precios para compensar la variación del tipo de cambio, tal como lo hizo en abril del 2008, fecha en que se elevó el costo en 5%. En ese sentido, "ahora que el dólar se ha incrementado, lo justo sería que Pluspetrol actualizara a la baja sus precios", comentó Bedón. Intentamos obtener la versión de Pluspetrol, pero sus voceros se negaron a declarar.

## ALZAS EN EL MERCADO

El gerente de la Asociación de Plantas Envasadoras de Gas del Perú, Abel Camasca, indicó que unas 80 pequeñas envasadoras que integran el gremio adquieren a Pluspetrol el 60% del GLP que comercializan (el restante 40% lo compran a Petro-Perú), razón por la cual también evalúan en cuánto aumentarán el precio del balón que venden al consumidor final.

Miguel Tagle, gerente comercial de Zeta Gas, indicó que en el caso de esta empresa el aumento de los costos por la compra del GLP se volvió insoportable debido de su estructura de costos, por lo que el día de ayer decidieron incrementar el precio en S/0,50.

El gerente general de Llama Gas, Anselmo Cáceres, indicó que la decisión sobre una eventual alza la tomarán en dos días y esta sería entre S/0,50 y S/0,65. Lo mismo se hizo un ejecutivo de Lima Gas, quien pidió no ser citado.

## agenda económica

PARA EL MARTES 24 DE FEBRERO

### Noveno paquete

El Poder Ejecutivo publica hoy en "El Peruano" el noveno paquete de medidas para la promoción del empleo y la producción. Entre las medidas consideradas figura el decreto de urgencia que crea el Fondo Agro-Perú, que son recursos de garantía para la cobertura de créditos destinados a los pequeños productores agrarios.

### 9:30 a.m.

**Monitoreo de la crisis**  
El ministro de Energía y Minas, Pedro Sánchez, y el presidente de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, Hans Flury Flury, se presentarán ante los miembros de la Comisión Multipartidaria encargada del monitoreo de la crisis financiera para abordar las medidas preventivas en el sector minero.

### 12:15 p.m.

### Panorama económico

José Luis Escrivá, jefe del BIEVA, y el gerente de Servicios de Estudios Económicos del BIEVA Banco Continental, dan a conocer un último informe de la situación económica internacional y nacional. La conferencia de prensa se realizará en avenida República de Panamá 3056, San Isidro.

## SONDEO WEB

¿La campaña Compras al Perú servirá para paliar la crisis? Los resultados fueron:



[Énfasis agregado]

301. Este correo electrónico ratifica que el acuerdo existente entre Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas en febrero de 2009 consiste en incrementar a nivel nacional el precio del GLP envasado de 10 kg en S/. 0,50, iniciando su implementación y monitoreo a partir del 23 de febrero de 2009.
302. Ello se aprecia inicialmente al observarse que el incremento de Zeta Gas en S/. 0,50, descrito en el Correo 35, corresponde al identificado previamente en el Correo 34, siendo este incremento parte de la implementación del acuerdo arribado entre Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas el 5 de febrero de 2009.
303. De igual manera, el carácter concertado de este incremento puede apreciarse en el Correo 35 al observarse que la planificación de Zeta Gas para resistir su pérdida de volumen de ventas y continuar con su incremento del precio del GLP consideraba que sus competidores ajustarían sus productos a un nuevo precio, hecho que refleja que Zeta Gas tenía conocimiento de que Lima Gas y Regapesa le seguirían en el incremento del precio del GLP.
304. Finalmente, la labor de monitoreo por parte de Zeta Gas en este acuerdo puede observarse en el Correo 35 a partir de las afirmaciones del señor Miguel Monge que refieren que Lima Gas siguió el incremento de precios realizado por Zeta Gas y que se esperaba que Regapesa implementara dicho incremento al día siguiente, hecho que refleja que Zeta Gas se encontraba monitoreando la implementación del incremento por parte de Lima Gas y Regapesa.
305. El Correo 36 contiene un correo electrónico del 27 de febrero de 2009 en el que el señor Miguel Monge, Gerente General de Zeta Gas, informa al señor Jesús Zaragoza, directivo a cargo de la Dirección General de Zeta Gas, que tras la reducción del precio cobrado por Pluspetrol su empresa retrocedió en el incremento del precio del GLP envasado de 10 kg y decidió no realizar modificaciones en los precios de las demás presentaciones, precisando en su informe que “así lo harán las demás Cias”.

**[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]**

### Correo 36 – Zeta Gas

«De: Miguel Monge Alonso <gerenciageneral@zetagas.com.pe> [Gerente General – Zeta Gas]

Para: Jesus Zaragoza L. <direcciongeneral@grupozeta.com> [Directivo – Zeta Gas]

Fecha: viernes, 27 de febrero de 2009 11:11 a.m.

Asunto: Avance sobre situacion de precios-ZGA

Estimado don Jesus, como le informe el día lunes se incrementaron los precios en las cargas de 10 kls en S/. 0,50/carga, (US\$ 15,17/TM); el día miércoles por presiones del Gobierno ante el aumento, Pluspetrol baja los precios en US\$ 12,03/TM, con lo que he retrocedido en el incremento en la carga de 10 kls y no estare tocando los precios de las demas presentaciones a fin de quedarnos con la rebaja, asi lo haran las demas Cias.

De: Jesus Zaragoza L. <direcciongeneral@grupozeta.com> [Directivo – Zeta Gas]

Para: Miguel Monge Alonso <gerenciageneral@zetagas.com.pe> [Gerente General – Zeta Gas]

CC: (...)

Fecha: lunes, 2 de marzo de 2009 4:22 p.m.

Asunto: RE: Avance sobre situacion de precios-ZGA

Estimado Miguel Monge

Gracias por la informacion y favor de mantenerme informado al respect  
saludos

(...)

[Énfasis agregado]

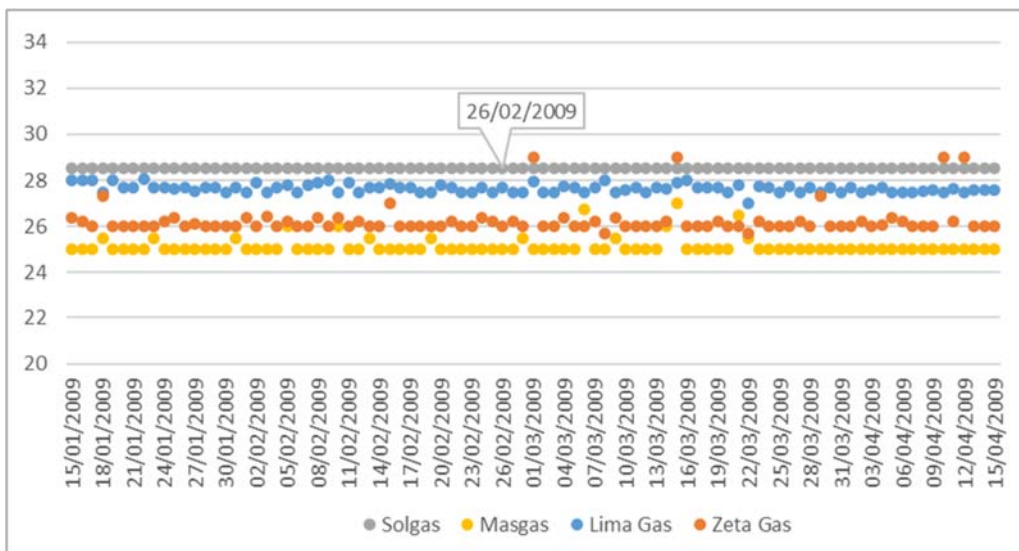
306. Este correo electrónico refleja que el acuerdo existente entre Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas en febrero de 2009 habría sustituido su contenido inicial por abstenerse de trasladar la reducción de costos generada desde el 25 de febrero de 2009 como consecuencia de la reducción del precio cobrado por Pluspetrol<sup>115</sup>.
307. Ello se aprecia inicialmente a partir del Correo 36 al observarse en él que la afirmación “así lo harían las demás Cias” referiría a que Regapesa y Lima Gas realizarían al igual que Zeta Gas dos acciones a efectos de quedarse con la reducción de costos generada por Pluspetrol:
- Retroceder en el incremento de S/. 0,50 en el GLP envasado de 10 kg; y,
  - no reducir los precios de las demás presentaciones envasadas del GLP.
308. La referencia a este accionar conjunto permite observar que Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas sustituyeron de manera coordinada lo convenido inicialmente por el de evitar trasladar la reducción de costos ocurrida el 25 de febrero de 2009 desde el día siguiente, hecho que, como se manifiesta en el Correo 36, es realizado por estas empresas “a fin de quedarnos con la rebaja”.
309. En ese sentido, a partir de la evidencia identificada puede afirmarse que, en febrero de 2009, ante la reducción del precio de venta de GLP de Pluspetrol en S/. 0,04 por kg de GLP, Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas acordaron no trasladar

<sup>115</sup> Como se indicó previamente, la reducción del precio de Pluspetrol, vigente desde el miércoles 25 de febrero de 2009 que se señala en el Correo 36, se confirma con la información disponible en el sistema Price. Así, se observa que el precio unitario en soles por cada kilo de GLP que tuvieron que afrontar las empresas investigadas durante una semana previa y una semana posterior al 25 de febrero de 2009, se redujo en -S/.0,04, al pasar de S/.1,89 a S/.1,85.

la reducción de sus costos al precio de venta de los balones de GLP en las presentaciones de 10, 15 y 45 kg a partir del 26 de febrero de 2009<sup>116</sup>.

310. De manera complementaria, la información sobre los precios promedio de GLP envasado a distribuidores de Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas, indica que, a nivel nacional, no se redujeron los precios de los balones de GLP en las presentaciones de 10 kg, 15 y 45 kg en los días cercanos al 26 de febrero de 2009, como se aprecia en los gráficos siguientes.

**Gráfico 7**  
**Precio de GLP envasado de 10 kg de Regapesa (Solgas y Masgas), Lima Gas y Zeta Gas (S/.) (Nacional)**

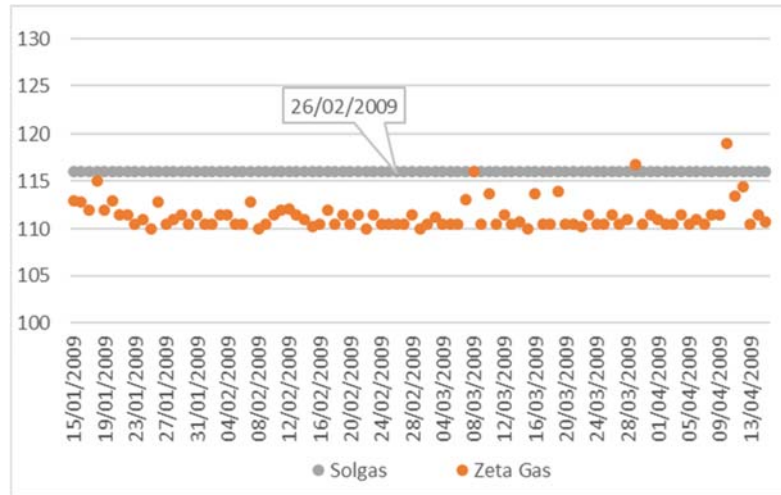


Fuente: Empresas investigadas  
Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

**[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]**

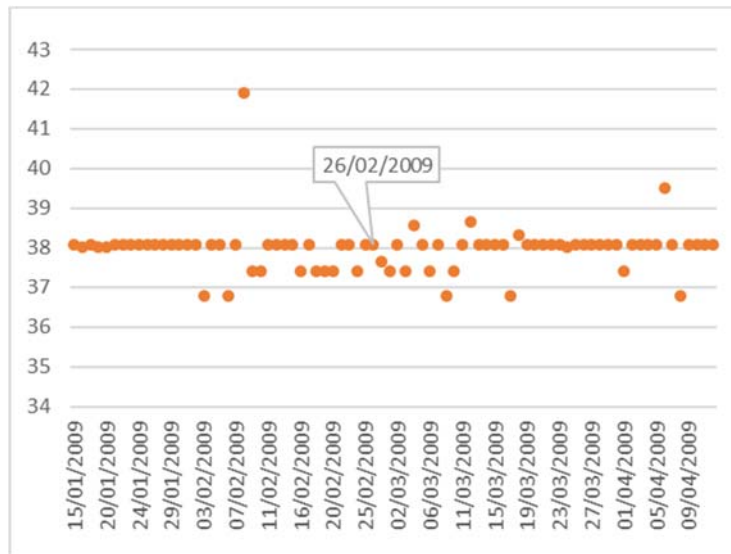
<sup>116</sup> Cabe recordar que, como se ha indicado previamente, el acuerdo inicial de las empresas consistía en incrementar el precio del balón de GLP en S/0,50 a partir del 23 de febrero de 2009.

**Gráfico 8**  
**Precio de GLP envasado de 45 kg de Regapesa (Solgas) y Zeta Gas (S/.) (Nacional)**



Fuente: Empresas investigadas  
 Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

**Gráfico 9**  
**Precio de GLP envasado de 15 kg de Zeta Gas (S/.) (Nacional)**



Fuente: Empresas investigadas  
 Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

311. Adicionalmente, del análisis de los distribuidores que compraron GLP envasado una semana antes y después del 26 de febrero de 2009, se observa que Regapesa (Masgas y Solgas) y Zeta Gas no disminuyeron los precios de los balones de GLP en las presentaciones de 10 y 45 kg conforme a las coordinaciones realizadas. En

efecto la variación de los precios de los balones de 10 y 45 kg fue cero (0) a nivel nacional<sup>117</sup>.

312. Cabe precisar que, para el caso de Zeta Gas, el análisis de los precios de los distribuidores que compraron antes y después del 23 de febrero, verifica que esta empresa habría modificado los precios de sus balones de 10 kg en Lima Metropolitana y Callao, conforme a lo inicialmente coordinado entre las empresas, es decir, incrementó sus precios el día 23 de febrero en S/.0,50 y los mantuvo hasta el 25 de febrero, y a partir del 26 de febrero redujo sus precios en S/.0,50<sup>118</sup>. Sin embargo, como ya se ha señalado, el resto de las empresas no habrían implementado el incremento del 23 de febrero, ya que, ante la reducción del precio de Pluspetrol de 25 de febrero de 2009, habrían modificado lo acordado.
313. Adicionalmente, del análisis de los distribuidores que compraron GLP de 15 kg envasado una semana antes y después del 26 de febrero de 2009, se observa que la variación de precios de Zeta Gas fue de cero (0) a nivel nacional<sup>119</sup>.
314. Los precios de los balones de 10 kg, 15 kg, y 45 kg se mantuvieron invariables hasta el 16 de abril de 2009.

### **b.1 Interpretaciones alternas alegadas en el marco del sexto episodio**

#### Comunicaciones vinculadas a la reunión del 5 de febrero de 2009

315. Como parte de sus alegatos, Regapesa manifestó que los Correos 30 y 32 demostrarían que la reunión del 5 de febrero de 2009 fue realizada por Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas como miembros de la Asociación Gas LP Perú, por lo que no tendría vinculación con una supuesta concertación.
316. Por su parte, el señor Celestino San Román refirió en sus descargos que la reunión del 5 de febrero de 2009, mencionada en el Correo 30, se encontraría vinculada a las conversaciones que tuvieron los miembros de la Asociación Gas LP sobre el XXIV Congreso de la Asociación Iberoamericana de GLP programado para mayo de 2009. A ello agregó que el Correo 30 no refleja una intención de concertar precios por parte de su persona, siendo que la intención del señor Miguel Monge de proponer un punto en agenda no implica que este tema haya sido discutido.
317. Finalmente, el señor Celestino San Román manifestó que la frase “los precios se van a revisar el día lunes, si el tipo de cambio sigue incrementándose se modificarían los precios” en el Correo 32 podría hacer referencia a precios distintos al producto investigado, tales como los vinculados a asuntos impulsados por la

---

<sup>117</sup> Cabe señalar que no es posible realizar un análisis de precio por cliente para el caso de Lima Gas puesto que la información económica disponible de esta empresa no identifica el cliente asociado a cada transacción para el año 2009.

<sup>118</sup> Se considera a los distribuidores que compraron GLP envasado de 10kg en Lima Metropolitana y Callao desde el 21 de febrero hasta el 25 de febrero de 2009.

<sup>119</sup> En relación a los balones de 15 kg, solo se cuenta con información de Zeta Gas. Debido a la escasa información disponible sobre las ventas de esta denominación de balón, se considera un periodo mayor (un mes) para identificar los precios de los mismos clientes. Dicho análisis confirma que el precio de los clientes que compraron un mes antes al 26 de febrero y un mes después de dicha fecha no varía.

Asociación GLP Perú, como son las entradas al XXIV Congreso de la Asociación Iberoamericana de GLP, o a aspectos vinculados al buro de créditos y comodatos referidos en la comunicación.

318. Sobre el particular, esta Comisión ha identificado que la reunión del 5 de febrero de 2011 entre los gerentes generales de Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas no se desarrolló en el marco de la Asociación Gas LP Perú ni fue convocada para que los miembros de esta asociación realicen coordinaciones vinculadas al XXIV Congreso de la Asociación Iberoamericana de GLP, conforme se aprecia de las siguientes características de esta reunión, referidas en los Correos 30 y 32:

- El Correo 30 refiere que a la reunión del 5 de febrero solo fueron convocados por Regapesa los gerentes de Lima Gas y Zeta Gas, excluyendo de la convocatoria a esta reunión a Industrial Tubo S.A., Corporación Dalet S.A.C. y Llama Gas S.A., los otros tres miembros de la Asociación Gas LP Perú en el año 2009<sup>120</sup>.
- Los temas materia de la convocatoria a reunión entre los gerentes de Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas no guardan relación con los puntos de agenda discutidos en la Asociación GLP Perú en su asamblea general del 28 de enero de 2009, apreciándose que su acta de asamblea no hace mención alguna a la crisis económica en el país referida en el Correo 30.
- El Correo 30 refiere que la reunión del 5 de febrero de 2009 fue convocada para tratar “temas comunes del mercado” y la “posición ante la situación del país/crisis”, elementos que no hacen referencia a la discusión de puntos vinculados a la realización del XXIV Congreso de la Asociación Iberoamericana de GLP.
- La convocatoria a esta reunión fue realizada por vía telefónica por Regapesa, forma de citación a reunión distinta a la observada en el marco de la Asociación Gas LP Perú, en la que se aprecia que la realización de estas reuniones era coordinada con todos los miembros de la Asociación Gas LP Perú por su Director Ejecutivo, el señor César Bedón, estableciéndose previamente los puntos de agenda de cada reunión<sup>121</sup>.

319. En el mismo sentido, se aprecia que, contrariamente a lo afirmado por el señor Celestino San Román, la frase “*los precios se van a revisar el día lunes, si el tipo de cambio sigue incrementándose se modificarían los precios*”, presente en el Correo 32, permite identificar un acuerdo de precios que hace referencia al GLP, al constatar los siguientes elementos:

- El acuerdo es celebrado en la reunión entre los gerentes de Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas en la que el señor Miguel Monge, gerente general de Zeta Gas, propondría no malbaratar el gas por tratar de robar clientes.

---

<sup>120</sup> El detalle de los miembros pertenecientes a la Asociación Gas LP Perú puede apreciarse en la agenda de su asamblea general programada para el 28 de enero de 2009 que se puede apreciar en el Anexo 1 de la presente Resolución.

<sup>121</sup> El rol del señor César Bedón en la coordinación de las reuniones en el marco de la Asociación Gas LP Perú puede apreciarse a partir de los Correos 59 y 60, que se muestran en el Anexo 1, en las que se observa que el director ejecutivo de la Asociación Gas LP Perú coordinaba con los distintos miembros de esta asociación su asistencia a reunión y remitía una versión final de la agenda de reunión, conforme se ve en las Agendas de las Asambleas Generales de Asociados programadas para el 28 de enero de 2009 y 23 de junio de 2010.

- El punto 3 se encuentra vinculado al impacto del tipo de cambio en el costo del GLP, conforme es afirmado por Regapesa en sus alegatos al Informe Técnico al indicar que el punto 3 del Correo 32 refiere a uno de los puntos efectivamente tratados en la reunión del 5 de febrero de 2009, esto es, la variación constante del costo de la materia prima y del tipo de cambio<sup>122</sup>.
- Posteriormente a la reunión, se aprecia la realización de incrementos del GLP envasado por parte de las empresas que participaron de esta, fundamentando su variación en el incremento del tipo de cambio del dólar americano, elemento referido como indicador para aplicar el acuerdo mencionado en el punto 3 del Correo 32.
- La referencia en el Correo 32 a un “comodato” corresponde a la propuesta de Zeta Gas denegada de cobrar por todas las instalaciones brindadas en lugar de otorgarlas en comodato (sesión gratuita)<sup>123</sup>, por lo que resulta contradictorio que el precio acordado en dicha reunión haga referencia a este tipo de sesión de bienes.
- Conforme se aprecia en el Correo 32 la referencia a un “buró de crédito” en la comunicación corresponde al acuerdo tomado en la reunión entre los gerentes de Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas de crear un buró de crédito, por lo que al no existir este aún en el periodo de la reunión no podría corresponder a un precio sujeto a una modificación coordinada por parte de las empresas asistentes a la reunión.
- La existencia del congreso de la Asociación Iberoamericana de GLP es presentada por el señor Miguel Monge al señor Jesús Zaragoza en un punto posterior al correspondiente al acuerdo de precios, por lo que el precio referido no se encontraría vinculado a este evento.
- El XXIV Congreso de la Asociación Iberoamericana de GLP constituye un tema tratado en el marco de la Asociación Gas LP Perú<sup>124</sup>, por lo que el precio de las entradas, punto importante en su planificación, no podría ser un tema decidido de manera aislada por 3 de sus 6 miembros.

320. Finalmente, con relación a la propuesta del señor Miguel Monge de “no malbaratar el gas por tratar de robar clientes”, se aprecia que, tras ser referida en el Correo 30, esta se concretó en la reunión de gerentes en la que sería propuesta, al observarse en el Correo 32 que, como resultado de la reunión del 5 de febrero de 2009, se acordó modificar precios, verificándose posteriormente su desarrollo en los Correos 34, 35 y 36.

<sup>122</sup> Punto 146 de los alegatos de Regapesa al Informe Técnico.

<sup>123</sup> **Código Civil, aprobado mediante Decreto Legislativo 295**  
**Título VIII Comodato**  
**Artículo 1728.-**

Por el comodato, el comodante se obliga a entregar gratuitamente al comodatario un bien no consumible, para que lo use por cierto tiempo o para cierto fin y luego lo devuelva.

<sup>124</sup> Conforme se aprecia en el punto 5.1 del Acta de Asamblea General de Asociados 54-2008 de la Asociación Gas LP Perú, incluida en el anexo 1, el XXIV Congreso de la Asociación Iberoamericana de GLP se realizó el 28 de enero de 2009 con la participación Lima Gas, Industrial Tubos S.A., Corporación Dalet S.A.C., Llama Gas y Regapesa.

De la vinculación entre la reunión del 5 de febrero del 2009 y la variación de precios de Lima Gas del 4, 6 y 7 de febrero de 2009

321. Como parte de sus alegatos Lima Gas<sup>125</sup> manifestó que la evolución de sus precios de GLP envasado a inicios de febrero contradeciría la hipótesis colusoria imputada por la Secretaría Técnica.
322. Así, Lima Gas señaló que sus precios subieron en algunas localidades como Lima/Callao, Cusco, Ica y Tacna y que estas alzas habrían sido previas a las fechas en las que presuntamente subieron las demás empresas: 23 de febrero de 2009<sup>126</sup>.
323. En detalle, la evolución de precios que señala Lima Gas consiste en que el precio se incrementó en S/. 0,40 el 4 de febrero en Tacna, en S/. 0,35 el 6 de febrero en Lima/Callao, en S/. 0,17 el 6 de febrero en Cusco y en S/. 0,64 el 7 de febrero en Ica.
324. Con relación al incremento de precios referido por Lima Gas, corresponde afirmar que esta variación no guarda relación con el acuerdo de precios identificado en el sexto episodio, motivo por el cual no resulta pertinente para la verificación de la implementación de la concertación vinculada a este episodio.
325. Es así que se puede observar que la reunión de concertación del 5 de febrero de 2011, se produce de manera posterior al inicio de los incrementos alegados por Lima Gas (4 de febrero de 2009), por lo que no se encuentran vinculados a las conversaciones realizadas en dicha reunión.
326. En el mismo sentido, se aprecia que la última de las alzas referidas por Lima Gas, la del 7 de febrero de 2009 en Ica, se presenta de manera previa a la fecha de inicio de la verificación del incremento del tipo de cambio planteada en el acuerdo, refiriendo el Correo 32 que el tipo de cambio se verificaría el lunes 9 de febrero de 2009.

Del desconocimiento del incremento de precios de Zeta Gas por parte de Regapesa y Lima Gas

327. Como parte de sus alegatos, Lima Gas manifestó que su empresa y Regapesa no habrían tenido conocimiento previo del incremento del precio del GLP envasado realizado por Zeta Gas el 23 de febrero de 2009.
328. Para acreditar esta afirmación, Lima Gas presentó una comunicación del 23 de febrero de 2009 entre los señores César Bedón, Director Ejecutivo de la Asociación Gas LP Perú, y los gerentes generales de Zeta Gas, Regapesa y Lima Gas, alegando que esta revelaría que el alza dispuesta por Zeta Gas para el 23 de febrero de 2009 no era conocida por Regapesa, Lima Gas o el gremio.

---

<sup>125</sup> Mediante escritos del 6 de octubre de 2017, los señores Franz Espinoza, Leoncio Lizárraga y Patricio Strube señalaron que se adherían a los argumentos expresados por Lima Gas en sus descargos. Por ello, en la presente Resolución, cada vez que se responda a un argumento de Lima Gas debe entenderse que también se responde a sus directivos, en lo que corresponda.

<sup>126</sup> De acuerdo con el escrito del 29 de noviembre de 2017 de Lima Gas. Págs. 34 y 35.

329. Con relación a la interpretación de la comunicación del 23 de febrero de 2009, corresponde manifestar que no se puede apreciar que Regapesa o Lima Gas hayan desconocido que el incremento de precios que realizó Zeta Gas se implementaría el 23 de febrero del 2009, por lo que no evidenciaría lo afirmado por Lima Gas.
330. Contrariamente a lo afirmado por Lima Gas, esta comunicación únicamente permite identificar que el señor César Bedón desconocía del incremento de precios que realizaría Zeta Gas, al observarse en ella que, tras informar el señor César Bedón sobre rumores de un incremento de precios de S/. 0,50, el señor Miguel Monge responde indicando que Zeta Gas había incrementado su precio en S/. 0,50 en la presentación envasada de GLP de 10 kg.

### Correo 58 – Lima Gas

«**De:** Cesar Bedon Rocha <cbedon@gaslpperu.org> [**Director Ejecutivo – Asociación Gas LP Perú**]  
**Para:** MIGUEL MONGE ALONSO [**Gerente General – Zeta Gas**];  
Francisco Antonio Caceres Aliaga [**Director – Llama Gas**];  
Patricio Strube [**Gerente General – Lima Gas**];  
CELESTINO SAN ROMAN RODRIGUEZ [**Gerente General – Regapesa**];  
Eddy Sraiber  
jambrosini@flosytec.com  
CC: (...)  
**Fecha:** lunes, 23 de febrero de 2009 11:41 a.m.  
**Asunto:** ¿Sube GLP 50 céntimos?

Hace unos instantes recibimos llamada de productora de Clorinda Velásquez (Radio Nacional) para tratar sobre un comentario en medios que el GLP subiría 50céntimos al público.  
Nos hemos abstenido de participar aunque como sabemos, la elevación del tipo de cambio ha hecho que el precio neto Pluspetrol en Callao haya pasado de 18.80 el 06-01-09 a 19.42 el 17-02-09 y (62 céntimos de incremento). Es posible que este rumor crezca en los medios.  
En espera de sus instrucciones

(...)

---

**De:** Miguel Monge Alonso [**Gerente General – Zeta Gas**];  
**Para:** cbedon@gaslpperu.org [**Director Ejecutivo – Asociación Gas LP Perú**];  
Francisco Antonio Caceres Aliaga [**Director – Llama Gas**];  
Patricio Strube [**Gerente General – Lima Gas**];  
CELESTINO SAN ROMAN RODRIGUEZ [**Gerente General – Regapesa**];  
Eddy Sraiber  
jambrosini@flosytec.com  
CC: (...)  
**Fecha:** lunes, 23 de febrero de 2009 12:42 p.m.  
**Asunto:** RE: ¿Sube GLP 50 céntimos?

Cesar, somos nosotros (ZGA) quienes hemos incrementado el precio en S/. 0.50 IGV incluido en la carga de 10 kls y equivalente en 45 kls; esto en virtud del incremento en tipo de cambio.»  
[Énfasis agregado]

### La reducción del factor de aportación y el traslado a los precios del GLP envasado

331. Como parte de sus descargos Zeta Gas, manifestó que la Resolución de Inicio habría referido erróneamente que la reducción del factor de aportación realizada por el Ministerio de Energía y Minas, de S/. 0,10 a S/. 0,06 por kg vinculada al sexto episodio, se dio para que esta sea trasladada al precio final del GLP.

332. Al respecto, Zeta Gas afirmó que, según la Resolución Directoral 042-2009/MEM-DGH, el objetivo de la reducción del factor de aportación no fue el traslado a los precios finales del GLP, sino el recuperar los montos desembolsados por el FEPC, la evolución de los precios internacionales y la entrada en operación de las ampliaciones en plantas de Pluspetrol.
333. Sobre el particular, se debe recordar que el FEPC es un mecanismo de estabilización de la variabilidad de los precios internos mediante la compensación (aportación) a (desde) los productores. Específicamente, el artículo 1 del Decreto de Urgencia 010-2004 establece que el FEPC está destinado a evitar que la alta volatilidad de los precios del petróleo crudo y sus derivados se traslade a los consumidores. Así, se espera que el FEPC tenga incidencia en los precios que enfrentan los consumidores.
334. En el caso del factor de aportación, una reducción del mismo implica que el productor o importador tendrá que destinar al FEPC una menor contribución monetaria por kg de GLP vendido, lo que a su vez generará que el productor o importador reduzca el precio, debido a que tiene que compensar un menor monto al FEPC. Así, se espera que los cambios en los factores de compensación o aportación del FEPC se trasladen aguas abajo hacia el consumidor en lugar de trasladar los cambios bruscos que presenta el precio internacional.
335. En ese sentido, la referida reducción del factor de aportación fue trasladada en su totalidad a los clientes de Pluspetrol, como se puede apreciar de las declaraciones de dicha empresa en la nota periodística publicada en El Peruano el 27 de febrero de 2009.

**[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]**

## Noticia 27 de febrero de 2009 – El Peruano

Fecha : 27/02/2009	Costo :	<b>El Peruano</b> 00200900327-02-2009
Sección : Economía	Medida :	
Página : 9 Hoja : 1 de 1	5 mod/col.	

**EN S/. 0.50 POR BALÓN**  
**Pluspetrol bajó precio de GLP**

Pluspetrol Peru Corporation, en representación de las empresas que conforman el Consorcio Camisea, informó que desde el miércoles redujo el precio del gas licuado de petróleo (GLP), propano y butano, en el equivalente a 0.50 nuevos soles por balón de diez kilogramos.

De esta manera, aseguró que las modificaciones al factor del GLP anunciadas el miércoles por el Gobierno han sido trasladadas en su totalidad a sus clientes.

El Ministerio de Energía y Minas (MEM) dispuso el miércoles la disminución del factor del GLP y con ello descartó la posibilidad de que se produzca variación en sus precios por efecto del incremento acumulado del tipo de cambio en las últimas semanas.



**Se beneficia el consumidor.**

336. De esta forma, Pluspetrol sí trasladó dicha variación a sus clientes, de los cuales forman parte las plantas envasadoras. De esta forma, las envasadoras enfrentaron una reducción de los costos de adquisición de GLP. Luego, en aplicación del mecanismo de FEPC, se esperaría que dicha reducción tenga efectos en los consumidores finales, lo que no ocurrió por la existencia de un acuerdo entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas.

### c. Séptimo episodio

#### c.1 Incremento concertado entre Lima Gas y Regapesa

337. El séptimo episodio de concertación corresponde al acuerdo entre Regapesa, y Lima Gas en junio de 2010 a efectos de incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg en S/. 0,50 a sus distribuidores a nivel nacional. En el marco de este episodio, Lima Gas ejecutó el acuerdo a partir del 1 de julio de 2010, mientras que en el caso de Regapesa, la aplicación del acuerdo se realizó en sus marcas Solgas y Masgas desde el 8 de julio de 2010. El acuerdo duró hasta el 22 de agosto de 2010.
338. Evidencia de la existencia de este episodio de concertación puede apreciarse en los Correos 37 y 38. El Correo 37 contiene una cadena de correos electrónicos del 24 de junio de 2010 que inicia con la comunicación del señor Patricio Strube, gerente general de Lima Gas, convocando a los señores Miguel Monge, gerente

general de Zeta Gas, Celestino San Román, gerente general de Regapesa, y Antonio Cáceres, director de Llama Gas, a una reunión a ser realizada el 30 de junio de 2010 a la 1:30 p.m. Ante esta comunicación, el señor Miguel Monge responde al señor Patricio Strube indicando que en esta ocasión no asistiría a la reunión, procediendo el señor Patricio Strube ante ello a remitir esta respuesta al señor Celestino San Román.

### Correo 37 – Lima Gas

«**De:** Patricio Strube <pstrube@limagas.com> [**Gerente General – Lima Gas**]

**Para:** Miguel Monge Alonso [**Gerente General – Zeta Gas**]

Celestino San Roman Rodriguez [**Gerente General – Regapesa**]

Francisco Antonio Caceres Aliaga [**Director – Llama Gas**]

**Fecha:** jueves, 24 de junio de 2010 12:23 p.m.

**Asunto:** Almuerzo miercoles 30junio

Estimados colegas, están ocurriendo novedades importantes en nuestro pequeño círculo y pareciera muy oportuno nos reunamos a conversar al respecto, lo menos que pasará es disfrutar un grato almuerzo. **Hemos conversado con Celestino** y la mejor fecha es el miércoles próximo, dado que Miguel se encuentra fuera del país hasta el martes y Celestino sale el jueves. **Proponemos** el restaurante fusión a las **13:30 horas**. Favor confirmar para definir si tenemos el quórum.

Saludos,

Patricio

---

**De:** Gerencia General <gerenciageneral@zetagas.com.pe> [**Gerente General – Zeta Gas**]

**Para:** Patricio Strube <pstrube@limagas.com> [**Gerente General – Lima Gas**]

**Fecha:** jueves, 24 de junio de 2010 12:48 p.m.

**Asunto:** RE: Almuerzo miercoles 30junio

Patricio, como siempre muy agradecido por tu invitación, pero **esta ocasión paso**.

---

**De:** Patricio Strube <pstrube@limagas.com> [**Gerente General – Lima Gas**]

**Para:** Celestino San Roman Rodriguez [**Gerente General – Regapesa**]

**Fecha:** jueves, 24 de junio de 2010 12:53 p.m.

**Asunto:** RV: Almuerzo miercoles 30junio

**Para tu información.»**

[Énfasis agregado]

339. El Correo 38 contiene una comunicación del 30 de junio de 2010 en la que el señor Alex Titinger, Jefe de Ventas Lima de Regapesa, solicita a sus supervisores comerciales de envasado la realización de un monitoreo de precios el 2 de julio de 2010, debido a que tenía entendido que una marca grande subiría sus precios el 1 de julio de 2010.

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

## Correo 38 – Regapesa

«De: TITINGER LOPEZ, ALEX [Jefe de Ventas Lima – Regapesa]  
Para: BAZAN ROJAS, MARCO ANTONIO <MABAZANR@repsol.com>; CANNY CIPRIANI, ALVARO JOSE <AJCANNYC@repsol.com>; CANTONI FRANCO, CECILIA <CCANTONIF@repsol.com>; ESCUDERO TORRES, JUAN <jescuderot@repsol.com>; FLORES PALOMINO, JORGE LUIS <flores.palomino.jorgeluis@repsol.com>; FOSCA MULLER, SERGIO <fosca.muller.sergio@servexternos.repsol.com>; GOMEZ BALLON, ALEX XAVIER <AXGOMEZB@repsol.com>; MORA DEVOTO, VICTOR MANUEL <mora.devoto.victor@repsol.com>; REATEGUI ESTRELLA, CARLO ARTURO GASPAR <CAGREATEGUIE@repsol.com>; ROMERO CARRILLO, ANTONIO GONZALO <AGROMEROC@repsol.com>; RUIZ CEPEDES, INDIRA MARIANA <IMRUIZC@repsol.com>; SOSA CROVETTO, MARIO <msosac@repsol.com>; WINSTANLEY CALIENES, CHRISTIAN ALONSO <winstanley.calienes.christianalonso@repsol.com> [Supervisores Comercial Envasado Lima – Regapesa]  
Fecha: miércoles, 30 de junio de 2010 5:08 p.m.  
Asunto: Monitoreo de precios

Señores:

Estamos ante una coyuntura de incremento de precios. Variasmarcas chicas ya subieron y **entiendo que otra grande lo hará mañana**. Por favor, preparen un monitoreo para el día viernes.

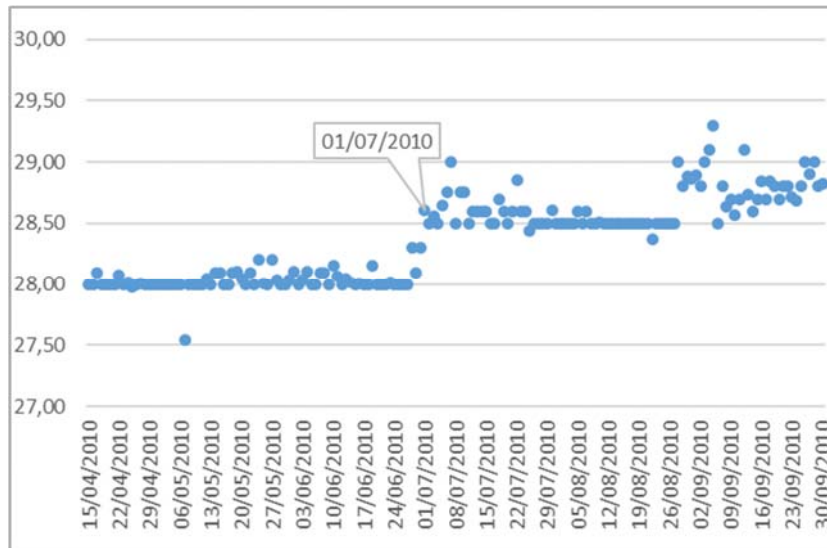
Saludos,  
Alex»  
[Énfasis agregado]

340. Estas comunicaciones evidencian la existencia de un acuerdo entre Regapesa y Lima Gas desde el 30 de junio de 2011 destinado a incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg en S/. 0,50 a sus distribuidores a nivel nacional.
341. Ello puede apreciarse inicialmente en el Correo 37 al observarse la convocatoria a una reunión para el miércoles 30 de junio de 2010 a la 1:30 p.m., realizada por el señor Patricio Strube tras haber coordinado previamente esto con el señor Celestino San Román, hecho que refleja que los representantes de las empresas competidoras convocadas se reunirían el 30 de junio de 2011, a excepción de Zeta Gas que informó que no asistiría.
342. Horas después de esta reunión, se observa en el Correo 38 que en la tarde del 30 de junio de 2010 (5:08 p.m.) Regapesa tenía conocimiento que una de las empresas grandes del mercado incrementaría su precio el 1 de julio de 2010, incremento que al ser verificado en la información económica de las empresas asistentes a la reunión del 30 de junio de 2010 se identifica como el de Lima Gas<sup>127</sup>, en un importe de S/. 0,50 a largo del país.
343. En efecto, de la revisión de los precios promedio de GLP envasado a distribuidores de 10kg de Lima Gas se aprecia que esta empresa incrementó los precios de los balones de 10kg a nivel nacional el 1 de julio de 2010 conforme se observa en el siguiente gráfico.

<sup>127</sup>

Cabe señalar que Llamagas no incrementó sus precios el 1 de julio sino el 3 de julio de 2010. Asimismo, su incremento fue S/.1,00 al llevar su precio de S/.25,80 a S/.26,80. Para mayor información ver Anexo 3.

**Gráfico 10**  
**Precio de GLP envasado de 10 Kg de Lima Gas (S/.) (Nacional)**

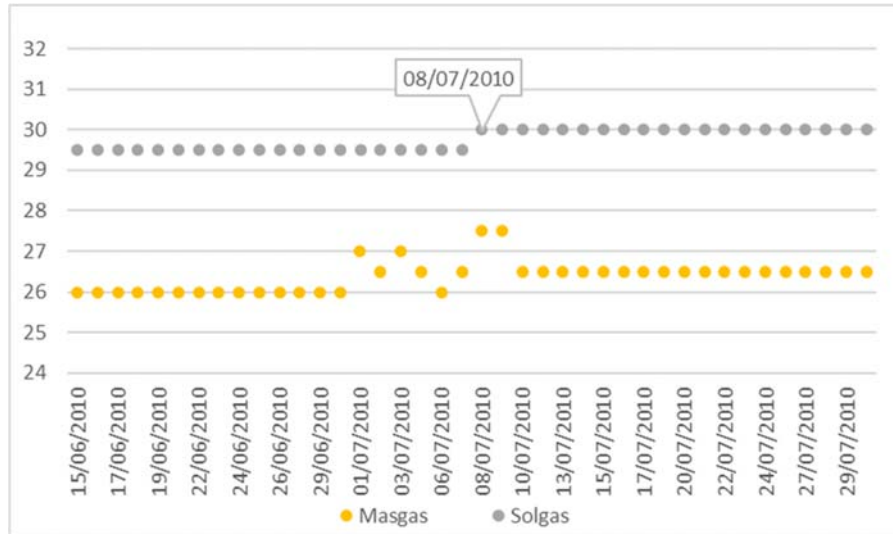


Fuente: Lima Gas  
 Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

344. Lo anterior se corrobora del análisis de los distribuidores que compraron balones de GLP de 10 kg una semana antes y después del 1 de julio, donde se observa que Lima Gas aplicó un incremento de S/. 0,50 a nivel nacional.
345. Igualmente, tras la implementación del alza de precios de Lima Gas, conocida con anterioridad por Regapesa, se aprecia que esta empresa incrementó a nivel nacional el precio del balón de GLP de 10 kg en S/. 0,50. Este hecho refleja que tras conocer y observar la implementación del incremento de Lima Gas en S/. 0,50, Regapesa procedió a implementar un incremento en el mismo importe.
346. Esto se desprende de la serie de precios promedio de GLP envasado de 10 kg a distribuidores de Regapesa, que permite verificar que el precio de sus marcas Masgas y Solgas se incrementaron a nivel nacional. En el siguiente gráfico, se observa que los precios de Masgas y Solgas se incrementan entre la semana previa y posterior al 8 de julio de 2010.

**[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]**

**Gráfico 11**  
**Precio de GLP envasado de 10 kg de Regapesa (S/.) (Nacional)**



Fuente: Regapesa

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

347. Adicionalmente, el análisis de los distribuidores que compraron balones de GLP de 10 kg una semana antes y después al 8 de julio de 2010, indica que Regapesa, en sus marcas Solgas y Masgas, aplicó un incremento de S/. 0,50 a nivel nacional.
348. Finalmente, se observa que la reunión a realizarse el 30 de junio de 2010 a la 1:30 p.m. tuvo como objetivo coordinar el accionar de estas empresas ante la variación de costos generada por la reducción en el factor de compensación del GLP de S/. 0,30 a 0,26<sup>128</sup>, hecho que se aprecia a partir de los siguientes aspectos:
- La convocatoria a reunión es realizada el 24 de junio de 2010, día en que se produce la reducción del factor de compensación del GLP de S/. 0,30 a 0,26, afectando los costos que asumirían Lima Gas y Regapesa.
  - La reunión convocada presenta elementos semejantes a las reuniones de concertación identificadas en el sexto y octavo episodio -como se verá más adelante- de concertación (2009 y 2011), siendo estos: (i) la participación de sus gerentes generales; (ii) la existencia de una variación de costos de alcance nacional en fechas cercanas al inicio de las coordinaciones; (iii) el conocimiento de las acciones de empresas competidoras tras la reunión realizada con ellas;

<sup>128</sup>

Como se ha indicado en la sección V, la importación de GLP se ve afectada por la banda de precios que establece el Osinergmin. Entre el 22 y 23 de junio, la banda de precios tenía como márgenes superior e inferior 1,62 y 1,56 soles/kg, respectivamente. A partir del 24 de junio se actualizó la banda incrementando los límites superior e inferior a 1,66 y 1,60. Debido a que, durante esas fechas, el precio de paridad de exportación se mantuvo constante por encima de la banda, la actualización de la banda del 24 de junio significó una disminución de la compensación que otorgaba el Estado a la actividad de importación de GLP, pasando de 0,30 soles/kg a 0,26 soles/kg de compensación.

Los informes del Ministerio de Energía y Minas que registran los límites superior e inferior de la banda, el PPE, y el factor de aportación o compensación (según corresponda), son publicados en el portal del MINEN. Para mayor referencia, ver:

<http://www.minem.gob.pe/detalle.php?idSector=5&idTitular=594&idMenu=sub584&idCateq=327> (consultada el 13 de diciembre de 2017).

y, (iv) la aplicación posterior a la reunión de una variación de precios de alcance nacional por parte de las empresas participantes.

349. En ese sentido, a partir de la evidencia identificada puede afirmarse la existencia de un acuerdo entre Regapesa y Lima Gas para incrementar concertadamente el precio del GLP envasado a nivel nacional en S/. 0,50 desde el 1 de julio en el caso de Lima Gas y desde el 8 de julio en el caso de Regapesa en sus marcas Solgas y Masgas. Dicho acuerdo duró hasta el 22 de agosto de 2010.
350. Adicionalmente, si bien el acuerdo de precios es antecedido por un incremento de costos en fechas cercanas, no se puede sostener que dicho incremento de precios sea una reacción independiente de las empresas envasadoras ante la evolución de los costos. En efecto, tomando en cuenta que el incremento de precios fue desde el 1 de julio hasta el 22 de agosto de 2010, si bien el costo se incrementó a partir del 26 de junio dicho incremento solo duró 2 días, mostrando inclusive una reducción de 1.1% al 22 de agosto; mientras que los precios del GLP envasado de 10 kg se incrementaron en S/. 0,50 durante 59 días. Así, el incremento de precios se explica por un acuerdo arribado entre Regapesa y Lima Gas.

#### **c.1.1 Interpretaciones alternas alegadas en el marco del séptimo episodio**

##### Vinculación de la reunión del 30 de junio de 2010 con la Asociación Gas LP Perú

351. Como parte de sus descargos y alegatos, Lima Gas, Regapesa y el señor Celestino San Román manifestaron que la convocatoria a reunión realizada en el Correo 37 correspondería a un intento informal del señor Patricio Strube, en su calidad de presidente del gremio, de reconciliar y reunir a los miembros de la Asociación Gas LP Perú para discutir las novedades ocurridas en el gremio, tales como el cambio de válvulas en los balones de GLP, los procedimientos sancionadores contra Alfa Gas y la renuncia de Llama Gas a su asociación, tras haberse frustrado la realización de una asamblea de dicha asociación el 23 de junio de 2010.
352. A ello Lima Gas agregó que el señor Strube no convocó a Industrial Tubos S.A., debido a que el representante de dicha empresa ya había delegado su derecho a voto al señor Patricio Strube con motivo de la asamblea fallida del 23 de junio de 2010.
353. Por su parte, Regapesa agregó que la no convocatoria de Industrial Tubos S.A. a la reunión se debió a un error por parte del señor Patricio Strube al momento de realizar la convocatoria a reunión.
354. Sobre el particular, esta Comisión ha identificado que la reunión convocada para el 30 de junio de 2010 por el señor Patricio Strube no fue realizada en el marco de la Asociación Gas LP Perú, siendo una reunión convocada fuera de este gremio para reunir a las empresas envasadoras de GLP y discutir aspectos relacionados a dicho mercado.

355. La reunión del 30 de junio de 2010 fue convocada fuera de la Asociación Gas LP Perú, como lo sostiene Lima Gas en sus declaraciones durante el Informe Oral, en el cual afirmó que esta reunión fue convocada fuera del contexto del gremio<sup>129</sup>.
356. Esta situación puede apreciarse igualmente a partir de los siguientes elementos vinculados a la convocatoria de la reunión del 30 de junio de 2010:
- Se aprecia que a esta reunión no fueron convocados todos los miembros de la Asociación Gas LP Perú, excluyendo de la convocatoria a Industrial Tubo S.A., empresa fabricante de balones de gas que también formaba parte de dicha asociación en el año 2010.
  - La convocatoria a esta reunión fue realizada directamente por el señor Patricio Strube, tras una previa coordinación con el señor Celestino San Román, siendo una forma de citación a reunión distinta a la observada en el marco de la Asociación Gas LP Perú, en la que se aprecia que la realización de estas reuniones eran coordinadas con todos los miembros de la Asociación Gas LP Perú por su director ejecutivo, el señor César Bedón, estableciéndose previamente los puntos de agenda de cada reunión<sup>130</sup>.
  - El lugar asignado para la realización de la reunión del 30 junio de 2010 no corresponde al utilizado por Lima Gas para la realización de reuniones de la Asociación Gas LP Perú, observándose en los años 2009 y 2010 que Lima Gas utilizaba para estas reuniones las oficinas ubicadas en Av. Aviación 2405-2407, Piso 7, San Borja<sup>131</sup>.
  - A diferencia de las coordinaciones vinculadas a la asamblea de la Asociación Gas LP Perú convocada para el 23 de junio de 2010, la convocatoria a la reunión del 30 de junio de 2010 excluyó a uno de los funcionarios de Llama Gas con los que se coordinaba la participación de esta empresa a las asambleas de la asociación, el gerente general de Llama Gas<sup>132</sup>.
357. Con relación a los motivos alegados por Regapesa y Lima Gas que justificarían la exclusión de Industrial Tubos S.A. de la convocatoria a la reunión del 30 de junio

---

<sup>129</sup> **Audiencia de Informe Oral del 14 de noviembre de 2017 - Minutos 36:44 a 37:35**  
**Representante de Lima Gas y los señores Leoncio Lizárraga, Patricio Strube y Franz Espinoza:**

*"Finalmente, la asamblea del 23 no se lleva a cabo, es boicoteada por Llama Gas, Llama Gas no asiste, no tenemos Quorum, y se cae la asamblea. Y en ese contexto, al día siguiente, el señor Strube invita a las tres empresas y a Llama Gas a un almuerzo para hablar sobre temas de interés para ellas, así dice. Yo jamás le recomendaría a mi cliente que invite a sus competidores a un almuerzo fuera del contexto del gremio, es un error, pero no es una infracción. Es un error, un error tonto, da lugar a sospechas como se genera en este caso, pero almorzar no es una infracción. Él lo que debió haber hecho es insistir en la convocatoria al gremio y dentro del gremio solucionar esto. No lo hizo, trato de hacer una vía un poco más amical para solucionar este tema (...)." [Énfasis agregado]*

<sup>130</sup> El rol del señor César Bedón en la coordinación de las reuniones en el marco de la Asociación Gas LP Perú puede apreciarse a partir de los Correos 59 y 60 (Anexo 1) presentados por Lima Gas en sus descargos, en los que se observa que el director ejecutivo de la Asociación Gas LP Perú coordinaba con los distintos miembros de esta asociación su asistencia a reunión y remitía una versión final de la agenda de reunión, conforme se ve en las Agendas de las Asambleas Generales de Asociados programadas para el 28 de enero de 2009 y 23 de junio de 2010

<sup>131</sup> Ello puede apreciarse en las agendas de reunión correspondientes a las asambleas de la Asociación Gas LP Perú convocadas para el 28 de enero de 2009 y 23 de junio de 2010, encontrándose el señor Patricio Strube ocupando en ambos casos la presidencia de dicha asociación.

<sup>132</sup> La lista de funcionarios de las empresas convocadas en el marco de la Asociación Gas LP Perú se puede apreciar en los Correos 59 y 60 (Anexo 1) presentados por Lima Gas en sus descargos.

de 2010, corresponde afirmar que estas resultan contradictorias con las características de la reunión convocada y las afirmaciones brindadas por Lima Gas durante el Informe Oral.

358. Es así que la presunta exclusión de Industrial Tubos S.A., debido a que esta empresa había otorgado poderes al señor Patricio Strube con motivo de la fallida asamblea del 23 de junio de 2010, resulta inconsistente con el carácter informal y externo a la Asociación Gas LP Perú que presentó la reunión del 30 de junio de 2010, por lo que no se aprecia vinculación entre el otorgamiento de dicho poder y la exclusión de Industrial Tubos S.A.
359. En el mismo sentido, se aprecia que la exclusión de Industrial Tubos S.A. producto de un error en la convocatoria por parte del señor Patricio Strube no se condice con los distintos elementos vinculados a la reunión, los cuales reflejan que esta reunión se realizó fuera del marco de la Asociación Gas LP Perú, no apreciándose la existencia de un error en la cantidad de personas que fueron convocadas.
360. De igual manera, se observa que la reunión convocada para el 30 de junio de 2010 por el señor Patricio Strube no pretendía tratar puntos vinculados a la fallida asamblea del 23 de junio de 2010 en la Asociación Gas LP Perú ni se pretendía tratar de reconciliar a los miembros de dicha asociación ante renuncia de Llama Gas a esta.
361. Esta situación se aprecia a partir de los siguientes elementos vinculados a la fallida reunión del 23 de junio de 2010 y a la convocatoria de la reunión del 30 de junio de 2010:
- La reunión convocada por el señor Patricio Strube se realizó fuera del marco de la Asociación Gas LP Perú.
  - La fallida asamblea del 23 de junio de 2010 fue convocada para la toma de una posición formal dentro de la Asociación Gas LP Perú con relación a la válvula Fisher y al procedimiento vinculado con Alfa Gas, por lo que las decisiones sobre estos temas no podían ser adoptadas en una reunión informal ajena a la asociación.
  - La importancia de los temas que serían tratados en la asamblea fallida del 23 de junio de 2010 generó la necesidad y preocupación al interior de la Asociación Gas LP Perú de que todos sus miembros estén presentes en la discusión, al haberse planificado que en esta asamblea se tomen decisiones vinculadas a ellos<sup>133</sup>.
  - La ausencia de Industrial Tubos S.A. contradice el tratamiento de los temas de la asamblea fallida en la reunión del 30 de junio de 2010, al considerarse dentro de la misma Asociación Gas LP Perú que era necesaria la presencia de todos sus miembros para la discusión y toma de decisión.
  - La ausencia de Industrial Tubos S.A. contradice igualmente que el motivo de la reunión del 30 de junio de 2010 fuera “amistar” a los miembros de la Asociación Gas LP Perú, al excluirse a uno de sus miembros que en principio formaría parte de esta actividad.

---

<sup>133</sup>

Ello se puede observar en los correos electrónicos del 21, 22 y 23 de junio de 2010 brindados por Lima Gas en sus descargos, que se muestran en el Anexo 1 de esta Resolución como Correos 59 y 60.

- En el caso del procedimiento seguido contra Alfa Gas, la fallida asamblea del 23 de junio de 2010 requería la presentación de un informe por parte de una de asesoras legales de la Asociación Gas LP Perú de manera previa a la toma de decisión, por lo que este punto de agenda no era factible de ser materializado en el almuerzo convocado para el 30 de junio de 2010.
- El cambio de la válvula en los balones de GLP constituye un punto técnico existente desde marzo de 2010, mes en que se publicó la normativa que obligaba a las empresas del mercado a realizar la sustitución de válvulas<sup>134</sup>.
- Contrariamente a lo afirmado por Lima Gas, el plazo de vencimiento para la presentación a Osinergmin de la cantidad de válvulas Fisher a ser cambiadas venció dos meses antes de la convocatoria a la reunión del 30 de junio de 2010<sup>135</sup>, observándose que Lima Gas ya había presentado dicha información<sup>136</sup>, por lo que este tema no habría cobrado la importancia y premura alegada por Lima Gas.
- Contrariamente a lo afirmado por Lima Gas, el plazo de vencimiento para informar a Osinergmin los códigos de las válvulas Kosan que tenían en el mercado vencía el 31 de julio de 2010 y no en junio de 2010<sup>137</sup>.

362. Finalmente, se constata que al no encontrarse vinculada la convocatoria contenida en el Correo 37 a una reunión en el marco de la Asociación Gas LP Perú, se puede apreciar que la mención del señor Patricio Strube a las “novedades importantes en nuestro pequeño círculo” alude a una situación común a las cuatro empresas invitadas, que en ese momento se encontraban afectadas por la reducción del factor de compensación del GLP desde el 24 de junio de 2010, fecha en que se remite la convocatoria de reunión.

#### Interpretación del Correo 38

363. Como parte de sus descargos y alegatos, Lima Gas manifestó que el Correo 38 revelarían simples esfuerzos de monitoreo regular de precios en el mercado, hecho usual en un mercado competitivo y en un contexto de desabastecimiento e incremento de costos.

364. Contrariamente a lo afirmado por Lima Gas, estas comunicaciones reflejan la existencia de coordinaciones anticompetitivas por parte de Regapesa y Lima Gas.

<sup>134</sup> Resolución del Consejo Directivo de Osinergmin 055-2010-OS-CD del 25 de febrero de 2010, publicada en el Diario Oficial El Peruano el 3 de marzo de 2010.

<sup>135</sup> De conformidad con el artículo 6 del Anexo I de la Resolución del Consejo Directivo de Osinergmin 055-2010-OS-CD, publicada el 3 de marzo de 2010, el plazo para que las empresas envasadoras informen a Osinergmin la cantidad de válvulas Fisher a ser reemplazadas y la cantidad de válvulas Fisher ya reemplazadas vencía a los 45 días calendarios de la entrada en vigencia de dicha norma, siendo el último día para su presentación el 17 de abril de 2010.

<sup>136</sup> Ello se aprecia en el documento de Lima Gas denominado “Resumen ejecutivo proyecto de cambio de válvulas”, adjunto al correo electrónico del 10 de junio de 2010 presentado por Lima Gas en sus descargos como Anexo 3-D, en el cual se refiere que Lima Gas ya había informado a Osinergmin que poseía 500 000 válvulas Fisher para cambio.

<sup>137</sup> De conformidad con el artículo 7 del Anexo I de la Resolución del Consejo Directivo de Osinergmin 055-2010-OS-CD, publicada el 3 de marzo de 2010, el plazo para que las empresas envasadoras registren la información concerniente a cada una de las válvulas de paso declaradas a Osinergmin vencía a los 150 días calendarios de la entrada en vigencia de dicha norma, siendo el último día para su presentación el 31 de julio de 2010.

365. Así, el Correo 38 refleja de manera clara la existencia de coordinaciones anticompetitivas entre Regapesa y Lima Gas vinculadas a la implementación de un incremento concertado de S/. 0,50 en la presentación envasada de GLP de 10 kg, hecho que se identifica en la comunicación al observarse que Regapesa tenía conocimiento del incremento de precios a nivel nacional que posteriormente realizaría Lima Gas el 1 de julio de 2010.

**c.2 Coordinaciones de Llama Gas existentes en el transcurso del séptimo episodio**

366. En el marco del séptimo episodio de concertación se ha identificado la existencia de coordinaciones realizadas entre Llama Gas y Regapesa vinculadas a la determinación del precio del GLP en diversas partes del país.

367. Evidencia de ello puede apreciarse en los Correos 39 y 40. El Correo 39 contiene una cadena de correos electrónicos del 15 de junio de 2010 que inicia con un reporte del señor Edwin Mendoza, distribuidor de Llama Gas, al señor Antonio Cáceres, miembro del directorio de Llama Gas, informándole de una reducción de precios en Tacna por parte de Regapesa. Ante esta comunicación, el señor Antonio Cáceres transmite este reporte al señor Celestino San Román, Gerente General de Regapesa, remitiendo la indicación “¿.....??”.

**[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]**

## Correo 39 – Llama Gas

«De: EDWIN R. MENDOZA Q. <edwinmendoza@hotmail.com> [Distribuidor – Llama Gas]

Para: Antonio Cáceres <acaceres@llamagas.com.pe> [Director – Llama Gas]

(...)

Fecha: martes, 15 de junio de 2010 6:48 p.m.

Asunto: **PROBLEMAS CON EL PRECIO EN TACNA**

SR. ANTONIO CÁ CERES

El motivo de la presente es para manifestar **la gran preocupación que tenemos debido a la baja de precios realizada por la empresa Repsol** el ultimo sábado de 34 n.s. a 32.50 n.s. con un precio a mayorista de 29 n.s. mas comisiones, de otro lado se nos acerco el administrador de Repsol el Sr. Hugo Benabides para manifestar que su producto Mas Gas se encontraba con precios de 27 soles mas 5 soles de comisiones por balón pasando los 4000 balones, situación que nos complica aun mas el panorama ya que los puntos de venta y distribuidores nuestros han optado por agruparse y lograr llegar a esos volúmenes ofrecidos por Repsol con su producto Mas Gas, De igual forma Benabides nos hace el ofrecimiento dejando entreveer que por ordenes de su gerencia tiene que sacarnos del mercado como de lugar o lo sacan a el para lo cual le han dando este tipo de herramientas, ofreciendo que nos pasemos con ellos, dando mayores beneficios que serian mostrados si firmamos con ellos. Antonio la verdad es que ni remotamente pienso en pasarme con Repsol ni mucho menos pero si **te pido tengas en cuenta la situación con la que nos enfrentamos aquí, y trates de darme herramientas para no perder mercado y poder levantar las ventas, que por la falta de compra de los distribuidores se nos han disminuido, y evitar que se me escape de las manos, en realidad en todo el tiempo que estamos trabajando es la primera vez que nos han movido el piso y para lo cual te pido analizar la situación y poderme dar una salida.** Y esto sin considerar a Zeta y a New Gas.

(...)

---

De: Antonio Cáceres <acaceres@llamagas.com.pe> [Director – Llama Gas]

Para: Celestino San Roman Rodriguez <csanroman@repsolypf.com> [Gerente General – Regapesa]

Fecha: martes, 15 de junio de 2010 6:53 p.m.

Asunto: **RV: PROBLEMAS CON EL PRECIO EN TACNA**

¿.....??

Slds,

AC»

[Énfasis agregado]

368. Esta comunicación refleja en junio de 2010 la existencia de contacto directo entre Llama Gas y Regapesa vinculado a la determinación de la situación de sus precios de venta del balón de GLP de 10 kg en Tacna.
369. Ello se aprecia en el Correo 39 al observarse que un alto funcionario de Llama Gas, el señor Antonio Cáceres (director), traslada al Gerente General de Regapesa un reporte en que se reclama la reducción de precios realizada por Regapesa en Tacna.
370. El Correo 40 contiene una comunicación del 28 de junio de 2010 en la que el señor Humberto Figueroa, Coordinador de Ventas Región Noroccidente de Regapesa, informa al señor Alejandro Chirino, Jefe de Ventas provincia de Regapesa, entre otros aspectos que Llama Gas incrementaría sus precios en Chimbote en S/. 0,50 desde el 1 de julio de 2010.

## Correo 40 – Regapesa

«De: FIGUEROA OBANDO, HUMBERTO [Coordinador de Ventas Región Noroccidente – Regapesa];

Para: CHIRINOS GIBSON, ALEJANDRO [Jefe de Ventas Provincia – Regapesa]

Fecha: lunes, 28 de junio de 2010 5: 39 p.m.

Asunto: Variaciones de precios

Aleco:

Para comentarte sobre las variaciones de precios:

Chiclayo solamente subió Limagas S/. 1.00

En Trujillo subió Costagas S/. 0.50

En Chimbote Costagas y Llamagas moverán precios en S/. 0.50 desde el 1ro Julio

Del resto de marcas no hay nada,

Saludos,

Humberto»

[Énfasis agregado]

371. Esta comunicación evidenciaría que el 28 de junio de 2010 Regapesa habría tenido conocimiento del incremento de precios de S/. 0,50 que realizaría Llama Gas en Chimbote, en tanto el señor Humberto Figueroa refiere que Llama Gas movería en Chimbote sus precios en S/. 0,50 desde el 1 de julio de 2010.
372. No obstante lo indicado, se aprecia que las comunicaciones identificadas corresponden a coordinaciones entre Llama Gas y Regapesa realizadas con anterioridad a la reunión de concertación llevada a cabo el 30 de junio de 2010, elemento que permite afirmar que la información de coordinación contenida en estas no corresponde al consenso arribado el 30 de junio de 2010.
373. En el mismo sentido, la evidencia disponible no ha permitido identificar en el séptimo episodio que Regapesa o Lima Gas hayan tenido conocimiento del accionar realizado a nivel nacional por Llama Gas con posterioridad a la reunión del 30 de junio de 2010.
374. Por tanto, no se cuenta con evidencia suficiente que permita acreditar la participación de Llama Gas en el acuerdo de incremento de precios a nivel nacional realizado entre Regapesa y Lima Gas en junio de 2010.

### d. Octavo episodio

375. El octavo episodio de concertación corresponde al acuerdo entre Regapesa y Zeta Gas para evitar trasladar la reducción del Impuesto General a las Ventas (en adelante, IGV) de 1%, ocurrida en marzo de 2011, al precio de la presentación envasada de GLP de 10 kg a sus distribuidores, siendo el acuerdo aplicado por ambas empresas desde el 1 de marzo de 2011 hasta el 12 de junio de 2011.
376. Evidencia de la existencia de este episodio de concertación puede apreciarse en el Correo 41, que contiene una comunicación del 14 de marzo de 2011 en la que el señor Miguel Monge, gerente general de Zeta Gas, reporta al señor Jesús Zaragoza, los resultados de las coordinaciones realizadas con Regapesa.

## Correo 41 – Zeta Gas

«De: Miguel Monge Alonso <gerenciageneral@zetagas.com.pe> [Gerente General – Zeta Gas]

Para: Jesus Zaragoza L. <direcciongeneral@grupozeta.com> [Directivo – Zeta Gas]

CC: (...)

Fecha: lunes, 14 de marzo de 2011 7:43 a.m.

Asunto: Situacion de precios, rentabilidad y liquidez-ZGA

Estimadodon Jesus, le comento que **no hemos tenido exito en las conversaciones conSolgas, esto a pesar de que en la primera reunion mia con el Gerente quedamosen que los Gtes. Comerciales se pondrian de acuerdo en los incrementos paraenvasado en provincias. Al dia de hoy solo hemos logrado quedarnos con larebaja el IGV (US\$ 16.96/TM) y solo en envasado.**

Masbien Solgas continua con su politica muy agresiva de precios rebajando estos enmercados puntuales, como seguidores de precios que somos y estando en epoca deverano (ventas bajas) esta situacion esta provocando una muy baja, casi nularentabilidad y el consecuente problema de liquidez.

Porlo anterior y **de la forma mas respetuosa le solicito evaluar la posibilidad deque se haga una reunion (Biltmore) para salir de ella con compromisos precisosy que estos sean acatados.**

Asimismole solicito revisar el monto de repago del adeudo a TGO (se paga US\$625.000,00/mes y se debe US\$ 1.250.000,00) posponiendo de ser posible el pagode marzo y abril e iniciar el repago en junio y julio que es la epoca demayores ventas y por ende se genera mas flujo de caja.

Quedo a la orden para cualquier ampliacion.»

[Énfasis agregado]

377. Esta comunicación evidenciaría la existencia de un acuerdo entre Regapesa y Zeta Gas destinado a evitar trasladar al precio de la presentación envasada de 10 kg la reducción del IGV de 1% presentada en marzo de 2011, tras una serie de coordinaciones infructuosas entre los gerentes generales y comerciales de Regapesa y Zeta Gas.
378. Ello se aprecia inicialmente en el Correo 41 al afirmar el señor Miguel Monge que en una primera reunión entre él y el gerente de Regapesa se acordó que los gerentes comerciales de sus empresas se pondrían de acuerdo en los incrementos para envasado en provincias, hecho que refleja que Regapesa y Zeta Gas iniciaron coordinaciones con el objetivo de concertar sus precios.
379. En el mismo sentido, a partir del Correo 41 se observa que tras las coordinaciones de los gerentes comerciales de ambas empresas únicamente se acordó evitar trasladar a los precios de venta del GLP envasado la reducción del IGV de 1% presentada en marzo de 2011, mas no los incrementos de precios en provincias deseados.
380. Esto se aprecia al afirmar el señor Miguel Monge en el Correo 41 “solo hemos logrado quedarnos con la rebaja el IGV (US\$ 16,96/TM) y solo en envasado”, tras afirmar que las coordinaciones con Regapesa referidas a incrementar los precios en provincias no tuvieron éxito.
381. Al respecto, la no variación del precio por parte de Zeta Gas le habría permitido obtener un incremento en su margen bruto, calculado como la diferencia entre el precio del balón de 10 kg<sup>138</sup> y el costo<sup>139</sup> por tonelada expresado en dólares americanos, gracias a la reducción del IGV. En efecto, el valor de US\$ 16,96 por

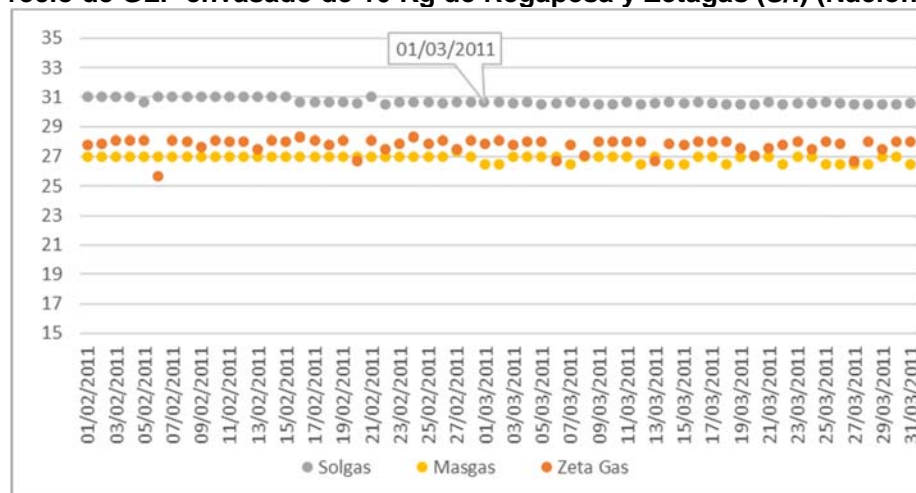
<sup>138</sup> Corresponde al precio promedio nacional el balón de GLP de 10 kg que cobraba Zeta Gas a sus distribuidores sin considerar el IGV expresado en dólares americanos por tonelada.

<sup>139</sup> Corresponde al costo promedio que Zeta Gas pagaba al Consorcio Camisea, el cual representaba cerca del 90% de las compras de Zeta Gas en el año 2011, expresado en dólares americanos por tonelada.

tonelada referido por el señor Miguel Monge haría mención a dicho incremento en el margen bruto obtenido por la venta del GLP envasado de 10 kg a distribuidores, conforme se observa al identificar que este valor se encuentra en el rango estimado de dicho incremento, el cual habría sido de entre US\$15,74 y US\$18,52 por tonelada<sup>140</sup>.

382. En ese sentido, a partir de la evidencia identificada puede afirmarse la existencia de un acuerdo entre Regapesa y Zeta Gas para evitar trasladar la reducción del IGV de 1%, presentada en marzo de 2011, al precio de la presentación envasada de GLP de 10 kg a sus distribuidores.
383. De manera complementaria, las series de precios promedio de GLP envasado de 10kg de Regapesa, en sus marcas Solgas y Masgas, y de Zetagas verifican que estas no habrían trasladado la disminución del IGV en el precio cobrado por las empresas ya que sus precios no disminuyeron el 1 de marzo de 2011.

**Gráfico 12**  
**Precio de GLP envasado de 10 Kg de Regapesa y Zetagas (S/.) (Nacional)**



Fuente: Empresas investigadas  
Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

384. Adicionalmente, no se observa algún cambio en los precios de Regapesa y de Zetagas en el análisis de los distribuidores que compraron balones de GLP de 10 kg una semana antes y después. En efecto, el promedio (mediana) de la variación del precio por distribuidor a nivel nacional fue de cero (0) al 1 de marzo de 2011.
385. Por lo tanto, de manera complementaria a la evidencia documental, el análisis de los precios de Regapesa y Zeta Gas permite verificar la aplicación del acuerdo para evitar trasladar la reducción del IGV de 1%, presentada en marzo de 2011, al precio de la presentación envasada de GLP de 10 kg a sus distribuidores. Dicho acuerdo duró hasta el 12 de junio de 2011.

<sup>140</sup> Dichos montos corresponden a i) el incremento del margen bruto entre la semana del 22 al 28 de febrero de 2011, en la que el IGV fue de 19%, y la semana del 01 al 07 de marzo de 2011, en la que el IGV fue de 18% luego de la entrada en vigencia de la Ley 29666, y a ii) el incremento del margen bruto entre la semana del 22 al 28 de febrero de 2011, en la que el IGV fue 19%, y la semana del 08 al 14 de marzo de 2011, que corresponde a la semana donde se remitió el Correo 41 y donde el IGV fue de 18%.

## **d.1 Interpretaciones alternas alegadas en el marco del octavo episodio**

### De la ausencia de referencia a un acuerdo de precios en el Correo 41

386. Como parte de sus descargos y alegatos, Regapesa, Zeta Gas y los señores Celestino San Román y Miguel Monge manifestaron que el Correo 41 reflejaba expresamente la ausencia de acuerdos de precios entre Zeta Gas y Regapesa.
387. En ese sentido, Regapesa y el señor Celestino San Román precisaron que la referencia en el Correo 41 a un incremento coordinado de precios en provincias no evidenciaría la existencia de un acuerdo, ya que tanto el Correo 41 como la interpretación de la Secretaría Técnica refieren que este no se concretó.
388. La Resolución de Inicio y el análisis realizado por esta Comisión ha permitido identificar que las coordinaciones realizadas entre Regapesa y Zeta Gas no llegaron a concretar un acuerdo de precios en el extremo referido al precio del GLP envasado en provincia, aspecto que se desprende de la propia lectura del Correo 41.
389. No obstante ello, debe apreciarse que, contrariamente a lo señalado por Regapesa, Zeta Gas y los señores Celestino San Román y Miguel Monge, el Correo 41 permite apreciar la existencia de un acuerdo entre Regapesa y Zeta Gas para abstenerse de trasladar la reducción del IGV al precio de la presentación envasada de GLP de 10 kg a sus distribuidores, hecho que se observa al referirse en la comunicación que como consecuencia de las coordinaciones realizadas entre Regapesa y Zeta Gas se lograron quedar con el IGV.
390. Este hecho se verifica al contrastar que la referencia del señor Miguel Monge a un valor de "US\$ 16.96/TM" correspondería al beneficio de Zeta Gas obtenido al abstenerse de trasladar la reducción del IGV al precio de la presentación envasada de GLP de 10 kg a sus distribuidores, accionar que se verifica en el caso de ambas empresas a partir de la información de ventas.
391. Sin perjuicio de ello corresponde analizar los alcances de las explicaciones alternativas planteadas por Regapesa, Zeta Gas y los señores Celestino San Román y Miguel Monge a efectos de constatar su certeza.

### De la presunta realización de importaciones conjuntas entre Regapesa y Zeta Gas y su relación proveedor-cliente

392. Como parte de sus descargos y alegatos, Regapesa y el señor Celestino San Román manifestaron que el Correo 41 estaba referido a un acuerdo comercial entre Regapesa y Zeta Gas para que esta última se quedara con el IGV en el contexto de su relación proveedor – cliente y con motivo de la realización de importaciones conjuntas entre ambas empresas.
393. A efectos de acreditar ello, Regapesa y el señor Celestino San Román presentaron una serie de comunicaciones en las que se apreciaría la realización de dos transacciones: i) una importación conjunta entre Regapesa y Zeta Gas previa al 6 de febrero de 2009; y, ii) una compra spot de GLP realizada por Regapesa a Zeta

Gas en el año 2010 debido a problemas de suministro por parte del proveedor de Regapesa.

394. Sobre el particular, se ha verificado que durante el año 2010 y los meses de enero, febrero y marzo de 2011 no se realizaron importaciones de GLP en el país. Específicamente, los informes estadísticos mensuales del Ministerio de Energía y Minas durante el año 2010 y 2011<sup>141</sup> no dan cuenta de volúmenes de GLP, propano o butano importados por parte de Regapesa o Zeta Gas. De igual forma, se ha verificado que en el Sistema de Control de Órdenes de Pedido no se realizaron transacciones entre Regapesa y Zeta Gas durante los años 2010 y 2011.
395. Además, durante la realización del Informe Oral, esta Comisión solicitó a Regapesa mayor sustento respecto al argumento de las importaciones conjuntas con Zeta Gas; sin embargo, en su escrito posterior del 29 de noviembre de 2017, Regapesa no agregó información adicional que permita sustentar la existencia de dichas importaciones y solo se remitió al escrito de descargos del señor Celestino San Román del 23 de febrero de 2016, repitiendo los mismos argumentos de su escrito de alegatos del 31 de octubre de 2017, los cuales han sido analizados en esta sección.
396. Así, no se ha encontrado evidencia de la supuesta relación comercial que Regapesa y Zeta Gas habrían mantenido durante el año 2010 y 2011, por lo que el Correo 41 no podría tener tal explicación alternativa.

De la presunta existencia de una política agresiva de precios por parte de Regapesa referida en el Correo 41

397. Como parte de sus descargos y alegatos, Regapesa y el señor Celestino San Román manifestaron que el Correo 41 evidenciaría la existencia de una guerra de precios entre Zeta Gas y Regapesa, al referir a una política agresiva de precios por parte de Regapesa en la que rebajaba precios en mercados puntuales, contradiciendo la existencia de un acuerdo entre ambas empresas.
398. La referencia en el Correo 41 a una política agresiva de Regapesa de bajar precios en “mercados puntuales” no refleja la existencia de una guerra de precios generalizada entre Regapesa y Zeta Gas, consistiendo una mención del señor Miguel Monge al incumplimiento del acuerdo por parte de Regapesa en lugares específicos del país.
399. Esta situación puede identificarse en el Correo 41 al referirse que las reducciones de precios de Regapesa se dan en lugares puntuales y no de manera general por lo que el precio promedio no registra variación de precios.

---

<sup>141</sup> Revisar el reporte de la balanza comercial de hidrocarburos del informe estadístico mensual del Ministerio de Energía y Minas durante los años 2010 y 2011. Disponible en <http://www.minem.gob.pe/estadisticaSector.php?idSector=5&fechaAño=2010&pagina=1> (consultada el 13 de diciembre de 2017).

De la presunta condición de Zeta Gas como tomador de precios

400. Zeta Gas en sus alegatos al Informe Técnico argumentó que no se habría tomado en cuenta su posición de tomador de precios en el mercado, razón por la cual decidió no variar sus precios ante la reducción del IGV, lo que desestimaría la hipótesis colusoria.
401. Al respecto, esta Comisión ha verificado que, en periodos distintos a los comprendidos en los acuerdos, Zeta Gas cambia sus precios sin considerar al resto de competidores. Por ejemplo, entre el 26 de marzo y el 06 de abril de 2010, Zeta Gas incrementó sus precios en 1,73% mientras que las demás envasadoras no lo hicieron. Posteriormente, aunque Regapesa incrementó su precio en 1,69% entre el 29 de abril y el 4 de mayo de 2010, Zeta Gas lo redujo en 1,89% y Lima Gas no realizó cambios en ese mismo periodo.
402. Así, queda desestimada la supuesta condición de tomador de precios de Zeta Gas pues en otros periodos dicha empresa ha modificado sus precios sin tomar en cuenta el comportamiento de las demás envasadoras, es decir modifica sus precios de manera independiente.

**e. Noveno episodio**

403. El noveno episodio de concertación corresponde al acuerdo entre Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas en junio de 2011 para determinar los alcances de la variación de precios que realizarían con motivo de la reducción en el factor de compensación del GLP, ejecutada por las empresas implicadas desde el 13 de junio de 2011 hasta el 1 de julio de 2011. En el marco de este acuerdo, Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas acordaron trasladar al precio del GLP envasado de 10 kg la variación de costos generada por la reducción del factor de compensación (S/. 0.59 por balón de 10 kg) e incorporar un margen de ganancia adicional específico para cada empresa involucrada, implicando con ello un alza de los precios de las empresas participantes en los siguientes montos:

Empresa	Marca	Incremento
Lima Gas	Lima Gas	S/. 0,80
Zeta Gas	Zeta Gas	S/. 1,00
Regapesa	Solgas	S/. 0,75
Regapesa	Masgas	S/. 1,00

404. Evidencia de la existencia de este episodio de concertación puede apreciarse en los Correos 42, 43, 44, 45, 46, 47 y 48. El Correo 42 trata de una conversación por correo electrónico cursada entre Miguel Monge, gerente general de Zeta Gas, y Jesús Zaragoza, directivo a cargo de la dirección general de Zeta Gas, desde el 29 de abril de 2011, que contiene las coordinaciones realizadas entre estos representantes de Zeta Gas para la realización de una visita de funcionarios de

Lima Gas al terminal el 5 de mayo de 2011, así como el posterior reporte de lo conversado en dicha reunión entre los representantes de Zeta Gas y Lima Gas.

### Correo 42 – Zeta Gas

«**De:** Miguel Monge <gerenciageneral@grupozeta.com.pe> [**Gerente General – Zeta Gas**]  
**Para:** Jesus Zaragoza L. [**Directivo – Zeta Gas**]  
**CC:** (...)  
**Fecha:** viernes, 29 de abril de 2011 10:21 a.m.  
**Asunto:** Solicitan vista a planta-ZGA

*Don Jesus, me solicita el Gerente de Limagas que si fuese posible que sus accionistas puedan venir a visitar la terminal para la próxima semana, quedo en espera de sus instrucciones.*

---

**De:** ja [**Jesus Zaragoza L. – Directivo – Zeta Gas**]  
**Para:** Miguel Monge [**Gerente General – Zeta Gas**]  
**CC:** (...)  
**Fecha:** viernes, 29 de abril de 2011 12:57 p.m.  
**Asunto:** RE: Solicitan vista a planta-ZGA

Estimado Miguel Monge  
Que opinas??, quienes son ¿?  
Saludos  
Jesus

Jesus Alonso Zaragoza Lopez  
Direccion General  
Grupo Zeta, Grupo Zeta Gas./ Grupo Miguel Zaragoza F.  
(...)

---

**De:** Miguel Monge <gerenciageneral@grupozeta.com.pe> [**Gerente General – Zeta Gas**]  
**Para:** Jesus Zaragoza L. [**Directivo – Zeta Gas**]  
**Fecha:** viernes, 29 de abril de 2011 1:52 p.m.  
**Asunto:** RE: Solicitan vista a planta-ZGA

*Dadas las buenas relaciones con Limagas a mi me parece correcto. Las vistas serian Juan Manuel Santa Cruz, Jaime Santa Cruz, Ignacio Noguera, Juan Ignacio Vinagre, Eduardo Cabello, Diego Vidal y el Gerente Patricio Strube.*

---

**De:** jazl60 <jazl60@live.com> [**Jesus Zaragoza L. – Directivo – Zeta Gas**]  
**Para:** Miguel Monge [**Gerente General – Zeta Gas**]  
**Fecha:** martes, 10 de mayo de 2011 6:46 p.m.  
**Asunto:** RE: Solicitan vista a planta-ZGA

Estimado Miguel Monge  
**Alguna novedad con las visitas a la Terminal de Zetagas Andino?**

Jesus Alonso Zaragoza Lopez  
Direccion General  
Grupo Miguel Zaragoza F.  
Grupo Zeta Gas

---

**De:** Miguel Monge <gerenciageneral@grupozeta.com.pe> [**Gerente General – Zeta Gas**]  
**Para:** Jesus Zaragoza L. [**Directivo – Zeta Gas**]  
**Fecha:** miércoles, 11 de mayo de 2011 11:54 a.m.  
**Asunto:** RV: Solicitan vista a planta-ZGA

*Don Jesus, estuvieron por Planta el dia jueves pasado, agradecieron su atención y me encargaron que lo saludara; fue interesante en el tanto se converso sobre temas de mercado en los cuales están de acuerdo en apoyar (incremento de precios, defensa de la valvula Fisher); indicaron que le hiciera extensiva una invitación a ver sus plantas en Chile y cuando estuviera por aca se los deje saber para conversar.»*  
[Énfasis agregado]

405. Esta comunicación refleja que el 5 de mayo de 2011, Zeta Gas y Lima Gas habrían aprovechado la reunión realizada en el terminal de Zeta Gas para manifestar mutuamente su interés en colaborar con el incremento del precio de venta del GLP. Esto se aprecia en el Correo 42 al afirmar el señor Miguel Monge su reporte de reunión que los representantes de Zeta Gas y Lima Gas habrían conversado

sobre temas en los que Lima Gas se encontraba interesado en apoyar, especificando que uno de ellos correspondía al incremento de precios.

406. El Correo 43 contiene una conversación por correo electrónico del 9 de junio de 2011 que inicia con la comunicación del señor Leoncio Lizárraga, Gerente Comercial de Lima Gas, al señor Franz Espinoza, Jefe de Ventas Nacional de Lima Gas, en la que informa que Zeta Gas y Regapesa le han comunicado que incrementarán sus precios en S/. 1,00, precisando que Lima Gas también realizará un incremento de precios que con alta probabilidad será en el mismo sentido. Ante esta comunicación, el señor Franz Espinoza consulta al señor Leoncio Lizárraga si el alza de precios informada será en Lima Metropolitana o a nivel nacional, respondiendo el señor Leoncio Lizárraga ante ello que este incremento de precios será a nivel nacional.

#### Correo 43 – Lima Gas

**«De:** Leo Lizarraga <llizarraga@limagas.com> [**Gerente Comercial – Lima Gas**]  
**Para:** Franz Espinoza <fespinoza@limagas.com> [**Jefe de Ventas Nacional – Lima Gas**]  
(...)  
**Fecha:** jueves, 9 de junio de 2011 12:35 p.m.  
**Asunto:** **Subida de precios**

Franz  
*Revisa el mercado que crucen información según Seta y Repsol el costo se ha incrementado y van a subir 1.00 Por ende nosotros también haremos un alza y lo mas probable en el mismo sentido*

Sres.  
*Informen de este tema a sus distribuidores, de darse el alza se hará de forma inmediata, que vayan cubriendo sus stocks*  
(...)

---

**De:** Franz Espinoza <fespinoza@limagas.com> [**Jefe de Ventas Nacional – Lima Gas**]  
**Para:** Leo Lizarraga <llizarraga@limagas.com> [**Gerente Comercial – Lima Gas**]  
**Fecha:** jueves, 9 de junio de 2011 12:52 p.m.  
**Asunto:** **Re: Subida de precios**

Leo  
**Nacional o lima?**

---

**De:** Leo Lizarraga <llizarraga@limagas.com> [**Gerente Comercial – Lima Gas**]  
**Para:** Franz Espinoza <fespinoza@limagas.com> [**Jefe de Ventas Nacional – Lima Gas**]  
**Fecha:** jueves, 9 de junio de 2011 12:58 p.m.  
**Asunto:** **Re: Subida de precios**

**Nacional**  
(...)  
[Énfasis agregado]

407. Esta comunicación evidencia la existencia de coordinaciones entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas para incrementar en junio de 2011 el precio del GLP en S/. 1,00 a sus distribuidores a nivel nacional.
408. Ello se aprecia inicialmente al afirmar el señor Leoncio Lizárraga en el Correo 43 que según Zeta Gas y Regapesa incrementarían sus precios en S/. 1,00, debido

al alza de costos ocurrida, hecho que refleja que con motivo del alza de costos del 9 de junio de 2011 Lima Gas, Zeta Gas y Regapesa iniciaron coordinaciones para incrementar su precio en S/. 1,00.

El incremento de costos referido en el Correo 43 corresponde a la reducción del factor de compensación del GLP producida el 9 de junio de 2011, fecha en la que dicho factor bajó de S/. 0,69 a 0,64 y generó un costo adicional por kg de GLP equivalente a S/. 0,059 (incluyendo IGV). Este costo de trasladarse al precio del GLP envasado equivaldría a S/. 0,59 por balón de 10 kg.

409. En el mismo sentido, la existencia del acuerdo entre Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas para incrementar el precio del GLP también se aprecia en el Correo 43 al afirmar el señor Leoncio Lizárraga que Lima Gas incrementaría sus precios como consecuencia de lo informado por Zeta Gas y Regapesa, hecho que reiteraría que producto de las coordinaciones realizadas se consensuó la realización de un incremento de precios por parte de estas tres empresas.
410. De igual manera, el tipo de cliente involucrado en el incremento concertado puede verificarse en el Correo 43 al constatarse que el señor Leoncio Lizárraga ordena a su personal informar a los distribuidores de Lima Gas de la realización del incremento de precios, hecho que refleja que este tipo de cliente se afectaría como consecuencia de la variación concertada de precios.
411. Finalmente, el alcance nacional del acuerdo puede apreciarse en el Correo 43, al observarse que ante la consulta del señor Frank Espinoza referida al alcance del incremento de precios a ser realizado, el señor Leoncio Lizárraga manifiesta que el incremento de precio informado tendría un alcance nacional.
412. El Correo 44 contiene una cadena de correos electrónicos del 10 de junio de 2011 que inicia con la comunicación del señor Miguel Tagle, Gerente Comercial de Zeta Gas, a diversos funcionarios de Zeta Gas, informando los detalles de la implementación de un incremento en el precio del GLP, precisando que en el caso del GLP envasado su incremento se implementará el día 13 de junio de 2011 y en dicha fecha se realizaría a primera hora una reunión entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas para ver este tema.

Ante esta comunicación, el señor Leny Goycochea, funcionario de Zeta Gas, solicita al señor Miguel Tagle contactar a Regapesa con motivo de la baja de precios de esta empresa en la ciudad de Huánuco, respondiendo el señor Miguel Tagle ante ello que vería lo solicitado el 13 de junio de 2011.

**[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]**

## Correo 44 – Zeta Gas

«**De:** Miguel Tagle [**Gerente Comercial – Zeta Gas**]  
**Para:** Enrique Serrano [**Gerente Administrativo – Zeta Gas**]  
Leny Goycochea [**Zeta Gas**]  
Miguel Monge [**Gerente General – Zeta Gas**]  
**Fecha:** viernes, 10 de junio de 2011 3:05 p.m.  
**Asunto:** RE: PRECIOS CALLAO - PISCO.xls

- Hoy subimos mayoreo y gasocentros con carga enplanta.
- Mañana subimos gasocentros que se atienden con nuestras cisternas en Lima.
- **A partir del lunes sube envasado Lima y provincias, el lunes a primera hora hay una reunión con Solgas y Lima Gas paraver el tema, tienen mucho miedo político porque saldrá en los medios, perodeben entender que no hay alternativa, tenemos que trasladar el alza.**
- Granel y Montacargas sube a partir del lunes, ya se está comunicando a los clientes el alza, ya empezaron los reclamos y empezaron a cotizar con otras marcas, es parte del proceso.

(...)

---

**De:** Leny Goycochea [**Zeta Gas**]  
**Para:** Miguel Tagle [**Gerente Comercial – Zeta Gas**]  
**Fecha:** viernes, 10 de junio de 2011 3:07 p.m.  
**Asunto:** RE: PRECIOS CALLAO - PISCO.xls

Señor Tagle por favor seque no es el tema pero si es posible **comente con Repsol el tema de Huanuco aSan Diego también le han comentado que el que está haciendo todo esto es Repsolme refiero a la baja de precios en Huanuco**

---

**De:** Miguel Tagle [**Gerente General – Zeta Gas**]  
**Para:** Leny Goycochea [**Zeta Gas**]  
**Fecha:** viernes, 10 de junio de 2011 3:09 p.m.  
**Asunto:** RE: PRECIOS CALLAO - PISCO.xls

**Ok., el lunes lo veo.**  
Quedo atento,  
Miguel Tagle»  
[Énfasis agregado]

413. Esta comunicación evidencia que Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas habrían coordinado la implementación de un incremento del precio del GLP envasado a nivel nacional desde el 13 de junio de 2011, para lo cual se llevaría a cabo una reunión en la mañana de dicho día.
414. Ello puede apreciarse inicialmente en el Correo 44, a partir de la referencia del señor Miguel Tagle a que en la reunión de coordinación a realizarse entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas el 13 de junio de 2011 se trataría como tema el incremento del precio del GLP envasado a nivel nacional (Lima y provincias) que se implementaría ese mismo día.
415. De igual manera, la coordinación entre estas tres empresas también puede observarse a partir de la referencia del señor Miguel Tagle al temor que tendrían Regapesa y Lima Gas por la difusión de la realización del incremento del precio del GLP en medios de comunicación, hecho que refleja que este incremento de precios fue materia de coordinación entre Zeta Gas, Regapesa y Lima Gas, permitiendo que Zeta Gas tenga conocimiento de las preocupaciones de Regapesa y Lima Gas derivadas de la implementación del incremento de precios.
416. Esta coordinación se condice con el contacto entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas identificado a partir del Correo 43, apreciándose así de ambas

comunicaciones que entre estas empresas se habrían informado del monto del incremento de precios que realizarían (Correo 43 – 9 de junio de 2011) y habrían coordinado su implementación el 13 de junio de 2011 (Correo 44 – 10 de junio de 2011).

417. Finalmente, el Correo 44 también permite observar la existencia de un interés particular por parte de Zeta Gas por realizar coordinaciones con Regapesa vinculadas a la determinación de su política de precios, conforme se aprecia en la comunicación en mención al aceptar el señor Miguel Tagle la petición al interior de Zeta Gas de contactar a Regapesa con motivo de la baja de precios de esta empresa en la ciudad de Huánuco.
418. El Correo 45 contiene una comunicación del 13 de junio de 2011 en la que el señor Leoncio Lizárraga, Gerente Comercial de Lima Gas, responde a Marcia Lazarte, Jefa de Zona Cusco de Lima Gas, el correo electrónico que esta remitió con el asunto “MONITOREO DE PRECIOS”, indicando a la jefa de zona Cusco de Lima Gas que habló con funcionarios de Zeta Gas y Regapesa, quienes le aseguraron que sus precios se habían incrementado en S/. 1,00 (Zeta Gas) y S/. 0,75 (Regapesa) y le requirieron la remisión de boletas de venta correspondientes al día anterior y posterior al alza de precios.

#### Correo 45 – Lima Gas

**«De:** Leo Lizarraga <lizarraga@limagas.com> [**Gerente Comercial – Lima Gas**]  
**Para:** Marcia Lazarte <mlazarte@limagas.com> [**Jefe de Zona Cusco – Lima Gas**]  
**CC:** Franz Espinoza <fespinoza@limagas.com> [**Jefe de Ventas Nacional – Lima Gas**]  
**Fecha:** lunes, 13 de junio de 2011 3:12 p.m.  
**Asunto:** Re: **MONITOREO DE PRECIOS**

Marcia

**Acabo de hablar con la gente de Zeta y de Solgas me aseguran que sus precios están arriba en 1.00 y 0.75 respectivamente.**

**Me indican que por favor nos hagan llegar las boletas un día antes y un día después del alza (si fueran originales mejor) Se reafirman en esta información ya estamos hablando en ambos casos de los que dan la orden directa para el alza**

(...)»

[Énfasis agregado]

419. Esta comunicación evidencia la existencia de un acuerdo entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas destinado a incrementar desde el 13 de junio de 2011 el precio del GLP envasado a nivel nacional, el cual en el caso de Zeta Gas y Regapesa implicaba un incremento en sus precios de S/. 1,00 y S/. 0,75<sup>142</sup>, respectivamente.
420. Ello puede apreciarse inicialmente en el Correo 45 al afirmar el señor Leoncio Lizárraga que el 13 de junio de 2011 funcionarios de Zeta Gas y Regapesa le aseguraron que sus precios se habían incrementado en S/. 1,00 (Zeta Gas) y S/. 0,75 (Regapesa), hecho que refleja la existencia de un consenso entre

<sup>142</sup>

Conforme se apreciará en el Correo 46, el incremento del precio de Regapesa implicó una distinción entre sus marcas Solgas y Masgas, correspondiendo a estas un incremento de precios de S/. 0.75 y S/. 1.00, respectivamente.

Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas para incrementar el precio del GLP envasado en un importe específico para cada empresa involucrada.

421. De igual manera, la coordinación entre estas tres empresas también puede observarse a partir de la referencia del señor Leoncio Lizárraga a que los funcionarios de Zeta Gas y Regapesa que le aseguraron la implementación del incremento de precios eran quienes daban la orden directa del alza, hecho que permite apreciar la existencia de coordinaciones entre el Gerente Comercial Envasado de Lima Gas y los Gerentes Comerciales envasado de Regapesa y Zeta Gas, al ser estos quienes determinan la política de precios a nivel nacional.
422. Finalmente, a partir del Correo 45 también se observa que la coordinación del incremento de precios de junio de 2011 habría conllevado una labor de supervisión entre las empresas involucradas, implicando ello la recopilación y remisión de boletas de empresas competidoras para acreditar y, de ser el caso, reclamar el incumplimiento del incremento de precios acordado.
423. Esta situación puede apreciarse en la comunicación a partir de la consideración de los siguientes aspectos del Correo 45:
- El Correo 45 constituye una respuesta a la comunicación con el asunto “MONITOREO DE PRECIOS” remitida el mismo 13 de junio de 2011 por la jefa de la Zona Cusco de Lima Gas, hecho que refleja tanto la realización de un monitoreo de precios por parte de Lima Gas como el que las coordinaciones referidas en el Correo 45 se encuentren vinculadas a los resultados de este monitoreo.
  - La referencia en este correo electrónico a que Zeta Gas y Regapesa “aseguran” y “reafirman” haber incrementado su precio permite inferir que Lima Gas habría reclamado ante ambas empresas un incumplimiento en la implementación del incremento de precios, situación que explica la respuesta enfática de estas empresas al señor Leoncio Lizarraga manifestando haber efectuado el alza del precio.
  - El requerimiento de boletas referido en la comunicación correspondería a los comprobantes de Regapesa y Zeta Gas vinculados al incumplimiento constatado por Lima Gas durante su monitoreo, aspecto que se observa al verificarse que, en el marco de las coordinaciones en las que Regapesa y Zeta Gas aseguraron haber efectuado el incremento de precios, ambas empresas solicitaron que se les haga llegar las boletas a las que tendría acceso la jefa de la zona Cusco.
424. El Correo 46 contiene una cadena de correos electrónicos que inicia con la comunicación del 14 de junio de 2011 en la que el señor Gino Ruspaggiari, distribuidor de Lima Gas, le reclama al señor Leoncio Lizarraga, Gerente Comercial de Lima Gas, por la situación de sus ventas tras la implementación del incremento de precios de Lima Gas, precisando que fue informado tardíamente el 13 de junio de 2011 que el incremento de precios de Lima Gas a ser implementado sería de S/. 0,80 en lugar de S/. 1,00. Ante esta comunicación, el señor Leoncio Lizárraga responde al señor Gino Ruspaggiari describiendo la situación del mercado e indicando que le habían informado que Regapesa incrementaría los

precios de sus productos de las marcas Masgas y Solgas en S/. 1,00 y 0,75, respectivamente.

#### Correo 46 – Lima Gas

«**De:** gino ruspaggiari <forzagas@hotmail.com> [**Distribuidor– Lima Gas**]  
**Para:** Leo Lizarraga <lizarraga@limagas.com> [**Gerente Comercial – Lima Gas**]  
**Fecha:** martes, 14 de junio de 2011 3:24 p.m.  
**Asunto:** precios

Hola Leo.

**RECURRO AL MEDIO ESCRITO LUEGO DE INTENTAR HABLAR CONTIGO !!**

Este mercado tan competitivo, los precios ya se definieron Sol sube 0.50 masgas sube 1.00 (no va a quitar bonificación extraordinaria de 2.00 soles por sobrecuota desde el primer balón, al menos este mes; **incongruente a lo conversado contigo**) exacto no sube y no va ha subir !!! dato fidedigno se come el alza !!!!! zeta NO SUBE hasta ahora Flama e Inti 0.50 de alza Movilgas 0.50 de alza.

**A mi no me informaron de los cambios de planes y subimos 1.00 sol desde lunes, solamente vendimos 69 balones y hoy hasta ahora llevo 12 vendidos al mayor!! ayer sobre la 5.00 pm me informaron que el alza era de 0.80, pero tengo que tener cuidado con las señales que doy, de mi depende una red y debo ser coherente !! a parte que esta gente no le interesa el 0.20.. Ojo que exacto se come el alza y eso me deja a 2.00 arriba!!!!**

Estoy quemando combustible y pagando personal sin uso !!!

por favor si quieres al menos mantener lo que HASTA AHORA HECHO, DEBEMOS REACCIONAR!!! YA!!!

SALUDOS

GINO

---

**De:** Leo Lizarraga <lizarraga@limagas.com> [**Gerente Comercial – Lima Gas**]  
**Para:** gino ruspaggiari <forzagas@hotmail.com> [**Distribuidor– Lima Gas**]  
**Fecha:** martes, 14 de junio de 2011 3:43 p.m.  
**Asunto:** Re: precios

Colorao

Estamos monitoreando el tema en todas las zonas, **sabemos que la subida de zeta fue S/.1.00 en todas las zonas y que algunos distribuidores compraron antes y están quemando.** La información (después te explico la fuente) de Repsol era que se iba efectivamente en S/1.00 en Mas Gas y S/.0.75 en Solgas, situación que en el último caso no se ha dado tampoco en Lima y que **entiendo estaban revisando hoy.**

El alza puntual de los proveedores (Atraso + la última alza) como te comenté está cerca del S/.1.00 y asumo que Exacto lo que está haciendo es acabándose su stock Si no hay ningún cambio hasta mañana con respecto al tema, voy a tratar de acercarme lo mas posible a lo que ha subido Sol

(...))»

[Énfasis agregado]

425. Estas comunicaciones reiteran la existencia de un acuerdo entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas destinado a incrementar desde el 13 de junio de 2011 el precio del GLP envasado a nivel nacional, precisando que mientras en el caso de Lima Gas este implicaba un incremento de sus precios en S/. 0,80, en el caso de Regapesa este implicaba un incremento en las presentaciones envasadas de sus marcas Solgas y Masgas de S/. 0,75 y S/. 1,00, respectivamente.
426. Ello puede apreciarse inicialmente en el Correo 46 al afirmar el señor Leoncio Lizárraga que una fuente le informó que Regapesa incrementaría los precios de sus productos de las marcas Solgas y Masgas en S/. 0,75 y S/. 1,00, respectivamente. La fuente indicada por el señor Leoncio Lizárraga serían los propios funcionarios de Regapesa, al corroborar que los valores de los incrementos del Correo 46 coinciden con los valores del incremento de precios de

Regapesa que el señor Leoncio Lizárraga describe en el Correo 43 (S/. 1,00) y el Correo 45 (S/. 0,75), incrementos que le fueron informados por funcionarios de esta empresa de acuerdo a lo señalado en dichas comunicaciones.

427. De igual manera, el incremento concertado de Lima Gas de S/. 0,80 puede apreciarse a partir del Correo 46, donde se observa que, tras informar a sus distribuidores de manera previa al 13 de junio de 2011 que se incrementaría el precio en S/. 1,00, Lima Gas informó el mismo día que su incremento correspondería a S/. 0,80, día en que se realizó la reunión entre representantes de Lima Gas, Zeta Gas y Regapesa referida en el Correo 44.
428. Finalmente, la existencia de coordinación entre Lima Gas y Zeta Gas puede apreciarse en el Correo 46 a partir de la afirmación del señor Leoncio Lizárraga en la que manifiesta que la subida de Zeta Gas correspondía a S/. 1,00 en todas las zonas, conocimiento que se condice con el incremento de S/. 1,00 de Zeta Gas que el señor Leoncio Lizárraga describe en los Correos 43 y 45 como un alza de precios que le fue informada por funcionarios de Zeta Gas.
429. El Correo 47 contiene una cadena de correos electrónicos del 14 y 17 de junio de 2011 que inicia con la comunicación remitida por el señor Miguel Tagle, Gerente Comercial de Zeta Gas, a Lourdes Velásquez, personal de Zeta Gas, solicitando la verificación de la información de dos boletas (copias) de Zeta Gas que le fueron remitidas por Regapesa.

#### Correo 47 Parte 1 – Zeta Gas

**«De:** Miguel Tagle [**Gerente Comercial – Zeta Gas**]  
**Para:** Lourdes Velasquez <lvp@grupozeta.com.pe> [**Zeta Gas**]  
**Fecha:** martes, 14 de junio de 2011 3:56 p.m.  
**Asunto:** boletas zonal Tacna

Lourdes, Sol Gas me ha hecho llegar copia de dos boletas dela zonal de Tacna dejando balones de 45 Kg. a S/. 111.00 y a S/. 109.00, yo leshe dicho que esos precio no existen, pero me entregaron copia de las boletas ylas tengo en mi poder, son las siguientes:

- Boleta: serie 515, N° 10725
- Boleta: serie 515, N° 10728

Por favor confírmame si son series nuestras y en caso de habersido emitidas por favor confirmar a qué precio fueron reportadas, gracias.

Quedo atento,  
Miguel Tagle»  
[Énfasis agregado]

430. Seguidamente de ello, la cadena de correos electrónicos continúa con la respuesta de Lourdes Velásquez a la solicitud de verificación de datos formulada por Miguel Tagle, indicando los datos de los registros de Zeta Gas que corresponderían a los números de serie identificados.

## Correo 47 Parte 2 – Zeta Gas

«**De:** Lourdes Velasquez <lv@grupozeta.com.pe> [Zeta Gas]

**Para:** Miguel Tagle [Gerente Comercial – Zeta Gas]

**Fecha:** martes, 14 de junio de 2011 4:31 p.m.

**Asunto:** RE: boletas zonal Tacna

Miguel mis comentarios con rojo.

(...)

- Boleta: serie 515, N° 10725    **SE REGISTRO 2 X 10KLS.    S/. 28.50 C/U TOTAL 57.00**
- Boleta: serie 515, N° 10728    **SE REGISTRO 2 X 10KLS.    S/. 28.50 C/U TOTAL 57.00**

(...»

[Énfasis agregado]

431. Finalmente, esta cadena de correos electrónicos concluye con las coordinaciones realizadas entre Lourdes Velásquez y Miguel Tagle para remitirle a este último una copia de las boletas materia de verificación.

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

**Correo 47 Parte 3 – Zeta Gas**

«De: Miguel Tagle [Gerente Comercial – Zeta Gas]  
 Para: Lourdes Velasquez <lvp@grupozeta.com.pe> [Zeta Gas]  
 Fecha: martes, 14 de junio de 2011 4:35 p.m.  
 Asunto: RE: boletas zonal Tacna

Excelente Lourdes, gracias.  
 Hay forma de poder tener copia de estos comprobantes?, estarán en Tacna todavía?  
 Quedo atento,  
 Miguel Tagle

(...)

De: Lourdes Velasquez <lvp@grupozeta.com.pe> [Zeta Gas]  
 Para: Miguel Tagle [Gerente Comercial – Zeta Gas]  
 Fecha: viernes, 17 de junio de 2011 5:02 p.m.  
 Asunto: RV: boletas zonal Tacna

Miguel, envío las boletas escaneadas el físico y coincide con el registro en el sistema.

Datos Adjuntos: 2143\_0001.jpg

**ZETA GAS ANDINO S.A.**  
 Av. Daguerro N° 202 - 11. 201 Lima 11 - PERU  
 Línea Servicio al Cliente y Pedidos: 917-0787 Oficina: 914-4197

R.U.C. N° 20262254268  
**BOLETA DE VENTA**  
 0515 N° 010728  
 Tacna, 09/06/11

Mz. A Lote 9 Asoc. de Viv. Tacna  
 Heroica Tacna - Ciudad Nueva  
 Tacna

Señor(es) *Yandy Romani* D.I. \_\_\_\_\_

Cant.	DESCRIPCION	IMPORTE
02	Carga de 10 kts. de G.L.P.	57.0
	Carga de 45 kts. de G.L.P.	
	Galones de G.L.P.	
TOTAL S/:		57.0

EMISOR

**ZETA GAS ANDINO S.A.**  
 Av. Daguerro N° 202 - 11. 201 Lima 11 - PERU  
 Línea Servicio al Cliente y Pedidos: 917-0787 Oficina: 914-4197

R.U.C. N° 20262254268  
**BOLETA DE VENTA**  
 0515 N° 010725  
 Tacna, 09/06/11

Mz. A Lote 9 Asoc. de Viv. Tacna  
 Heroica Tacna - Ciudad Nueva  
 Tacna

Señor(es) *00602 A20* D.I. \_\_\_\_\_

Cant.	DESCRIPCION	IMPORTE
02	Carga de 10 kts. de G.L.P.	57.0
	Carga de 45 kts. de G.L.P.	
	Galones de G.L.P.	
TOTAL S/:		57.0

EMISOR

De: Miguel Tagle [Gerente Comercial – Zeta Gas]  
 Para: Lourdes Velasquez <lvp@grupozeta.com.pe> [Zeta Gas]  
 Fecha: viernes, 17 de junio de 2011 5:05 p.m.  
 Asunto: RE: boletas zonal Tacna

Gracias Lourdes, con esto es más que suficiente.  
 Quedo atento,  
 Miguel Tagle  
 [Énfasis agregado]

432. Estas comunicaciones ratifican que en el marco de la implementación del acuerdo entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas destinado a incrementar el precio del GLP se desarrollaron acciones de monitoreo y supervisión por parte de las empresas participantes, implicando entre ello la remisión de boletas como mecanismo para reclamar el incumplimiento del incremento de precios pactado.
433. Ello puede apreciarse inicialmente en el Correo 47 al afirmar el señor Miguel Tagle (Zeta Gas) que Regapesa le remitió copia de boletas de venta minorista de Zeta Gas en Tacna, hecho que constituiría un reclamo de Regapesa por el precio vigente de Zeta Gas a sus distribuidores.

En efecto, como ha sido constatado en el Correo 7 (ver Anexo 1), el monitoreo del precio del GLP envasado a distribuidores también era realizado en el mercado verificando el precio de venta al consumidor final de las empresas participantes. Así, se constataba un posible incumplimiento del acuerdo, si el precio al consumidor final estaba por debajo del nivel de precios que correspondía al precio acordado por las envasadoras<sup>143</sup>.

434. Asimismo, el señor Miguel Tagle afirma en el Correo 47 que, ante la remisión de boletas, manifestó a Regapesa que el precio de las boletas referidas no existía, reflejando con ello que la remisión de las boletas por parte de Regapesa se realizó para reclamar la falta de implementación del incremento concertado de Zeta Gas.
435. Finalmente, la labor de monitoreo y supervisión identificada a través de la remisión de boletas también puede confirmarse al observarse en el Correo 47 la posterior verificación de la información contenida en estas, observándose que el señor Miguel Tagle realizó las coordinaciones necesarias al interior de Zeta Gas para corroborar los datos de las boletas de ventas que le fueron remitidas por parte de Regapesa.
436. El Correo 48 contiene una comunicación del 15 de junio de 2011 en la que el señor Miguel Monge, gerente general de Zeta Gas, reporta al señor Jesús Zaragoza, directivo a cargo de la Dirección General de Zeta Gas, la situación actual del cambio de precios generado como consecuencia de la disminución de un subsidio estatal y de la incorporación de un margen adicional al precio.

---

<sup>143</sup>

En el Anexo 1 se presenta el Correo 7 (parte 1), donde se puede apreciar que las empresas monitorearon los precios de la venta de GLP envasado a distribuidores a través del monitoreo de los precios cobrados por el mismo producto a nivel minorista. En efecto, en dicho correo el señor Jose Alberto Olivera Jiménez, funcionario de Regapesa, concluye que el precio de venta del GLP envasado de 10kg cobrado por Lima Gas a sus distribuidores no sería S/.28,00 dado que su precio de venta por el mismo producto cobrado al público se encontraría en S/.29,50 o S/.30,00 y el precio de venta a puntos de venta se encontraría entre S/.28,00 y S/.28,50.

## Correo 48 – Zeta Gas

**«De: Miguel Monge [Gerente General – Zeta Gas]**  
**Para: Jesus Zaragoza L. <direcciongeneral@grupozeta.com> [Directivo – Zeta Gas]**  
**CC: (...)**  
**Fecha: miércoles, 15 de junio de 2011 3:01 p.m.**  
**Asunto: Situación de precios-ZGA**

*Estimado don Jesus en referencia al cambio de precio, producto de la disminución en el subsidio decretado por el Gobierno y el margen adicional que se le iba a cargar tenemos lo siguiente;*

*«Solgas no ha procedido como fue la conversación con ellos sostenida (incrementar el precio en el equivalente a US\$ 14,28 como mejora para nuestro margen) con lo cual hemos tenido que retroceder y quedarnos con el incremento que corresponde únicamente a la baja en el subsidio; esto a pesar de que la reunión de incrementar los precios se hizo entre Solgas, Limagas y nosotros.*

*Esto nos lleva a continuar con la situación de márgenes muy comprometidos y que por la coyuntura política actual (El nuevo Presidente ha ofrecido precios del GLP menores y hasta ahora no se sabe quien será el sacrificado) no veo una salida satisfactoria a corto plazo.*

*Al título personal considero que el no incrementar los precios por parte de Solgas, más allá de la baja en el subsidio responde a un tema meramente político y a un temor de algún tipo de represalia en alguno de sus negocios (exploración, refinería, u otros).*

*Lo mantengo al tanto de cualquier cambio en el mercado.»*  
*[Énfasis agregado]*

437. Esta comunicación reitera la existencia de un acuerdo entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas destinado a incrementar desde el 13 de junio de 2011 el precio del GLP envasado a nivel nacional, precisando que el acuerdo se habría realizado en una reunión entre representantes de estas tres empresas y consistió en trasladar la variación de costos generada por la reducción del factor de compensación (S/. 0,59 por balón de 10 kg) e incorporar un margen de ganancia adicional específico para cada empresa involucrada, margen que en el caso de Zeta Gas equivalía a US\$ 14,28 por tonelada métrica (S/. 0,39 por balón de 10 kg).
438. Ello puede apreciarse inicialmente en el Correo 48 al afirmar el señor Miguel Monge que el incremento de precios coordinado no fue cumplido por Regapesa, a pesar que la reunión referida a incrementar precios fue realizada entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas, hecho que refleja que el acuerdo para incrementar precios entre estas tres empresas fue concertado en una reunión entre sus representantes.
439. La reunión identificada en el Correo 48 se condice con la reunión del 13 de junio de 2011 identificada a partir del Correo 44, siendo la reunión referida en ambas comunicaciones una realizada entre los representantes de Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas a efectos de evaluar un incremento en el precio del GLP envasado, aspecto que permite concluir que ambas referencias corresponderían a la misma reunión.
440. Finalmente, a partir del Correo 48 puede observarse que el acuerdo de incremento de precios celebrado entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas en junio de 2011 se encontró conformado por dos elementos, (i) el traslado de la variación de costos generada por la reducción del factor de compensación (S/. 0,59 por balón de 10 kg); y, (ii) la incorporación de un margen de ganancia adicional específico para

cada empresa involucrada, elementos que se observan a partir de la constatación de los siguientes aspectos:

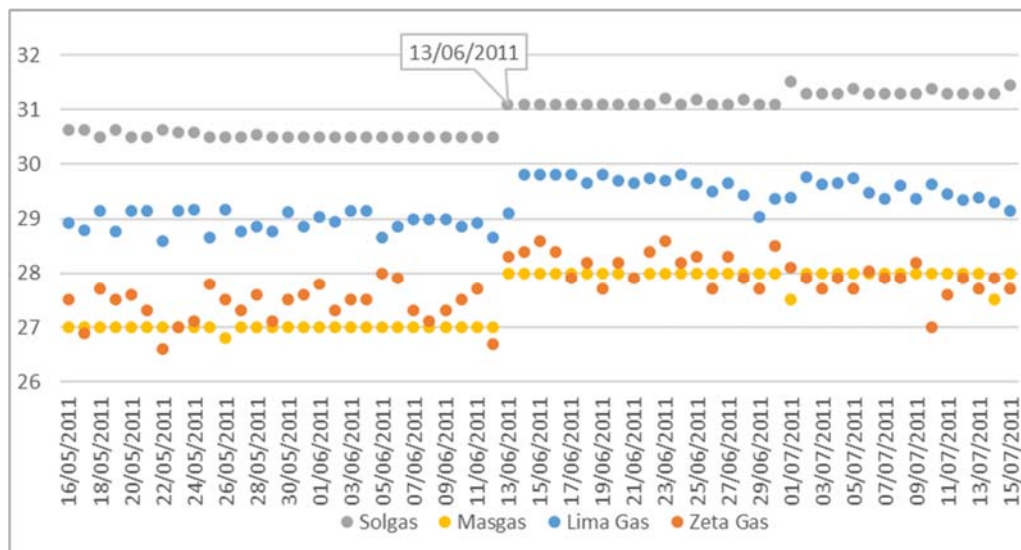
- Al referirse al incremento concertado en el Correo 48 el señor Miguel Monge afirma que el incremento de precios era producto de “la disminución en el subsidio decretado por el Gobierno y el margen adicional que se le iba a cargar”, reflejando que el alza concertada del precio implicaba la aplicación de 2 factores: (i) la disminución de un subsidio estatal; y, (ii) la adición de un margen de ganancia.
- La “disminución en el subsidio decretado por el Gobierno” corresponde a la reducción del factor de compensación del GLP producida desde el 9 de junio de 2011, observándose en esta fecha el inicio de las coordinaciones del incremento de precios concertado y la referencia a que este incremento se debía a un alza de costos (Correo 43).
- La reducción en el factor de compensación del GLP implicó un incremento de costos por kilogramo de GLP de S/. 0,05 + IGV o de S/. 0,59 por balón de 10 kg.
- El incremento concertado de Zeta Gas de S/. 1,00 se condice con el traslado del costo generado por la reducción del factor de compensación (S/. 0,59) y la adición del margen adicional equivalente a US\$ 14,28 (S/. 0,39) referido en el Correo 48, siendo un incremento similar el que debía realizar Regapesa en su marca Masgas.
- Los incrementos concertados que debían realizar Lima Gas (S/. 0,80) y Regapesa (S/. 0,75 en Solgas y S/. 1,00 en Masgas) se condicen con el traslado del costo generado por la reducción del factor de compensación (S/. 0,59) y la adición de un margen de ganancia específico para cada empresa participante.

441. En ese sentido, a partir de la evidencia identificada puede afirmarse en junio de 2011 la existencia de un acuerdo entre Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas para trasladar al precio del GLP envasado de 10 kg la variación de costos generada por la reducción del factor de compensación (S/. 0.59 por balón de 10 kg) e incorporar un margen de ganancia adicional específico para cada empresa involucrada, implicando a partir del 13 de junio de 2011 un alza de precios para las empresas participantes en los siguientes montos:

Empresa	Marca	Incremento
Lima Gas	Lima Gas	S/. 0,80
Zeta Gas	Zeta Gas	S/. 1,00
Regapesa	Solgas	S/. 0,75
Regapesa	Masgas	S/. 1,00

442. De manera complementaria, el análisis de los precios promedios de GLP envasado de 10kg a distribuidores indica que Regapesa en sus marcas Solgas y Masgas, Zeta Gas y Lima Gas incrementaron sus precios del GLP envasado de 10kg a nivel nacional en los días cercanos al 13 de junio.

**Gráfico 13**  
**Precio de GLP envasado de 10 kg de Regapesa, Zetagas y Lima Gas**  
**(S/.) (Nacional)**



Fuente: Empresas investigadas  
 Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

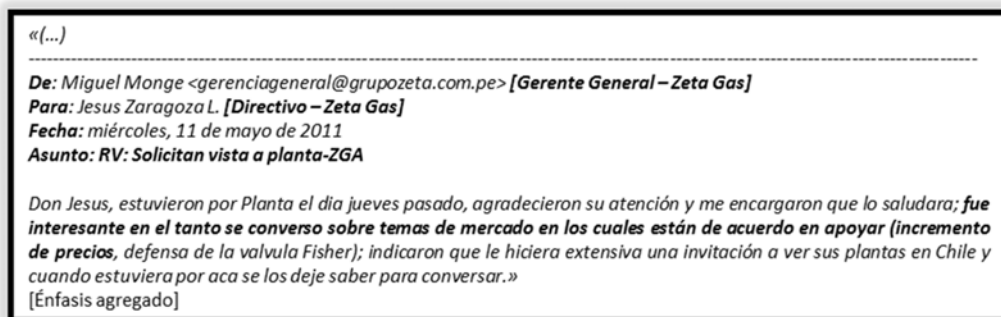
443. Adicionalmente, analizando los precios por el GLP envasado de 10 kg de los distribuidores que efectuaron compras durante la semana previa y la semana posterior al 13 de junio de 2011, se observa que Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas incrementaron sus precios en montos cercanos a los coordinados inicialmente. En detalle los incrementos fueron de S/.0,80, S/.0,65, S/1,00, y S/.0,60 para Lima Gas, Zeta Gas, Masgas (Regapesa), y Solgas (Regapesa), respectivamente.
444. Por lo tanto, de manera complementaria al análisis de la evidencia documental, la serie de precios corrobora la ejecución de lo coordinado entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas de incrementar el precio de venta de los balones de 10kg de GLP a partir del 13 de junio de 2011.
445. Cabe señalar que la revisión de la información de ventas de las empresas en el presente episodio es complementaria, por lo que aun cuando se observa una aplicación parcial por parte de Regapesa (Solgas) y Zeta Gas del incremento acordado, esta Comisión reitera que ha quedado acreditado que las empresas arribaron a un acuerdo en los términos que los correos 42, 43, 44, 45, 46, 47 y 48 explicitan. Así, el acuerdo acreditado implicó el incremento de precios de GLP envasado de 10 kg de S/. 0,80, S/. 1,00, S/. 1,00, y S/. 0,75 para Lima Gas, Zeta Gas, Masgas (Regapesa), y Solgas (Regapesa) respectivamente. Dicho acuerdo duró hasta el 1 de julio de 2011.

## e.1 Interpretaciones alternas alegadas en el marco del noveno episodio

### La reunión del 5 de mayo de 2011 en el terminal de Zeta Gas

446. Lima Gas, Zeta Gas y Regapesa manifestaron que la reunión realizada el 5 de mayo de 2011 en el terminal de Zeta Gas se debió al problema generado por la limitada capacidad de almacenamiento de GLP de Lima Gas, situación que motivó la realización de una visita de carácter técnico para evaluar alternativas ante esta situación.
447. Sobre el particular, esta Comisión ha identificado que la documentación presentada por Lima Gas y el Correo 42 corroboran la explicación planteada por Lima Gas respecto a los hechos que motivaron la reunión realizada el 5 de mayo de 2011.
448. En efecto, las comunicaciones presentadas por Lima Gas reflejan la asistencia de directivos a las instalaciones de Zeta Gas con el objetivo de apreciar su infraestructura.
449. Sin perjuicio de ello, esta Comisión considera que el motivo que originó la realización de la reunión del 5 de mayo de 2011 no constituye un aspecto que excluya la coordinación de temas adicionales en el marco de la visita al terminal de Zeta Gas, hecho que fue identificado a partir del Correo 42.

### Correo 42 – Zeta Gas



450. Es así que en esta comunicación se puede apreciar que el señor Miguel Monge y representantes de Lima Gas conversaron sobre dos temas adicionales a la verificación de las instalaciones de Zeta Gas: i) el incremento de precios; y, ii) la defensa de la válvula Fisher.
451. En ese sentido, y contrariamente a lo afirmado por las empresas imputadas, se aprecia a partir del Correo 42 la existencia de coordinaciones vinculadas a precios entre Zeta Gas y Lima Gas en el marco de la visita al terminal de Zeta Gas, aspecto que refleja la existencia de contacto anticompetitivo entre estas empresas en dicho periodo.

Interpretación de las comunicaciones de Lima Gas del 9, 13 y 14 de junio de 2011

452. Regapesa, Lima Gas, Zeta Gas y el señor Miguel Monge manifestaron que los Correos 43, 45 y 46 no reflejarían la existencia de coordinaciones anticompetitivas entre representantes de Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas, existiendo interpretaciones alternativas de estas comunicaciones distintas a la existencia de comunicación entre los funcionarios de las empresas imputadas.
453. Sobre el particular, esta Comisión ha identificado que el representante de Lima Gas y de los señores Leoncio Lizárraga, Patricio Strube y Franz Espinoza confirmó en el Informe Oral que las comunicaciones de su empresa correspondientes a los Correos 43, 45 y 46 hacían referencia a contactos entre funcionarios de las empresas imputadas que habrían permitido a estas conocer previamente el accionar de su rival<sup>144</sup>.
454. Esta información permite corroborar que las referencias a Zeta Gas y Regapesa en los Correos 43, 45 y 46 corresponden al contacto realizado entre estas empresas y Lima Gas en el marco de la determinación de sus precios de venta del balón de GLP de 10 kg, excluyendo la existencia de las presuntas interpretaciones alternativas alegadas por las partes imputadas.
455. Sin perjuicio de ello, se procederá a analizar las distintas interpretaciones de los Correos 43, 45 y 46 alegadas por las empresas imputadas, a efectos de dilucidar la posible existencia de interpretaciones alternas de estas comunicaciones.

<sup>144</sup>

Audiencia de Informe Oral del 14 de noviembre de 2017 - Minutos 50:54 a 53:48  
Representante de Lima Gas y los señores Leoncio Lizárraga, Patricio Strube y Franz Espinoza:

*“Lo que hay que tener en cuenta cuando miramos los mails del 9 al 17 de junio es el contexto en que se dan estas comunicaciones, que no tiene nada que ver, insisto, con el terminal. Se dan en un contexto particular, ya lo adelanté, que es la resolución GART del 8 de junio, el día anterior, que cambia el factor de aportación y eleva el costo. Si uno mira los mails dentro de este contexto y se quita de la cabeza la idea de que acá hay una gran, mega, súper colusión, que es lo que nos trata de vender la Secretaría Técnica, se da cuenta que acá no hay un acuerdo para incrementar precios. Esto no es el ‘hard core cartel smoke field room’ (sic) que nos juntamos todos y nos ponemos malévolamente a subir los precios, eso no está pasando en los mails, si los leen con detalle. **Esta pasando otra cosa en los mails. Hay contactos entre funcionarios comerciales en un contexto de incremento de costos. Sí, los mails revelan que hay contactos entre funcionarios comerciales en un contexto de incremento de costos. Los mails también revelan que producto de estos contactos, probablemente, algunos funcionarios tenían conocimiento anticipado de cómo se iba a comportar su rival, o sea, parece que sí pues, conversaron y dijeron ‘yo me estoy moviendo así, yo me estoy moviendo así’ (sic). Y si pues, el conocimiento anticipado de cómo va a jugar mi rival tiene un efecto de reducir la incertidumbre competitiva, no lo voy a negar, y me permite a mi adoptar decisiones comerciales en un contexto mucho menos volátil, mucho menos incierto, ‘yo sé que él ya me dijo que se va a mover así, entonces yo me muevo con menos miedo’. Eso señores, es una infracción, es una infracción, pero no es la infracción de la que nos acusan. La infracción de la que nos acusan es un mega cartel de 6 años sostenido para mover inicialmente los precios a nivel nacional. Lo que tienen los mails es (sic) contactos comerciales en un contexto de alza de precios donde se anticipa de alguna manera información respecto a cómo se va a mover el precio del otro. Eso está mal, eso está mal. Quiero que quede claro que no estoy tratando de justificar ni defender eso. Esa práctica es una mala práctica y no debió haber ocurrido y ocurre en un contexto muy particular. Solo quiero que se den cuenta de una cosa, los mails no revelan un acuerdo para mover precios en bloque, lo que es más, si uno mira los mails con detalle se va a dar cuenta que los mails revelan que hay discrepancias entre las políticas que van a realizar las empresas. Uno dice por ahí: ‘el otro se quiere mover así’, yo creo que está mal. Lo que revelan, insisto, no es que se pusieron de acuerdo para moverse en bloque, lo que revelan es que tuvieron algún tipo de contacto y sabían cómo se iba a mover el otro y en base a eso cada uno tomó su decisión. Es una mala práctica, pero no es la práctica de la que me acusa la Secretaría Técnica.”***

[Énfasis agregado]

#### Sobre el Correo 43 – Lima Gas

456. Lima Gas manifestó que la alusión a Zeta Gas y Regapesa en el Correo 43 no sería necesariamente indicativa de un contacto de Lima Gas con funcionarios de estas empresas, puesto que la información sobre próximas alzas puede ser obtenida de los agentes del canal de distribución.
457. Lima Gas también afirmó que el pedido de “revisar el mercado y cruzar información” referido en el Correo 43 no resulta consistente con un alza concertada, al indicar ello que no existe certidumbre sobre cómo van a actuar las demás empresas.
458. Por su parte, Zeta Gas manifestó que en el Correo 43 únicamente se puede observar que, ante un alza de precios de los competidores por la elevación de los costos, Lima Gas evalúa adoptar un alza de precios en la misma medida.
459. Contrariamente a lo afirmado por Lima Gas y Zeta Gas, esta comunicación indicaría un contacto entre Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas, al hacerse referencia a estas empresas como fuente de la información manifestada.
460. Ello se observa de la propia comunicación al mencionarse de manera expresa en la frase “*según Seta (sic) y Repsol el costo se ha incrementado y van a subir 1.00*”, que la información de los incrementos de precios de Regapesa y Zeta Gas fue trasladada por ambas empresas al señor Leoncio Lizárraga, Gerente Comercial de Lima Gas.
461. De igual manera, la interpretación realizada puede ser corroborada al contrastarla con el Correo 45, observándose igualmente en esta comunicación la referencia del señor Leoncio Lizárraga a que Regapesa y Zeta Gas le informaron del incremento de precios que realizarían, especificándose en esta comunicación que los funcionarios con los que se conversó eran quienes daban la orden directa del alza de precios.

#### Sobre el Correo 45 – Lima Gas

462. Regapesa manifestó que la mención en el Correo 45 a un alza de S/. 0,75 por parte de “Solgas” correspondería a la verificación interna de Lima Gas del traslado de sus costos, en el marco de la relación comercial de Regapesa con Lima Gas como suministrador de GLP. A ello adicionó que resultaba inviable que Regapesa incrementara su precio en números que terminan en 5, como es S/. 0,75, al hacer imposible trasladar este precio al consumidor final.
463. Finalmente, Regapesa también afirmó que el Correo 45 no especifica quien formula la solicitud de boletas de venta, por lo que se podría tratar de cualquier tercero.
464. Por su parte, Zeta Gas manifestó que el Correo 45 únicamente evidencia que Lima Gas realizó un monitoreo de precios a fin de evaluar su posición en el mercado y plantear acciones a seguir.

465. Estas interpretaciones no resultan consistentes con una lectura integral del Correo 45, observándose que los siguientes elementos permiten apreciar de manera clara que el señor Leoncio Lizárraga hizo referencia a coordinaciones entre Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas destinadas a coordinar el precio del GLP envasado de 10 kg, y no una relación del tipo proveedor cliente o a una verificación de precios en el mercado:

- La comunicación constituye una respuesta del señor Leoncio Lizárraga al monitoreo de los precios del GLP realizado por la jefa de la zonal de Cusco, conforme se observa al presentar el asunto “Re: MONITOREO DE PRECIOS” y encontrarse dirigido a la jefa de la zonal de Cusco, hecho que permite identificar que las alzas referidas se encontrarían vinculadas con los precios monitoreados en el mercado.
- Durante el año 2011, Zeta Gas no se desempeñó como proveedor de Lima Gas<sup>145</sup>, por lo que la referencia conjunta a las alzas de precios de Zeta Gas y Regapesa no podría encontrarse referida a un incremento de costos de los proveedores de Lima Gas.
- Las alzas de precios de Zeta Gas y Regapesa son identificadas igualmente en los Correos 43 y 46, en los cuales se observa que Lima Gas tenía conocimiento de que Zeta Gas y Regapesa incrementarían sus precios en S/. 1,00 y S/. 0,75 (marca Solgas), respectivamente.
- La referencia a la solicitud de boletas se encuentra en la comunicación tras referirse que el señor Leoncio Lizárraga habló con funcionarios de Zeta Gas y Regapesa, previamente a la identificación de estos funcionarios como aquellos que dan la orden directa para el alza de precios, dando a entender que quienes “indican que por favor nos hagan llegar las boletas” serían los funcionarios de Zeta Gas y Regapesa con quienes se comunicó el señor Leoncio Lizárraga.
- La presunta imposibilidad de realizar un incremento de precios en valores que terminen en 5 resulta incongruente con los precios cobrados por Regapesa a sus distribuidores y el alza realizada por esta empresa en junio de 2011, identificándose en ambos casos valores cuyas centésimas no terminan en 0<sup>146</sup>.

#### Sobre el Correo 46 – Lima Gas

466. Regapesa manifestó que en el Correo 46 el representante de Forza Gas haría referencia a que Regapesa “se come el alza”, hecho que confirmaría que las conversaciones entre Regapesa y Lima Gas serían sobre el incremento de costos en el marco de una relación proveedor-cliente.

467. Regapesa también afirmó que la referencia del señor Lizárraga en el Correo 46 a los precios de Regapesa, afirmando que después explicaría la fuente de dicha información, correspondería a los precios que Lima Gas observaría en el mercado a través de sus monitoreos.

---

<sup>145</sup> De conformidad con la información comercial registrada en el SCOP por parte de las plantas envasadoras en calidad de compradoras o vendedoras se puede verificar que Zeta Gas no se desempeñó como proveedor de GLP de Lima Gas en el año 2011.

<sup>146</sup> De la información remitida por Regapesa, se puede observar que los montos vendidos consideran dos decimales.

468. Por su parte, Zeta Gas manifestó que el Correo 46 únicamente evidencia que Lima Gas realizó un monitoreo de precios a fin de evaluar su posición en el mercado y plantear acciones a seguir.
469. Contrariamente a lo señalado, se observa en esta comunicación que la afirmación “se come el alza” se encuentra referida al accionar de la empresa Exacto Gas<sup>147</sup>, quien a diferencia de Regapesa no realiza ninguna variación de precios, tal como se observa en los dos fragmentos en los que se hace mención a la afirmación “se come el alza”: (i) “*exacto no sube y no va ha (sic) subir !!! dato fidedigno se come el alza*”; y, (ii) “*Ojo que exacto se come el alza y eso me deja a 2.00 arriba*”.
470. De igual manera, resulta impreciso considerar en el Correo 46 que la fuente a la que hace referencia el señor Leoncio Lizárraga correspondería a un monitoreo de los precios del mercado realizado por Lima Gas, al observarse en los Correos 43 y 45 que los valores de estos incrementos habrían sido comunicados por Regapesa al señor Leoncio Lizárraga, quien en lugar de manifestar haberlos constatado en el mercado refiere que Regapesa iba a implementar estas alzas.

#### Sobre el Correo 48 – Zeta Gas

471. Regapesa manifestó que el Correo 48 haría referencia a una discusión al interior de la Asociación de Gas LP Perú relacionada a la presión del gobierno peruano por bajar los precios del GLP envasado.
472. Regapesa agregó que en esta comunicación se observaría que no formó parte de un acuerdo, al apreciarse que Regapesa decidió no incrementar el precio de la marca Solgas.
473. Con relación a esta interpretación, corresponde precisar que el contenido del Correo 48 no hace referencia directa o indirecta a la existencia de una discusión entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas vinculada a una presunta presión del gobierno por bajar los precios del GLP envasado ni a una reunión en el marco de la Asociación Gas LP Perú, hecho que excluye la interpretación planteada por Regapesa.
474. Finalmente, se aprecia que resulta erróneo considerar que el Correo 48 descartaría la participación de Regapesa en el acuerdo de precios en junio de 2011, observándose que la mención “A título personal considero que el no incrementar precios por parte de Solgas, mas allá de la baja en el subsidio” presente en el Correo 48 constituye una valoración del señor Miguel Monge al incumplimiento del acuerdo por parte de Regapesa en el caso de su marca Solgas, elemento que no excluye su responsabilidad en la celebración del acuerdo anticompetitivo ni la implementación del acuerdo verificada en el caso de la marca Masgas.

---

<sup>147</sup>

Planta envasadora de GLP bajo la razón social Compañía Envasadora Exacto Gas E.I.R.L. que opera con la marca Exacto Gas y el registro de hidrocarburos 0001-PEGL-12-2001.

### Sobre la Comunicación 19 – Lima Gas

475. Regapesa manifestó que la Comunicación 19 contendría únicamente un monitoreo de precios realizado por Lima Gas en el mercado, observándose en ella la existencia de competencia efectiva entre Lima Gas y Regapesa al proponerse en su contenido una rebaja del precio del GLP.
476. Regapesa también afirmó que la ausencia de Zeta Gas en la Comunicación 19 reflejaría la inexistencia del acuerdo imputado al no monitorearse a uno de los presuntos participantes de la conducta anticompetitiva.
477. La Comunicación 19 no ha sido considerada por esta Comisión como una comunicación que evidencie la existencia de las coordinaciones existentes entre Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas en el noveno episodio, al apreciarse en ella únicamente un reporte de un supervisor comercial de Lima Gas con relación a dos distritos de Lima Metropolitana.
478. No obstante lo indicado, debe recalcar que la ausencia de Zeta Gas en el monitoreo contenido en la Comunicación 19 no implica en modo alguno la ausencia de supervisión del accionar de Zeta Gas por parte de las otras empresas participantes del acuerdo, conforme se aprecia en los Correos 46 y 47, en los que se observa la supervisión del accionar de Zeta Gas por parte de Lima Gas y Regapesa, respectivamente.

### **f. Décimo episodio**

#### **Alcances de la reunión en Madrid**

479. Previamente al análisis del décimo episodio esta Comisión considera que resulta necesario identificar los detalles sobre la reunión realizada en la ciudad de Madrid el 26 de julio de 2011 entre funcionarios de Regapesa y Zeta Gas, cuya existencia ha sido confirmada por Regapesa<sup>148</sup> y por los señores José Gallego, por el ejercicio del cargo de Presidente del Directorio<sup>149</sup>, y Celestino San Román, gerente general de Regapesa<sup>150</sup>, dos de los cuatro asistentes a dicha reunión.
480. Al respecto, de la información presentada a lo largo del procedimiento por los señores Celestino San Román, José Gallego y Regapesa, puede apreciarse que, de manera previa a la reunión del 26 de julio de 2011, Regapesa y sus representantes conocían de los siguientes aspectos vinculados a la reunión de Madrid:

---

<sup>148</sup> Punto 169 del escrito de descargos de Regapesa.

<sup>149</sup> De conformidad con los asientos C000213 (12 de abril de 2011) y C00227 (10 de abril de 2012) de la Partida Electrónica N° 11017433 del Registro de Personas Jurídicas de Lima, el señor José Manuel Gallego López fue nombrado Presidente del Directorio de Regapesa para los ejercicios 2011-2012 y 2012-2013.

<sup>150</sup> Punto 37 del escrito de descargos del señor Celestino San Román.

- La reunión fue solicitada por el señor Jesús Zaragoza, directivo a cargo de la Dirección General de Zeta Gas,<sup>151</sup> al señor José Gallego<sup>152</sup> sin informar de los puntos que se tratarían en dicha reunión<sup>153</sup>.
- Regapesa aprovechó la programación de la reunión para incluir la discusión de temas de Perú, como son el repintado y reenvasado ilícito de balones de GLP<sup>154</sup>.
- Como parte de la preparación de los temas de Perú a ser incluidos en la reunión, Regapesa recopiló por intermedio del señor Celestino San Román diversa información vinculada a la situación competitiva entre Zeta Gas y Regapesa<sup>155</sup>.
- Regapesa pretendía aprovechar la reunión para buscar una solución definitiva a las formas de competencia “desleal” desarrolladas por Zeta Gas<sup>156</sup>.

481. Con relación a esta información, esta Comisión aprecia que los Correos 49<sup>157</sup>, 50<sup>158</sup>, 51<sup>159</sup>, 52<sup>160</sup>, 53<sup>161</sup>, 54<sup>162</sup> y 55<sup>163</sup> corroboran que Regapesa recopiló información de temas vinculados al mercado peruano para la reunión del 26 de junio de 2011, identificándose tres temas vinculados al presunto actuar “desleal” de Zeta Gas en el mercado: (i) la utilización de los cilindros de Regapesa para la venta de su producto envasado, realizando un repintado y reenvasado<sup>164</sup>; (ii) la inyección de GLP granel a tanques de clientes de Regapesa sin realizar inversión alguna<sup>165</sup>; y, (iii) la venta de productos sin la emisión de la factura correspondiente<sup>166</sup>.

482. Finalmente, de los documentos de Zeta Gas previos a la reunión del 26 de julio de 2011, puede apreciarse que sus representantes conocían de los siguientes aspectos vinculados a esta:

---

<sup>151</sup> Responsable de la Dirección General de Zeta Gas.

<sup>152</sup> Presidente del Directorio de Regapesa.

<sup>153</sup> Puntos 117 y 118 de los alegatos del señor José Gallego.

<sup>154</sup> Puntos 219, 220 y 221 de los alegatos de Regapesa.

<sup>155</sup> Puntos 225, 226, 227 y 228 de los alegatos de Regapesa.

<sup>156</sup> Puntos 232 y 233 de los alegatos de Regapesa.

<sup>157</sup> Comunicación del 9 de junio de 2011 que puede verse en el Anexo 1 de la presente Resolución.

<sup>158</sup> Comunicación del 9 y 10 de junio de 2011 que puede verse en el Anexo 1 de la presente Resolución.

<sup>159</sup> Comunicación del 14 de junio de 2011 que puede verse en el Anexo 1 de la presente Resolución.

<sup>160</sup> Comunicación del 17 de junio de 2011 que puede verse en el Anexo 1 de la presente Resolución.

<sup>161</sup> Comunicación del 21 de junio de 2011 que puede verse en el Anexo 1 de la presente Resolución.

<sup>162</sup> Comunicación del 21 de junio de 2011 que puede verse en el Anexo 1 de la presente Resolución.

<sup>163</sup> Comunicación del 24 de junio de 2011 que puede verse en el Anexo 1 de la presente Resolución.

<sup>164</sup> Correos 53 y 55 del 21 y 24 de junio de 2011, respectivamente.

<sup>165</sup> Correo 51 del 14 de junio de 2011.

<sup>166</sup> Correos 53 y 55 del 21 y 24 de junio de 2011, respectivamente.

- Zeta Gas pretendía tratar temas del mercado peruano en la reunión con el señor José Gallego, hecho que se aprecia al referirse en una Cita de Outlook de esta empresa el asunto “Reunion con Jose M Gallego” y la mención “Asuntos de Perú”<sup>167</sup>.
- El señor Jesús Zaragoza tenía conocimiento de la participación del señor Celestino San Román en la reunión del 26 de julio de 2011 de manera previa a la coordinación de la asistencia del señor Miguel Monge, gerente general de Zeta Gas, a dicha reunión, conforme se aprecia en el Correo 56<sup>168</sup>.

483. En ese sentido, esta Comisión considera que, a partir de la información presentada a lo largo del presente procedimiento, se aprecian los siguientes detalles vinculados a la reunión realizada en la ciudad de Madrid entre representantes de Regapesa y Zeta Gas:

- De manera previa a la reunión del 26 de julio de 2011 tanto Regapesa como Zeta Gas tenían conocimiento de que en dicha reunión se conversaría de temas vinculados al mercado peruano.
- Los señores Jesús Zaragoza y José Gallego coordinaron la asistencia de los gerentes generales de Regapesa y Zeta Gas a la reunión del 26 de julio de 2011.
- Regapesa pretendía aprovechar la reunión del 26 de julio de 2011 para buscar una solución definitiva a las formas de competencia “desleal” desarrolladas por Zeta Gas.
- Regapesa recopiló información de, por lo menos, tres temas vinculados a las formas de competencia “desleal” desenvueltas por Zeta Gas en Perú: (i) la utilización de los cilindros de Regapesa para la venta de su producto envasado, realizando un repintado y reenvasado; (ii) la inyección de GLP granel a tanques de clientes de Regapesa sin realizar inversión alguna; y, (iii) la venta de productos sin la emisión de la factura correspondiente.
- El tratamiento de temas vinculados al mercado peruano en la reunión del 26 de julio de 2011 es confirmado por Regapesa en sus alegatos, corroborando que se trataron temas como el repintado y reenvasado ilegal de balones de GLP.

484. Los detalles identificados serán tomados en consideración por esta Comisión al momento de analizar los alcances del décimo episodio, a efectos de verificar la existencia de posibles conductas anticompetitivas.

#### **Análisis del décimo episodio**

485. El décimo episodio de concertación corresponde al acuerdo entre Regapesa y Zeta Gas en julio de 2011 a efectos de incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg a sus distribuidores en S/. 0,50, a través del incremento progresivo del precio en S/. 0,10.

486. Evidencia de la existencia de este episodio de concertación se aprecia en el Correo 57, el cual contiene la comunicación remitida el 6 de agosto de 2011 por el señor Miguel Monge, gerente general de Zeta Gas, en la que reporta al señor

<sup>167</sup> Cita de Outlook del señor Miguel Monge, presente en el Anexo 1.

<sup>168</sup> Conversación por correo electrónico del 1, 6 y 8 de julio de 2011, presente en el Anexo 1.

Jesús Zaragoza, directivo a cargo de la Dirección General de Zeta Gas, los detalles de una reunión realizada en Madrid.

### Correo 57 – Zeta Gas

«**De:** Miguel Monge <gerenciageneral@grupozeta.com.pe [Gerente General – Zeta Gas]

**Para:** Jesus Zaragoza L. [Directivo – Zeta Gas]

**Fecha:** sábado, 6 de agosto de 2011 7:54 a.m.

**Asunto:** Temario de pendientes en reunion-ZGA

*Estimado don Jesus, paso a detallarle los temas que se trataron en la reunión en Madrid y como queda cada uno de ellos para la mejor relación entra las partes;*

**1)Referente al CANJE de balones se acuerda que ZGA será mas diligente en el canje de balones y que evitara el pintado de balones de ellos.**

**2)De común acuerdo se queda en que NO SE PIRATEARA tanques estacionarios de la contraparte; excepto cuando sea por temas de servicio y previo cambio del tanque estacionario.**

**3)Los precios en envasado a los distribuidores se iran incrementando a razón de S/. 0,10 por carga de 10 kls a partir del 01/ago y hasta alcanzar un incremento de S/. 0,50.**

**4)Referente al nuevo Proyecto de obligatoriedad a 15 días de abasto se queda en que las cartas que cada empresa enviara a la Direccion General de Hidrocarburos se pasaran para saber el tenor de la respuesta.**

**5)Establecer una línea de contacto mas directa y el compromiso de que esta se mantenga.**

---

**De:** jazl60 <jazl60@live.com> [Jesus Zaragoza L. – Directivo – Zeta Gas]

**Para:** Miguel Monge <gerenciageneral@grupozeta.com.pe [Gerente General – Zeta Gas]

**CC:** (...)

**Fecha:** sábado, 6 de agosto de 2011 4:227 p.m.

**Asunto:** RE: Temario de pendientes en reunion-ZGA

*Estimado Miguel Monge*

*Gracias por la información y de acuerdo en lo aquí expuesto, sobre todo en la comunicación mas frecuente para continuar las conversaciones, y cuando en REALIDAD, se necesiten, estar cerca para el dialogo Saludos Jesus*

*Jesus Alonso Zaragoza Lopez*

*Dirección General*

*Grupo Miguel Zaragoza F.*

*Grupo Zeta Gas»*

*[Énfasis agregado]*

487. Esta comunicación evidenciaría que en el marco de la reunión realizada el 26 de julio de 2011 entre representantes de Zeta Gas y Regapesa se habría acordado incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg a sus distribuidores en S/. 0,50, a través del incremento progresivo de este precio en S/. 0,10.
488. Ello se aprecia al constatarse que, en el reporte de reunión contenido en la comunicación, correspondiente a la reunión realizada en la ciudad de Madrid el 26 de julio de 2011, uno de los consensos arribados entre ambas empresas es el de incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg a sus distribuidores en S/. 0,50, a través del incremento progresivo de S/. 0,10 desde el 1 de agosto de 2011.
489. La vinculación de este reporte con la reunión del 26 de julio de 2011 puede observarse al constatarse la presencia de los siguientes elementos:

- El Correo 57 refiere que la reunión reportada se realizó en la ciudad de Madrid, lugar en donde se llevó a cabo la reunión del 26 de julio de 2011 entre Regapesa y Zeta Gas.
  - En la reunión realizada en Madrid se tratarían temas del mercado peruano, entre los que se planteó las formas de competencia “desleal” desenvueltas por Zeta Gas en Perú.
  - El reporte contenido en el Correo 57 presenta un listado de los consensos arribados en una reunión en Madrid, señalando como puntos 1) y 2) acuerdos vinculados a dos acciones de Zeta Gas: i) el repintado de balones pertenecientes a cierta empresa competidora; y, ii) el uso de tanques estacionarios de cierta empresa competidora.
  - Los acuerdos presentes en los puntos 1) y 2) del reporte corresponden a dos de los temas que Regapesa pretendía tratar en la reunión del 26 de julio de 2011 con motivo de la competencia “desleal” desenvueltas por Zeta Gas en Perú: (i) la utilización de los cilindros de Regapesa para la venta de su producto envasado, realizando un repintado y reenvasado; y, (ii) la inyección de GLP granel a tanques de clientes de Regapesa sin realizar inversión alguna.
  - Regapesa ha reconocido en sus alegatos al Informe Técnico que en la reunión del 26 de julio de 2011 se trató sobre el repintado y reenvasado ilícito de balones de GLP realizado por Zeta Gas, tema correspondiente al acuerdo contenido en el punto 1) del reporte presente en el Correo 57
490. De igual manera, la referencia a un consenso entre Zeta Gas y Regapesa para incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg a sus distribuidores en S/. 0,50, a través del incremento progresivo de S/. 0,10, puede apreciarse en el reporte contenido en el Correo 57, detallándose en el consenso consignado en el punto 3 que “los precios en envasado a los distribuidores se iran incrementando a razón de S/. 0,10 por carga de 10 kls a partir del 01/ago y hasta alcanzar un incremento de S/. 0,50”.
491. En ese sentido, a partir de las comunicaciones identificadas puede apreciarse que Regapesa y Zeta Gas concertaron en julio de 2011 la realización de un acuerdo para incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg a sus distribuidores en S/. 0,50, a través del incremento progresivo de S/. 0,10 a partir del 01 de agosto de 2011 a nivel nacional.
492. Sin embargo, el acuerdo de precios no fue llevado a la práctica. En efecto, los precios de venta de Regapesa y Zeta Gas a distribuidores no mostraron los incrementos referidos en las comunicaciones en la mayoría de departamentos. Así, si tomamos en consideración los precios semanales registrados en el departamento de Lima durante la primera semana de agosto y los comparamos con los precios semanales registrados durante el resto del año 2011 se observa que el precio promedio semanal tiende a la baja al mostrar disminuciones de hasta -S/.0,34 del valor inicial.
493. Sin perjuicio de lo anterior, es importante señalar que, en el caso de prácticas colusorias horizontales sujetas a prohibición absoluta -como en el presente caso-, esta Comisión puede aplicar sanciones sin que se requiera acreditar los efectos de las conductas identificadas como infracciones, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 11.2 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas. Así,

considerando que la infracción materia de la presente Resolución corresponde a un acuerdo de precios entre competidores, solo es necesario acreditar la existencia de dicho acuerdo, lo cual, como ya se ha indicado, ha sido acreditado a través de la evidencia presentada, sin necesidad de acreditar sus efectos y de manera indistinta a su ejecución.

Cabe señalar que, en algunos de los episodios analizados en el presente caso, esta Comisión ha utilizado la evidencia económica relativa a los precios cobrados por las empresas investigadas como recurso para verificar la existencia de un acuerdo entre las investigadas. Ello, sin embargo, no implica sustituir el estándar de análisis legal aplicable a los cárteles, que no requiere demostrar su ejecución. En el caso del décimo episodio, la evidencia documentaria —correo electrónico que da cuenta de un acuerdo expreso para aumentar precios— por sí sola es suficiente para verificar la existencia de un acuerdo de precios entre Regapesa y Zeta Gas.

#### **f.1 Interpretaciones alternas alegadas en el marco del décimo episodio**

##### La reunión del 26 de julio de 2011 en Madrid y el “Project Blue”

494. Regapesa y los señores Celestino San Román y José Gallego manifestaron que la reunión realizada el 26 de julio de 2011 en la ciudad de Madrid tuvo como objetivo al ser convocada el tratar sobre el interés de Zeta Gas en adquirir el proyecto de desinversión del Grupo Repsol denominado “Project Blue”, consistente en la venta de Repsol Gas Brasil S.A., empresa de distribución de GLP a granel en Brasil.
495. Sobre el particular, esta Comisión ha identificado que ningún documento aportado por Regapesa o los señores Celestino San Román o José Gallego hace referencia a la incorporación del “Project Blue” como un punto de agenda en la reunión entre representantes de Regapesa y Zeta Gas, apreciándose por el contrario la referencia a la incorporación de temas vinculados al mercado peruano como parte de la agenda de dicha reunión.
496. En efecto, las comunicaciones presentadas por Regapesa y los señores Celestino San Román y José Gallego únicamente acreditan que, tras la reunión del 26 de julio de 2011, Zeta Gas y Regapesa realizaron coordinaciones vinculadas con el “Project Blue”, conforme se observa en las comunicaciones del 28 de julio de 2011<sup>169</sup> presentadas por el señor José Gallego.
497. Sin perjuicio de ello, esta Comisión considera que, incluso en el caso de haberse acreditado la incorporación del “Project Blue” como punto de agenda, el tratamiento del “Project Blue” en la reunión del 26 de julio de 2011 no constituye un elemento que excluya la existencia en esta reunión de coordinaciones vinculadas al mercado peruano que culminaron en la celebración de un acuerdo anticompetitivo.

---

<sup>169</sup> Ver Anexo 2 de la presente Resolución.

498. Es así que los documentos de Regapesa<sup>170</sup> y Zeta Gas<sup>171</sup> previos a la reunión del 26 de julio de 2011 permiten apreciar que ambas empresas pretendían tratar como puntos de agenda temas vinculados con el mercado peruano de GLP, situación que es corroborada por Regapesa en sus alegatos al Informe Técnico.
499. En el mismo sentido, el Correo 57 permite apreciar que como resultado de la reunión del 26 de julio de 2011 Regapesa y Zeta Gas acordaron incrementar los precios del GLP envasado a sus distribuidores, observándose claramente que esta comunicación hace referencia a la reunión entre representantes de Regapesa y Zeta Gas por la presencia de los siguientes elementos:
- El Correo 57 refiere que la reunión reportada se realizó en la ciudad de Madrid, lugar en donde se llevó a cabo la reunión del 26 de julio de 2011 entre Regapesa y Zeta Gas.
  - En la reunión realizada en Madrid se tratarían temas del mercado peruano, entre los que se planteó las formas de competencia “desleal” desarrolladas por Zeta Gas en Perú.
  - El reporte contenido en el Correo 57 presenta un listado de los consensos arribados en una reunión en Madrid, señalando como puntos 1) y 2) acuerdos vinculados a dos acciones de Zeta Gas: i) el repintado de balones pertenecientes a cierta empresa competidora; y, ii) el uso de tanques estacionarios de cierta empresa competidora.
  - Los acuerdos señalados en los puntos 1) y 2) del reporte corresponden a dos de los temas que Regapesa pretendía tratar en la reunión del 26 de julio de 2011 con motivo de la competencia “desleal” desarrollada por Zeta Gas en Perú: (i) la utilización de los cilindros de Regapesa para la venta de su producto envasado, realizando un repintado y reenvasado; y, (ii) la inyección de GLP granel a tanques de clientes de Regapesa sin realizar inversión alguna.
  - Regapesa ha reconocido en sus alegatos al Informe Técnico que en la reunión del 26 de julio de 2011 se trató sobre el repintado y reenvasado ilícito de balones de GLP realizado por Zeta Gas, tema correspondiente al acuerdo contenido en el punto 1) del reporte presente en el Correo 57
500. Debido a ello, corresponde desestimar el tratamiento del “Proyect Blue” en la reunión del 26 de julio de 2011 como una explicación alterna a la realización del acuerdo de concertación conformante del décimo episodio.

#### Interpretación alternativa del Correo 57

501. Regapesa y los señores Celestino San Román y José Gallego manifestaron su disconformidad con relación a la interpretación realizada en la Resolución de Inicio respecto del Correo 57, planteando que esta haría referencia a una reunión distinta a la reunión entre representantes de Zeta Gas y Regapesa del 26 de julio de 2011.
502. Esta interpretación fue sustentada en la ausencia del “Project Blue” dentro de los temas referidos en el Correo 57, así como la respuesta del señor Jesús Zaragoza

---

<sup>170</sup> Correos 49, 50, 51, 52, 53, 54 y 55, del Anexo 1 de la Resolución.

<sup>171</sup> Cita de Outlook de Zeta Gas y Correo 56, ambos presentes en el Anexo 1 de la Resolución.

a esta comunicación, que daría a entender que se trata de una reunión distinta en la que este último funcionario de Zeta Gas no participó.

503. Sobre el particular, de manera contraria a lo alegado por los señores Celestino San Román, José Gallego y Regapesa, esta Comisión ha verificado que el Correo 57 hace referencia a la reunión realizada entre representantes de Regapesa y Zeta Gas el 26 de julio de 2011 en Madrid.
504. No obstante ello, corresponde afirmar que la ausencia de mención al “Project Blue” en el Correo 57 no constituye un aspecto que contradice la interpretación de esta comunicación realizada en las secciones precedentes, incluso en el caso de que ello haya sido materia de discusión en la reunión del 26 de julio de 2011.
505. En efecto, al ser el Correo 57 un reporte de los acuerdos vinculados al mercado peruano arribados entre ambas empresas, resulta acorde con ello el omitir aquellos temas que implicaron finalmente un acuerdo o no se encontraban relacionados al mercado peruano, situación que se presenta en el caso del “Project Blue”.
506. En el mismo sentido, se aprecia que la respuesta del señor Jesús Zaragoza al Correo 57 constituiría únicamente una ratificación de su apoyo a los puntos acordados en la reunión de Madrid, hecho que se observa al ser remitido en respuesta a un resumen de acuerdos ya celebrados por Zeta Gas en Madrid, resaltándose en esta respuesta el interés del señor Jesús Zaragoza en mantener una comunicación más frecuente.
507. Debido a lo expuesto, corresponde desestimar las interpretaciones alternas al Correo 57 planteadas por los señores Celestino San Román, José Gallego y Regapesa en el marco del décimo episodio.

#### **6.2.2 Responsabilidad acreditada de las partes investigadas**

508. Conforme se ha observado de los elementos de juicio analizados en la sección anterior, existieron seis (6) episodios de coordinación que tuvieron por objeto fijar de manera coordinada los precios de venta de GLP envasado a sus distribuidores.
509. Concretamente, de la información analizada, se ha podido identificar a las empresas que habrían participado en cada episodio de coordinación, el alcance geográfico de las coordinaciones, así como la duración de dichos episodios, conforme se resume en el siguiente cuadro.

**Cuadro 4**  
**Episodios de coordinación**

N° de Episodio	Alcance geográfico de las coordinaciones	Empresas participantes	Ejecución de los episodios	
			Inicio*	Fin**
5	Lima	Regapesa y Lima Gas	10-oct-2008	5-dic-2008
6	Nacional	Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas	26-feb-2009	16-abr-2009
7	Nacional	Regapesa y Lima Gas	1-jul-2010	22-ago-2010
8	Nacional	Regapesa y Zeta Gas	1-mar-2011	13-jun-2011
9	Nacional	Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas	13-jun-2011	1-jul-2011
10	Nacional	Regapesa y Zeta Gas	1-ago-2011***	N/A****

\* Para el inicio se ha considerado la fecha del primer incremento en cualquiera de las ciudades incluidas en el episodio.

\*\* Para el fin se ha considerado: (i) en el caso del episodio con alcance local, el incumplimiento en la provincia en que las coordinaciones tuvieron mayor duración; (ii) en el caso de los episodios con alcance nacional, la desviación a nivel nacional. Para mayor detalle véase el Anexo 4.

\*\*\* En este caso, se ha considerado la fecha de incremento indicada en las comunicaciones analizadas.

\*\*\*\* No se observó la ejecución del acuerdo de precios realizado entre Regapesa y Zeta Gas entre finales de julio e inicios agosto de 2011.

510. Por otro lado, cabe precisar que la evidencia analizada no ha permitido identificar que los acuerdos materia de análisis hayan implicado la coordinación de precios vinculados a la comercialización minorista de GLP envasado o a la de GLP granel, refiriéndose exclusivamente a las presentaciones envasadas de GLP comercializadas por Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas a nivel mayorista. Por lo tanto, esta Comisión considera que no existe evidencia suficiente que permita acreditar la responsabilidad de los imputados por presuntas prácticas colusorias horizontales en el mercado de comercialización de GLP granel y en el mercado minorista de GLP envasado.

511. De igual manera, la evidencia analizada no permite identificar que Llama Gas haya formado parte del acuerdo de precios realizado en junio de 2010. En consecuencia, corresponde declarar la falta de responsabilidad de esta empresa por su presunta participación en una práctica colusoria horizontal en la modalidad de acuerdo de fijación de precios, consistente en incrementar de manera concertada el precio del gas licuado de petróleo a nivel nacional en la presentación envasada de 10 kg entre junio y julio de 2010.

### **6.2.3 Carácter continuado de la conducta**

512. De acuerdo con lo indicado por la Secretaría Técnica, los episodios sexto al décimo califican como una infracción continuada debido a que cumple con los requisitos de unidad de sujeto activo, pluralidad de acciones, pluralidad de violaciones de la misma ley, proximidad temporal y espacial de las acciones infractoras, e identidad de resolución criminal.

513. Al respecto, los imputados han rechazado a lo largo del procedimiento que las coordinaciones investigadas por la Secretaría Técnica puedan ser consideradas como parte de una sola infracción, sustentando su posición en la falta de unidad de sujeto activo (debido a la multiplicidad de agentes económicos involucrados), la falta de unidad temporal (debido a las distintas fechas de ejecución de las supuestas coordinaciones) y la falta de proximidad espacial (puesto que las empresas no participarían en todas las regiones a nivel nacional). Además, han indicado que las distintas conductas investigadas pueden vincularse a una infracción continuada únicamente si se observa la presencia de los mismos sujetos, si todas las empresas investigadas participan en todas las regiones a nivel nacional y si las conductas tienen el mismo objetivo durante los distintos momentos que conforman la presunta infracción continuada.
514. En línea con lo señalado por la Secretaría Técnica, las infracciones continuadas se encuentran conformadas por una serie de acciones que podrían ser consideradas como diferentes entre sí pero que, no obstante, adquieren cohesión debido a factores como la proximidad espacial y temporal de los hechos imputados y, principalmente, a la identidad de resolución criminal que comparten las empresas infractoras. Esta identidad, según los imputados, se encontraría ausente en el presente caso.
515. Si bien entre la Secretaría Técnica y los imputados existen discrepancias respecto de la aplicación de los criterios para determinar una infracción continuada en el caso concreto, ambas concuerdan en las reglas recogidas en el marco teórico desarrollado en el Informe Técnico, en base a los criterios desarrollados en la Resolución 1167-2013/SDC-INDECOPI<sup>172</sup> de la Sala.

Conforme a dicha decisión, para acreditar la existencia de una conducta continuada deben concurrir los siguientes elementos: (i) pluralidad de conductas realizadas, (ii) pluralidad de violaciones a la misma ley o una de similar naturaleza, (iii) proximidad espacial y temporal de los hechos imputados; y finalmente (iv) identidad de resolución criminal.

516. Considerando que no existe controversia respecto de los criterios esbozados en el Informe Técnico, y que son criterios de la Sala que esta Comisión comparte, estos serán la base que se utilizará para determinar si en el presente procedimiento administrativo sancionador nos encontramos frente a distintas infracciones durante el periodo investigado o frente a una sola infracción continuada.
517. Asimismo, en el presente caso, la existencia de una pluralidad de conductas no se encuentra en discusión, siendo cuestionada la concurrencia de los otros tres elementos indicados. En tal sentido, corresponde a esta Comisión analizar si, además de la pluralidad de conductas, concurren en el presente caso (i) identidad de resolución criminal entre cada episodio analizado, (ii) proximidad espacial y

---

<sup>172</sup> La Resolución 1167-2013/SDC-INDECOPI del 15 de julio de 2013, emitida en el Expediente 002-2008/CLC (fundamento 81), reconoció como elementos constitutivos de una infracción continuada los siguientes: (i) pluralidad de conductas realizadas, (ii) pluralidad de violaciones a la misma ley o una de similar naturaleza, (iii) proximidad espacial y temporal de los hechos imputados e (iv) identidad de resolución criminal.

temporal de tales episodios, y (iii) una pluralidad de violaciones a la misma ley o una de similar naturaleza.

a. Identidad de resolución criminal

518. Esta Comisión considera que la identidad resolución criminal constituye un criterio determinante en la evaluación de una conducta continuada por lo que, en primer lugar, procederá a evaluar si en el presente caso se ha acreditado tal identidad de resolución criminal.
519. En el presente caso, se ha acreditado una pluralidad de acciones materiales (correspondientes a los episodios sexto al décimo) que, de cumplirse con el criterio de identidad de resolución criminal y de proximidad espacial y temporal, podrán ser entendidas como una única acción en sentido jurídico. En atención a ello, a continuación, esta Comisión analizará si dichos episodios comparten una resolución criminal común o si, por el contrario, se trata de actuaciones independientes y sin conexión entre sí.
520. De acuerdo con el análisis de la conducta investigada, el contexto en el que habría tenido lugar la conducta anticompetitiva investigada fue uno en el que las empresas investigadas afrontaban situaciones que afectaban de manera transversal a todas sus operaciones de venta de GLP a nivel nacional como –por ejemplo– el incremento de sus costos, la variación en el factor de compensación de GLP, la variación del IGV o la fluctuación en el tipo de cambio del dólar americano. Así, a criterio de esta Comisión, resulta coherente que las empresas investigadas tuvieran incentivos comunes para coordinar sus precios de venta de GLP con la finalidad de evitar una reducción considerable de sus márgenes de ganancia.
521. En efecto, en relación con el motivo y finalidad que habrían dado lugar a las coordinaciones investigadas entre el sexto y décimo episodio, se puede observar que las situaciones que afectaban de manera transversal a todas sus operaciones de venta de GLP a nivel nacional, generaban incentivos para que busquen “ajustar” sus precios a través de una nivelación conjunta que les permitiera mantener u obtener mayores márgenes de ganancia sin que se afectaran sus ventas de GLP. Por ello, la nivelación conjunta únicamente podía asegurarse si una parte importante de las envasadoras de GLP incrementaban sus precios en los montos, las fechas coordinadas y en los lugares en los que operaban dentro del territorio nacional.
522. En este contexto, entre 2009 y 2011, habrían existido cinco episodios de coordinación que –por lo menos– habrían sido implementados una vez cada año. Estos episodios presentaron características similares, debido a que, como se ha explicado, se tratarían de coordinaciones para incidir en los precios de GLP a nivel nacional que se habrían realizado para contrarrestar el incremento de sus costos, la variación en el factor de compensación de GLP, la variación del IGV, la fluctuación en el tipo de cambio del dólar americano o, en general, para mejorar sus márgenes de ganancia.

523. Asimismo, en relación con los funcionarios que participaron de las coordinaciones para nivelar precios, estas habrían sido efectuadas entre los representantes de las empresas envasadoras con poder de decisión sobre sus operaciones a nivel nacional. En efecto, el rol que ejercían los gerentes generales, gerentes comerciales o incluso los directivos de cada empresa, era de vital importancia para mantener la presunta conducta anticompetitiva en la medida que tales funcionarios efectuaban las coordinaciones respectivas con otros representantes de su mismo nivel en las otras empresas para nivelar o ajustar sus precios de venta en cada ocasión.
524. Finalmente, en relación con la forma de ejecución y monitoreo de las coordinaciones investigadas, en la generalidad de episodios también se puede observar la participación de gerentes y directivos, quienes ejercieron un rol estratégico al aplicar las políticas de precios coordinados.
525. En tal sentido, a criterio de esta Comisión, la práctica anticompetitiva analizada en el sexto, séptimo, octavo, noveno y décimo episodios responde a una idéntica resolución criminal, al observarse, entre febrero de 2009 y agosto de 2011, una voluntad colectiva de las empresas imputadas para mantener o mejorar sus márgenes de ganancia y reducir la competencia de precios, que se habría mantenido vigente a través de las cinco instancias de coordinación para nivelar sus precios de venta de GLP ante situaciones que afectaban de manera transversal a todas sus operaciones o para mejorar sus márgenes, respondiendo de esta manera a una estrategia de política de precios de alcance nacional. Esta estrategia anticompetitiva, incluso si no correspondiera un plan preconcebido, revela el aprovechamiento de una misma oportunidad para materializar la infracción imputada en cada ocasión.
526. Esta Comisión no comparte el argumento según el cual, para la existencia de una misma resolución criminal se requiere la permanente identidad de los sujetos participantes de la infracción, es decir que, para poder calificar al conjunto de episodios como una infracción continuada, en cada episodio debe acreditarse que todas las empresas actuaron de manera coordinada. En el presente caso, si bien Lima Gas y Zeta Gas no participan junto a Regapesa en la totalidad de episodios, esta circunstancia por sí misma no está en capacidad de fragmentar la unidad de las coordinaciones para el incremento de precios como una infracción continuada.
527. En línea con lo señalado por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, la ausencia temporal de un agente económico en una infracción continuada será considerada únicamente para la individualización de responsabilidad de dicho agente en la infracción continuada:

***“Si una empresa ha participado directamente en uno o varios comportamientos contrarios a la competencia que componen una infracción única y continuada, pero no se ha acreditado que, mediante su propio comportamiento, intentase contribuir a la totalidad de los objetivos comunes perseguidos por los otros participantes en el cartel y que tenía conocimiento de todos los otros comportamientos infractores previstos o ejecutados por los citados participantes para alcanzar los mismos objetivos o que pudiera de forma razonable haberlos previsto y estuviera dispuesta a asumir el riesgo, la Comisión únicamente***

***puede imputarle la responsabilidad de los comportamientos en los que participó directamente***<sup>173</sup>. [Énfasis agregado]

528. En tal sentido, esta Comisión considera que el hecho de no haberse acreditado la participación de cada empresa investigada en la totalidad de los episodios que componen la infracción continuada, no quebranta la unidad de la resolución criminal de dicha infracción continuada, sino que únicamente delimita su responsabilidad en relación con los episodios o comportamientos en los que directamente participaron.

b. Proximidad espacial y temporal

529. Respecto del alcance nacional de las operaciones comerciales de las empresas investigadas, esta Comisión ha observado que durante el período investigado las empresas coincidieron en la mayor parte del territorio peruano. En efecto, de 24 departamentos, entre 2009 y 2011, Regapesa registró ventas en 23, mientras que Lima Gas y Zeta Gas operaron en 22.

530. Asimismo, en el presente caso esta Comisión ha observado que tanto las comunicaciones como la evidencia económica que acreditan las coordinaciones de precios de venta de GLP en los episodios sexto, séptimo, octavo, noveno y décimo, habrían tenido alcance nacional. Ello resulta también coherente con el hecho de que las empresas investigadas, entre febrero de 2009 y agosto de 2011, atravesaron por situaciones que habrían afectado de manera transversal a sus operaciones de venta de GLP a nivel nacional, lo que precisamente las habría motivado a adoptar estrategias que les permitiera afrontar tales situaciones y les permitiera mantener o incrementar sus márgenes en las zonas en las que operaban a nivel nacional.

531. Regapesa ha argumentado que las empresas investigadas no participan en todas las regiones a nivel nacional, razón por la cual no es posible acreditar un presunto acuerdo de alcance nacional si los integrantes de tal acuerdo no operan en cada una de las regiones que conforman el territorio peruano. En tal sentido, Regapesa solicitó que esta Comisión realice un análisis acotado a las ciudades a las que se circunscribe cada episodio.

532. A criterio de esta Comisión, una imputación con “alcance nacional” no exige que las empresas investigadas operen en todas y cada una las regiones del país. La referencia al “alcance nacional” de la conducta imputada se vincula con el alcance de la política anticompetitiva implementada, que se generaliza hacia todas las zonas del territorio nacional en que se desenvuelven los agentes investigados, en contraposición a políticas anticompetitivas de carácter local o regional.

En tal sentido, bastará que las actividades de las empresas investigadas generalmente coincidan geográficamente dentro del ámbito nacional y, en especial, que la estrategia anticompetitiva adoptada se encuentre dirigida a impactar en las diversas zonas en donde operan a nivel nacional.

---

<sup>173</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Cuarta) de 6 de diciembre de 2012 en el caso Comisión Europea contra Verhuizingen Coppens NV. Asunto C-441/11 P.

533. A diferencia de lo señalado por Regapesa, para esta Comisión un análisis por ciudades no resulta coherente con las comunicaciones analizadas y tampoco refleja adecuadamente la evolución de los precios observada en el período investigado. En particular, esta Comisión ha observado que la aplicación de los precios coordinados por parte de Regapesa alcanzaría un nivel de cumplimiento del 90.76% (Solgas) y 83.31% (MasGas) en el sexto episodio y del 97.30% (Solgas) y 96.62% (MasGas) en el octavo episodio<sup>174</sup>.

A criterio de esta Comisión, el alcance nacional de las operaciones comerciales de las investigadas, el hecho de que coincidan en la mayor parte del territorio nacional y el grado de cumplimiento de los niveles de precios concertados demuestran que las coordinaciones implementadas únicamente pueden ser explicadas como políticas de alcance nacional.

534. Finalmente, respecto a la proximidad temporal de los hechos imputados, esta Comisión considera que dicho elemento se encuentra acreditado debido a que las cinco instancias de coordinación se efectuaron, a nivel nacional, entre febrero de 2009 y agosto de 2011 –por lo menos– una vez cada año.

535. En tal sentido, esta Comisión considera que los episodios sexto, séptimo, octavo, noveno y décimo se encuentran vinculados tanto de manera temporal como espacial, por las fechas en que se materializaron y por el alcance geográfico compartido de tales coordinaciones entre las empresas investigadas.

c. Pluralidad de violaciones a una misma ley

536. En relación con la determinación de si los episodios de coordinación acreditados corresponden a una pluralidad de violaciones de la misma ley u otra de naturaleza similar, resulta evidente para esta Comisión que en todos los episodios en los que se ha acreditado la existencia de nivelación coordinada de precios de venta de GLP se vulneraron las mismas disposiciones de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas.

Así, cada episodio, considerado de manera individual, tuvo como finalidad restringir la competencia entre empresas investigadas para nivelar sus precios, constituyendo prácticas colusorias horizontales en la modalidad de fijación de precios, sancionables bajo una prohibición absoluta de conformidad con lo dispuesto por los artículos 1, 11.1 literal a) y 11.2 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas.

537. En suma, en relación con los criterios para determinar una infracción continuada, esta Comisión ha llegado a las siguientes conclusiones:

i. Identidad de resolución criminal: Esta Comisión ha podido determinar, en base a la evidencia contenida en el Expediente, que las empresas investigadas habrían adoptado una relación coordinada en sus políticas de

---

<sup>174</sup> Los valores señalados se construyen a partir de la información de precios de Regapesa. Estos corresponden al ratio de las ventas (balones de 10kg) registradas por la marca Solgas y Masgas en las provincias donde se aplicó cada episodio y durante la vigencia del mismo entre el total de ventas registradas durante la aplicación de cada episodio.

precios entre febrero de 2009 y agosto de 2011, que implicaba la nivelación de precios de venta de GLP en fechas específicas.

El objetivo común de las empresas investigadas fue mantener o mejorar sus márgenes de ganancia y reducir la competencia entre ellas, nivelando sus precios de venta de GLP ante situaciones que afectaban de manera transversal a todas sus operaciones, respondiendo de esta manera a una política de precios de alcance nacional.

- ii. Pluralidad de acciones realizadas: La conducta infractora de las empresas investigadas fue ejecutada a través una pluralidad de acciones. Conforme ha acreditado esta Comisión, las empresas investigadas coordinaron sus precios de venta de GLP en febrero de 2009, julio de 2010 y marzo, junio y agosto de 2011.
  - iii. Pluralidad de violaciones de la misma ley u otra de naturaleza similar: La pluralidad de acciones desarrolladas por las empresas investigadas como parte de la ejecución de la común intención de incrementar sus precios y, por tanto, sus márgenes representaron infracciones a las normas de libre competencia, específicamente a los artículos 1 y 11.2 literal a) de la Ley de Represión de Conducta Anticompetitivas.
  - iv. Proximidad temporal y espacial de los hechos imputados: Las coordinaciones entre las empresas investigadas se encuentran también conectadas entre sí por su proximidad temporal y espacial. De acuerdo con las comunicaciones y la evidencia económica actuada, las empresas investigadas coordinaron sus precios de venta de GLP, entre febrero de 2009 y agosto de 2011 –por lo menos– una vez cada año y, en todos los casos, dichas coordinaciones tuvieron un impacto en los precios a nivel nacional.
538. En tal sentido, esta Comisión considera que la infracción en la cual participaron Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas, constituye una infracción continuada entre febrero de 2009 y agosto de 2011 que tuvo por objetivo eliminar la competencia entre sí para incrementar o mantener los márgenes en sus precios de venta de GLP a nivel nacional.
539. Finalmente, considerando que se trata de una conducta continuada y que el último acto de ejecución de tal infracción ocurrió en agosto de 2011 y que los primeros actos de investigación fueron comunicados por la Secretaría Técnica hacia junio de 2013, la infracción correspondiente a los episodios sexto, séptimo, octavo, noveno y décimo no han prescrito y, por lo tanto, Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas son responsables por su participación en dicha infracción continuada.
540. Si bien Lima Gas ha señalado que la Secretaría Técnica incurrió en un error al calificar los episodios sexto, séptimo, octavo, noveno y décimo como una sola infracción continuada cuando, a su criterio, se trata de *“una pluralidad de presuntas infracciones independientes unas de otras, o lo que es lo mismo, un concurso de infracciones”*, cabe observar que el numeral 6 del artículo 246 de la Ley del Procedimiento Administrativo General ha señalado que el “concurso de

infracciones” corresponden a una misma conducta que califica como más de una infracción<sup>175</sup>.

Al respecto, como ampliamente se ha explicado, el presente caso no versa sobre un concurso de infracciones, pues no se trata de una sola conducta que corresponde a una multiplicidad de vulneraciones; sino que se trata de una pluralidad de episodios que, en su conjunto, configuran una única infracción, es decir, una infracción continuada.

### **6.3 Explicaciones alternativas argüidas por las empresas investigadas**

#### **6.3.1 Sobre las comunicaciones**

541. De manera genérica, algunas empresas investigadas han pretendido desvirtuar el valor de las pruebas contenidas en la Resolución de Inicio, señalando que estas no son suficientes para determinar su participación en una práctica colusoria horizontal.

542. Así, Regapesa ha mencionado que las imputaciones en su contra se basan en dichos de terceros, puesto que ninguno de los correos relacionados con los eventos del año 2011 fue enviado o recibido por algún funcionario de su empresa.

Por su parte, el señor Celestino San Román consideró que no existen documentos o declaraciones que lo involucraran con la conducta denunciada y que estas serían solo referencias de terceros fuera de contexto. En la misma línea, el señor José Gallego indicó que los correos electrónicos utilizados para sustentar la imputación en su contra no son, por sí solos, prueba suficiente de una concertación de precios.

Finalmente, Zeta Gas manifestó que los medios probatorios referidos a los episodios de los años 2009 y 2011 son correos electrónicos internos y no comunicaciones entre las empresas investigadas. En ese sentido, en base al propio dicho de una empresa, la Secretaría Técnica carece de fundamento para concluir que existe un acuerdo colusorio entre los agentes económicos investigados.

543. Como ha sido explicado en el marco teórico, los medios probatorios utilizados en un procedimiento de investigación y sanción de conductas anticompetitivas deben ser analizados de manera conjunta, con la finalidad de corroborar o descartar las hipótesis anticompetitivas planteadas en la Resolución de Inicio. En el presente caso, esta valoración conjunta ha permitido a esta Comisión corroborar las hipótesis anticompetitivas planteadas al inicio del procedimiento, como ha sido desarrollado en la sección 6.2.

---

<sup>175</sup> **Texto Único Ordenado de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. Aprobado mediante Decreto Supremo N° 006-2017-JUS**

**Artículo 246.- Principios de la potestad sancionadora administrativa**

La potestad sancionadora de todas las entidades está regida adicionalmente por los siguientes principios especiales:

**6. Concurso de Infracciones.-** Cuando una misma conducta califique como más de una infracción se aplicará la sanción prevista para la infracción de mayor gravedad, sin perjuicio que puedan exigirse las demás responsabilidades que establezcan las leyes. (...).

544. Asimismo, debe tenerse presente que los remitentes y los receptores de los correos electrónicos analizados ejercen cargos de suma relevancia en las empresas investigadas. Así, tenemos que estas comunicaciones son cursadas por y hacia gerentes comerciales, gerentes generales y directores de dichas empresas. Esta característica, en opinión de esta Comisión, refuerza la credibilidad de aquello que es informado o transmitido en los correos que han sido materia de análisis en la sección 6.2.1, pues no resulta verosímil pensar que gerentes comerciales o gerentes generales, en sus comunicaciones internas o hacia otras empresas, puedan querer transmitir hechos o datos falsos; considerar ello sería asumir la falta de profesionalismo de las personas que ejercen dichos cargos.
545. Este tipo de valoración de medios probatorios ha sido acogida incluso por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, el cual ha establecido lo siguiente:

*“En cuanto al valor probatorio que debe reconocerse a los diferentes medios de prueba, hay que destacar que el único criterio pertinente para apreciar las pruebas aportadas reside en su credibilidad. **Según las reglas generalmente aplicables en materia de prueba, la credibilidad y por consiguiente el valor probatorio de un documento dependen de su origen, de las circunstancias de su elaboración, de su destinatario, y de su contenido. Debe concederse gran importancia en especial al hecho de que un documento se haya elaborado en relación inmediata con los hechos o por un testigo directo de esos hechos. Los documentos de los que se desprende que hubo contactos entre varias empresas y que éstas persiguieron precisamente la finalidad de eliminar de antemano la incertidumbre referente al comportamiento futuro de sus competidores demuestran de forma suficiente en Derecho la existencia de una práctica concertada. (...)**”<sup>176</sup>.*

[Las referencias internas han sido omitidas, énfasis agregado]

En ese sentido, esta Comisión considera que los medios probatorios analizados en las secciones precedentes acreditan la realización de conductas anticompetitivas por parte de Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas.

### 6.3.2 Evolución de la demanda

546. Zeta Gas en sus descargos y Regapesa en sus alegatos han señalado que la demanda de GLP ha sido creciente durante el 2005 y 2011, lo que reduciría la probabilidad de establecer un acuerdo colusorio debido a que las empresas tienen mayores incentivos para desviarse, además de generar un ambiente propicio para la entrada de nuevos competidores<sup>177</sup>.
547. Al respecto, es preciso señalar que, en periodos de crecimiento de la demanda y sin entrada de nuevas empresas, un acuerdo colusorio es sostenible ya que las posibles ganancias de una desviación son pequeñas en comparación con el costo

<sup>176</sup> Ver: Caso T-132/07, *Fuji Electric v Commission*, sentencia de la Sala Segunda del Tribunal de Justicia de la Unión Europea del 12 de julio de 2011, párrafo 88. También en: Caso T-439/07, *Coats Holdings v Commission*, sentencia de la Sala Tercera del Tribunal de Justicia de la Unión Europea del 27 de junio de 2012, párrafo 45.

<sup>177</sup> De acuerdo al escrito de descargos de Zeta Gas del 30 de setiembre de 2016, donde se adjunta el informe de EA Consultores y a la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de alegatos del 29 de noviembre de 2017.

derivado de las represalias<sup>178</sup>. En efecto, debido al crecimiento de la demanda, los ingresos futuros serán mayores por lo que es más probable que se sostenga la colusión.

548. Por otro lado, la literatura citada por las empresas menciona que, en periodos de crecimiento de la demanda y con libre entrada de empresas, la posible entrada de un nuevo competidor al mercado desincentivaría el desarrollo de un acuerdo anticompetitivo entre las empresas que operan en el mercado<sup>179</sup>. En efecto, debido al ingreso de nuevos agentes al mercado, los ingresos futuros de cada empresa serían menores a pesar del incremento en la demanda, por lo que los beneficios de desviarse del acuerdo son mayores.
549. Sin embargo, cuando la demanda está en crecimiento y hay libre entrada de empresas un acuerdo colusorio es sostenible si las empresas tienen capacidades asimétricas. Específicamente, si las empresas poseen mayor capacidad que las posibles entrantes, un acuerdo colusorio es sostenible incluso en forma parcial<sup>180</sup>.
550. Al respecto, las empresas investigadas mantenían una mayor participación en la capacidad de almacenamiento de las plantas envasadoras en el mercado entre los años 2005 y 2011 concentrando el 40,6% y 42,2%, respectivamente; además en ese mismo periodo, la capacidad de almacenamiento creció 4,41% pasando de 2 098 879 a 2 191 373 galones de GLP. Por otro lado, las empresas investigadas han mantenido una capacidad promedio que fue 16 veces la de las demás empresas en el año 2005 y 14 veces en el año 2011.
551. Así, el crecimiento de la demanda de GLP entre el 2005 y 2011 no sería un factor que desincentive la realización de un acuerdo colusorio. Incluso, ante la entrada de nuevas empresas, un acuerdo colusorio habría sido posible debido a la presencia de capacidades asimétricas entre las empresas envasadoras.
552. Además, a pesar de que la capacidad de almacenamiento se incrementó en 4,41% entre el 2005 y 2011, el número de plantas de almacenamiento se redujo de 104 a 95 en el mismo periodo al igual que el número de empresas que pasó de 74 a 61, por lo que no se puede afirmar que el crecimiento de la demanda haya generado la entrada de nuevas empresas al mercado.

### 6.3.3 Asimetría en costos

553. Las empresas han manifestado que existe una importante heterogeneidad en la estructura de costos de las empresas en todos los niveles de la cadena de

---

<sup>178</sup> IVALDI, Marc, Bruno JULLIEN, Patrick REY, Paul SEABRIGHT, y Jean TIROLE. *The economics of tacit collusion*. IDEI Toulouse, marzo 2003. Reporte Final para la Dirección General de Competencia de la Comisión Europea, 2003, página 12.

<sup>179</sup> VASCONCELOS Helder. *Sustaining Collusion in Growing Markets*. Journal of Economics & Management Strategy, 2008, 17 (4) 973 -1010.

CAÑIZARES, Enrique y Daniel DOMÍNGUEZ, Perspectiva económica de la colusión, en FUNDACIÓN RAFAEL DEL PINO. Los acuerdos horizontales entre empresas. Madrid, 23-46.

<sup>180</sup> PINHO, Joana, Helder VASCONCELOS y António BRANDÃO. *Asymmetric Collusion with Growing Demand*, Journal of Industry, Competition and Trade, 2014, 14 (4) 429-472.

comercialización de GLP, lo que reduciría las posibilidades de establecer un acuerdo colusorio.

554. La asimetría en los costos de las empresas podría dificultar la realización de un acuerdo colusorio. En efecto, llegar a un acuerdo de precios es menos probable si las empresas tienen costos distintos debido a que no existiría un precio de referencia en el que puedan coincidir<sup>181</sup>. En este caso, las empresas que enfrenten menores costos tendrían incentivos para incumplir el acuerdo en la medida en que obtendrían grandes beneficios del desvío, y las pérdidas asociadas a la penalización por el incumplimiento serían menores en términos relativos<sup>182</sup>.
555. No obstante, en tanto exista un mecanismo de comunicación efectivo que permita el flujo de información privada que refleje en alguna medida los costos de las empresas que compiten de forma horizontal, será posible la existencia de un acuerdo colusorio, incluso entre empresas de costos asimétricos<sup>183</sup>.
556. Dicho mecanismo se puede observar en las comunicaciones analizadas en la sección 6.2.1. Estas contienen coordinaciones para incrementar los precios en montos específicos en lugar de alcanzar un mismo nivel; es decir que no se buscaba que las empresas alcancen un único precio uniforme. Asimismo, el acuerdo también consideró distintos incrementos de precios aplicables para cada empresa e inclusive para cada marca de una empresa. Estas coordinaciones reflejarían el hecho que algunas de las empresas poseían ciertas ventajas en costos y podrían cobrar precios más bajos que las demás.

Por ejemplo, en el noveno episodio el acuerdo consistió en incrementar el precio del balón de 10 kg en S/. 0.8 para Lima Gas, S/. 1 para Zeta Gas, y S/. 0,75 y S/. 1,00 para Solgas y Masgas de Regapesa.

557. Así, se ha constatado que las comunicaciones indican la existencia de un mecanismo que permitió el intercambio de información referida a las políticas comerciales de precios de las empresas investigadas, precios que consideran los costos que dichas empresas enfrentaban en la provisión de los productos. En este sentido, el mecanismo permitió el intercambio de información privada que reflejaría los costos de las empresas en la medida que los precios acordados se determinan considerando un margen adecuado para las empresas.

---

<sup>181</sup> GROUT, Paul A. y SONDEREGGER, Silvia. *Structural approaches to cartel detection*. En: EHLERMANN, Claus-Dieter e Isabela ATANASIU (Ed.). *European Competition Law Annual 2006: Enforcement of Prohibition of Cartels*. Hart Publishing, 2007, páginas 83 a 104.

<sup>182</sup> Adicionalmente, si el objetivo del acuerdo es maximizar los beneficios de la industria, luego se buscará maximizar la eficiencia productiva, requiriendo que se asigne a las empresas de bajo costo cuotas de mercado altas (transferencia de cuotas de mercado de empresas de alto costo a las de bajo costo). Para ello se requiere continuas negociaciones entre las empresas y mecanismos de pago. Los problemas que enfrenta el acuerdo colusorio bajo este escenario se exageran si la información de costos es privada. Las empresas tienen incentivos para presentar información que refleje que su empresa es de costo bajo para obtener una mayor cuota de mercado. Ver: KAPLOW, Louis y SHAPIRO, Carl. *Antitrust*. En: POLINSKY, Mitchell and Shavell STEVEN. *Handbook of Law and Economics*, North Holland, Amsterdam, Vol. 2, 2007, página 1114.

<sup>183</sup> ATHEY, Susan y BAGWELL, Kyle. *Optimal Collusion with Private Information*. En: *The RAND Journal of Economics*, Vol. 32, No. 3, otoño de 2001, páginas 428 a 465.

#### 6.3.4 Alcance geográfico

558. Regapesa y Zeta Gas han mencionado que el mercado de GLP envasado no puede ser descrito como un único mercado a nivel nacional, sino que debe subdividirse en zonas de influencia que, a su vez, se dividen en sub zonas. Además, algunas de las empresas no poseen establecimientos comerciales en todas las ciudades del Perú. Por otro lado, las empresas sustentan su argumento en otras resoluciones emitidas por la Secretaría Técnica y por esta Comisión<sup>184</sup>.
559. Al respecto, aunque las plantas envasadoras de las empresas investigadas no se encuentran ubicadas en todos los departamentos del Perú, estas comercializan GLP a otros departamentos que conforman su zona de influencia, por lo que los alcances de una práctica anticompetitiva sobrepasarían los límites del departamento donde se ubica la planta.
560. Sobre el particular, Zeta Gas mencionó en sus descargos a la Resolución de Inicio que sus plantas de envasado de GLP operan en los departamentos de Arequipa, Junín, La Libertad y Lima<sup>185</sup>. Sin embargo, de la información de sus ventas del año 2011, se puede concluir que tenía influencia en otros once departamentos: Ancash, Apurímac, Ayacucho, Cajamarca, Cusco, Ica, Lambayeque, Madre de Dios, Moquegua Puno y Tacna. Dichos departamentos representaron el 89% del total de GLP envasado de 10 kg comercializado por las plantas envasadoras en el año 2011.
561. De igual manera, de la información de las ventas de Regapesa para el año 2011, se puede comprobar que tenía influencia en los departamentos de Amazonas, Ancash, Apurímac, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Cusco Huancavelica, Huánuco, Ica, Junín, La Libertad, Lambayeque, Lima, Madre de Dios, Moquegua, Pasco, Piura, Puno, San Martín, Tacna y Tumbes. Dichos departamentos representaron el 99% del total de GLP envasado de 10 kg comercializado por las plantas envasadoras en el año 2011.
562. Por su parte, de la información de las ventas de Lima Gas para el año 2011, se puede comprobar que tenía influencia en los departamentos de Amazonas, Ancash, Apurímac, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Cusco, Huánuco, Ica, Junín, La Libertad, Lambayeque, Lima, Madre de Dios, Moquegua, Pasco, Piura, Puno, San Martín y Tacna. Dichos departamentos representaron el 98% del total de GLP envasado de 10 kg comercializado por las plantas envasadoras en el año 2011.
563. Así, como se puede apreciar, los departamentos donde las empresas investigadas realizaban sus ventas representaban entre el 89% y el 99% del total de GLP envasado de 10 kg a nivel nacional en el año 2011. En ese sentido, se puede afirmar que la práctica realizada por las empresas tendría ámbito nacional, al

---

<sup>184</sup> De acuerdo con el escrito de descargos de Regapesa del 23 de febrero de 2016, de Zeta Gas del 30 de setiembre de 2016, la opinión técnica de EA Consultores presentada por Zeta Gas en su escrito de descargos del 30 de setiembre de 2016, el escrito de descargos de Regapesa del 20 de abril de 2017, la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de descargos del 20 de abril de 2017 y la opinión técnica de Apoyo Consultoría presentada por Lima Gas en su escrito de alegatos del 29 de noviembre de 2017.

<sup>185</sup> De acuerdo al escrito de descargos de Zeta Gas del 30 de setiembre de 2016.

comprender los departamentos más importantes de la demanda el GLP envasado a nivel nacional.

564. Por otro lado, como se ha demostrado en la sección 6.2.1, las comunicaciones revelarían la existencia de una política de coordinación de precios a nivel nacional. Además, las coordinaciones fueron llevadas a cabo por agentes que tomaban decisiones sobre la política comercial de un conjunto de regiones tales como: el señor Miguel Monge, que se desempeñaba como gerente general de Zeta Gas en el 2009, el señor Celestino San Román, que se desempeñaba como gerente general de Regapesa en el 2009; el señor Patricio Strube, que se desempeñaba como gerente general de Lima Gas en el 2009; el señor Leoncio Lizarraga, que se desempeñaba como Gerente Comercial de Lima Gas en el año 2011, entre otros funcionarios. De esta forma, se considera que las coordinaciones que se extendieron a las regiones eran responsabilidad de dichos agentes.
565. Por último, sobre la delimitación del mercado, la jurisprudencia comparada ha definido al mercado geográfico relevante a un nivel local o nacional dependiendo del alcance de los efectos de la conducta analizada y la forma de la competencia de los agentes<sup>186</sup>. En el presente caso, el ámbito geográfico relevante sería nacional debido a las características de la práctica analizada, específicamente las comunicaciones revelarían la existencia de una política de coordinación de precios a nivel nacional del sexto al décimo episodio.
566. Así se puede concluir que las empresas investigadas comercializan su producto en una zona de influencia que abarca departamentos distintos a aquellos en los que se ubican sus plantas envasadoras, de manera tal que las empresas investigadas atienden a los departamentos más importantes y que representan entre el 85% y el 95% de las ventas a nivel nacional. Además, las comunicaciones muestran la existencia de una política de coordinación de precios a nivel nacional del sexto al décimo episodio, por lo que la conducta tendría alcances nacionales. Esto es compatible además con lo señalado por la jurisprudencia internacional,

<sup>186</sup>

La Comisión Nacional de la Competencia de España consideraba que, por el lado de la demanda, el mercado geográfico tendría una dimensión local, mientras que diversos factores del lado de la oferta (calidad, publicidad, niveles de precios, fuentes de aprovisionamiento, etc.) pueden definir al mercado geográfico a un nivel regional o incluso nacional. Al respecto, véase: Comisión Nacional de la Competencia. Expediente S/0369/11 (2012).

Por otra parte, la Comisión Europea ha considerado que, a pesar de que en anteriores resoluciones ha considerado el mercado geográfico a nivel nacional, la competencia en el mercado de combustibles a través de estaciones de servicio tiene muchos matices locales. Al respecto, véase: COMP/ M.7603 - Statoil fuel and retail / Dansk fuels (2016).

En algunos casos la Comisión Europea ha considerado que el mercado geográfico relevante para el mercado de distribución de combustibles podía ser local o nacional; sin embargo, cuando las conductas que se analizaban tenían efectos a un nivel nacional, entonces se escogía esa como la dimensión geográfica relevante. Al respecto, véase: Decisión de la Comisión de 12 de abril de 2006, relativa a un procedimiento de conformidad con el artículo 81 del Tratado CE (asunto COMP/B-1/38.348 – REPSOL C.P.P.) considerandos 17 a 18.

Además, la Comisión Europea ha considerado que para definir el mercado relevante en la distribución de combustibles se deben considerar las características del servicio prestado por la oferta y no las características físicas o técnicas de los productos vendidos. Al respecto, véase: Decisión de la Comisión del 9.1.1995 (IV/M.511 - Texaco / Norsk Hydro).

La Fiscalía Nacional Económica de Chile considera que el elevado costo de búsqueda que enfrentaría el consumidor al momento de buscar el mejor precio entre estaciones de servicio permitiría definir un ámbito comunal o local como mercado geográfico. Al respecto, véase: Fiscalía Nacional Económica. Investigación Rol 1256-08 (2015).

que ha determinado que el alcance del mercado puede ser nacional, regional o local, dependiendo del tipo de conducta analizada.

### **Política de precios a nivel local**

567. Regapesa en sus alegatos manifestó que en el mercado de GLP envasado los precios se establecen localmente y por zonas geográficas. En ese sentido no sería posible hablar de una concertación a nivel nacional<sup>187</sup>.
568. Al respecto, esta Comisión considera que el acuerdo de precios realizado por las empresas investigadas no es incompatible con una política de precios local o regional. Como se detalló en la sección 6.2.1, las empresas no coordinaron establecer un mismo nivel de precios aplicable a todas las empresas y a todos los departamentos o localidades donde comercializaban los balones de GLP. Por el contrario, las empresas investigadas coordinaron montos de variaciones de precios o establecieron no variar los mismos, de manera tal que las empresas podían mantener su política de precios diferenciada a nivel local. De esta forma, el acuerdo consistió en coordinar precios sin variar la política de precios diferenciada local, provincial, departamentos o regional.

### **6.3.5 Evolución de los costos**

569. Regapesa y Zeta Gas han argumentado que el comportamiento de los precios durante el periodo analizado tiene como explicación alternativa la evolución del costo de adquisición del GLP<sup>188</sup>.
570. Como se ha señalado en la sección 6.2.1, del quinto al décimo episodio, se verifican evoluciones conjuntas de los precios de las envasadoras. En ese sentido, la evolución conjunta de precios podría estar relacionada a un comportamiento también conjunto del costo de adquisición de la materia prima que enfrentaban estas. Así, el análisis a realizar debería considerar la existencia de cambios conjuntos en el costo de adquisición de la materia prima o, en su defecto, utilizar una variable que permita recoger dichos cambios conjuntos como los precios promedio de los productores de GLP.
571. Al respecto, las series de costos de GLP de las empresas envasadoras investigadas no pudieron ser reconstruidas a partir de la información requerida en el marco del presente procedimiento. Ello se debió a que Lima Gas no presentó la información de costos de GLP requerida mediante Carta 115-2017/ST-CLC-INDECOPI; mientras que la información presentada por Regapesa como respuesta a las Cartas 112-2017/ST-CLC-INDECOPI y 285-2017/ST-CLC-INDECOPI contiene una gran cantidad de transacciones negativas, que representan el 33,2% del total de observaciones, obteniéndose costos negativos en más del 50% de los meses entre 2006 y 2011.

---

<sup>187</sup> De acuerdo con el escrito de descargos al Informe Técnico del 31 de octubre de 2017 de Regapesa.

<sup>188</sup> Según lo señalado en el escrito de descargos de Regapesa del 23 de febrero de 2016, escrito de descargos de Zeta Gas del 30 de setiembre de 2016, el análisis económico realizado por EA Consultores presentado en el escrito de descargos de Zeta Gas del 30 de setiembre de 2016, el escrito de descargos de Regapesa del 20 de abril de 2017, la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de descargos del 20 de abril de 2017 y la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de alegatos del 29 de noviembre de 2017.

Adicionalmente, es pertinente señalar que Regapesa no presentó la información de costos utilizada para el análisis que presentó en sus escritos del 20 de abril y del 29 de noviembre del 2017.

572. Por lo señalado anteriormente, para analizar la incidencia del incremento del costo de la materia prima que enfrentaban las envasadoras, esta Comisión analizará la evolución del precio de lista del GLP de Pluspetrol, de Petroperú y de la Refinería la Pampilla, registrados en el sistema Price de Osinergmin<sup>189</sup> (en adelante, el costo), alrededor de las fechas que se habrían llevado a cabo los acuerdos colusorios. Dichos precios son ponderados considerando el volumen de GLP comercializado por cada productor, registrado en el SCOP de Osinergmin. Al respecto, dicha información fue puesta en conocimiento de las empresas mediante Cartas 892-2017/ST-CLC-INDECOPI, 893-2017/ST-CLC-INDECOPI, 894-2017/ST-CLC-INDECOPI, 895-2017/ST-CLC-INDECOPI y 896-2017/ST-CLC-INDECOPI.
573. En relación al quinto episodio, correspondiente al incremento de precios entre el 10 y 24 de octubre de 2008, Regapesa argumentó que el comportamiento de sus precios durante ese episodio refleja los cambios en el costo de su materia prima<sup>190</sup>.
574. Sin embargo, el incremento de precios realizado entre el 10 y 24 de octubre de 2008 no podría explicarse por cambios en el costo del GLP, debido a que se observó una reducción del mismo. En efecto, el 24 de octubre de 2008 los precios se mantuvieron en S/. 1,00 por encima del nivel que alcanzaron el 10 de octubre, a pesar de que el costo registró una caída acumulada de 0,14% entre el 1 y 21 de octubre de 2008.

Al respecto, los precios de las envasadoras mostraron un incremento el 10 de octubre, y el 24 de octubre los precios se redujeron, pero en una magnitud inferior al incremento de precios anterior. Así, el 24 de octubre los precios se incrementaron en S/. 1,00 respecto los niveles observados antes del 10 de octubre.

Por su parte, el costo de GLP registró dos incrementos antes del 10 de octubre de 2008, de 0,5% el 1 de octubre y de 1,4% el 7 de octubre. Sin embargo, el 21 de octubre el costo se redujo en 2,3%, eliminando completamente el incremento de costos que se había observado a inicios del mes. Así, los costos registraron una caída acumulada de 0,14% entre el 1 y 21 de octubre de 2008. Dicha reducción no se reflejó en los precios de las envasadoras, cuyos precios se incrementaron en S/ 1,00 en dicho periodo, incremento que perduró hasta el 5 de diciembre de 2008.

575. En relación al sexto episodio, que corresponde a las coordinaciones realizadas entre el 5 y el 27 de febrero de 2009 donde se acordó no variar los precios, que

---

<sup>189</sup> La información del precio de Pluspetrol empezó a reportarse desde noviembre de 2005; la información de Petroperú, a partir de mayo de 2006; y la de la Refinería la Pampilla, desde abril de 2006. Las ventas de estos tres productores representaron el 84,15% del total de ventas de los productores a las envasadoras entre 2006 y 2011.

<sup>190</sup> De acuerdo con la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de descargos del 20 de abril de 2017 y la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de alegatos del 29 de noviembre de 2017.

duró hasta el 16 de abril de 2009; Regapesa argumentó que una reducción diminuta del costo de su materia prima, equivalente al 1,5% del precio de venta, no tendría por qué reflejarse en una reducción de precios ya que no reajustan permanentemente sus precios para reflejar todas las variaciones en los costos<sup>191</sup>. Asimismo, Regapesa y Zeta Gas argumentaron que las comunicaciones se refieren solamente a la reacción ante un escenario de incremento del tipo de cambio que es un factor determinante al momento de fijar el precio del GLP envasado, no habiéndose descartado la existencia de una relación común entre el tipo de cambio y el precio de las envasadoras<sup>192</sup>.

576. Al respecto, las comunicaciones revelan que la evolución de precios del sexto episodio no corresponde a un comportamiento independiente de las empresas ante una leve reducción del costo, sino que formaba parte de las negociaciones llevadas a cabo por las empresas.
577. En efecto, como se señaló en la sección 6.2.1, las comunicaciones tratan sobre una evolución conjunta de precios en respuesta a un incremento del costo derivado de un ajuste en el tipo de cambio y una posterior reducción de costos. Al respecto, el Correo 32 del 6 de febrero de 2009 contiene un informe de Miguel Monge, gerente general de Zeta Gas, a Jesús Zaragoza, directivo a cargo de la dirección general de Zeta Gas, en el que reporta los acuerdos de la reunión del 5 de febrero de 2009 entre los gerentes de Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas, indicando como punto “3” que, de mantenerse el incremento en el tipo de cambio, los precios se modificarían.
578. Sin embargo, debido a una reducción de los costos días después, las coordinaciones determinaron no trasladar dicha reducción. Como se señala en el Correo 36 del 27 de febrero de 2009, en el que Miguel Monge, Gerente General de Zeta Gas, informa a Jesús Zaragoza, directivo a cargo de la Dirección General de Zeta Gas, que tras la reducción del precio cobrado por Pluspetrol su empresa retrocedió en el incremento del precio del GLP envasado de 10 kg y decidió no realizar modificaciones en los precios de las demás presentaciones, precisando en su informe que “así lo harán las demás Cias”.
579. Adicionalmente, en el sexto episodio los precios no siguieron la evolución de los costos. En efecto, mientras que los costos mantuvieron una tendencia a la baja entre el 24 de febrero y el 16 de abril 2009 con una reducción acumulada de 5,8%, los precios permanecieron invariables. Es decir, la reducción de costos no fue trasladada a los precios, reducción superior al 1,5% indicado por Regapesa.
580. El comportamiento antes descrito difiere a lo observado en periodos competitivos anteriores donde se observa variaciones graduales del costo, que se realizan en más de dos semanas, son trasladadas a los precios. Por ejemplo, entre el 17 de junio y el 8 de julio de 2008, el costo se incrementó en 2,4% mientras que el precio

---

<sup>191</sup> De acuerdo con la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de alegatos del 29 de noviembre de 2017.

<sup>192</sup> De acuerdo con el escrito de descargos de Zeta Gas del 30 de setiembre de 2016, el análisis económico realizado por EA Consultores presentado en el escrito de descargos de Zeta Gas del 30 de setiembre de 2016, la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de descargos del 20 de abril de 2017 y el escrito de alegatos de Regapesa del 31 de octubre de 2017.

de las envasadoras se incrementó 3,9% en promedio entre el 17 de junio y el 8 de julio de 2008<sup>193</sup>. Es decir, en periodos distintos a los colusorios, los precios trasladan variaciones de costos.

581. Por otro lado, la supuesta relación común o causalidad entre el tipo de cambio y el precio de las envasadoras en el sexto episodio tampoco se habría cumplido. Específicamente, entre el 1 de febrero y el 26 de febrero de 2009, el tipo de cambio se incrementó en 2,2% pasando de 3,17 a 3,24 soles por dólar; en ese mismo periodo, el precio del GLP envasado de las empresas no cambió. De igual forma, entre el 27 de febrero y el 15 de abril de 2009, un día antes del fin del acuerdo colusorio, el tipo de cambio se redujo en 4,9%, pasando de 3,25 a 3,09 soles por dólar; en ese mismo periodo, el precio del GLP envasado de las empresas no cambió. De manera que la presunta relación común entre el tipo de cambio y el precio de las envasadoras no se habría cumplido.
582. En relación al séptimo episodio, correspondiente al incremento de precios del 1 de julio de 2010, Regapesa argumentó que se explicaría por el aumento del costo de su materia prima; específicamente señaló que el incremento del costo de su materia prima en julio de 2010, equivalente a S/ 0,50 por cada 10 kg de GLP, se trasladó completamente al precio del balón de GLP.
583. Al respecto, del análisis conjunto de costos, se observa un incremento de 1,1% que duró sólo dos días, entre el 26 y el 27 de junio; mientras que el incremento de precios duró desde el 1 de julio al 22 de agosto de 2017. Luego, no resulta razonable que un incremento conjunto de precios que duró 59 días pueda estar relacionado a algún incremento del costo conjunto momentáneo, cuya duración solo fue de 2 días.
584. En relación al octavo episodio, que corresponde a coordinaciones para mantener los precios invariables desde el 1 de marzo y que duró hasta el 12 de junio de 2011, Regapesa argumentó en sus alegatos que la acción de no trasladar la reducción del IGV de 19% a 18% al precio del GLP envasado, se explicaría por el hecho que, a mediados del mes de febrero, el costo de su materia prima se incrementó en S/. 0,23 por cada 10 kg de GLP, por lo que considerando que ya conocían la reducción futura del IGV decidieron no variar los precios<sup>194</sup>.
585. Al respecto, el análisis conjunto solo muestra un incremento de costos de GLP de 0,5% entre el 31 de enero y el 23 de febrero de 2011; posteriormente se redujeron en 5,4% el 1 de marzo de 2011, disminución que reflejaba el impacto de la reducción del IGV y una caída del precio del GLP. Así, se observa que los costos no se mantuvieron invariables entre 31 de enero y el 1 de marzo, sino que registraron una disminución acumulada de 4.9%; mientras que los precios se mantuvieron invariables desde el 1 de marzo. Por tanto, el comportamiento de precios no se relaciona con la evolución de los costos.

---

<sup>193</sup> Este periodo corresponde a uno en el que se observan variaciones pequeñas en los costos y que no está implicado en un acuerdo colusorio, por lo que se podría considerar como referente competitivo.

<sup>194</sup> De acuerdo con la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de alegatos del 29 de noviembre de 2017.

586. En relación al noveno episodio, correspondiente al incremento conjunto de precios del 13 de junio de 2011 y que duró hasta el 1 de julio de 2011, Regapesa en sus descargos y alegatos señaló que se explicaría por el aumento del costo de su materia prima; específicamente indicaron que el incremento del costo a inicios de junio de 2011 de S/. 0,50 por cada 10 kg de GLP explicaría el incremento del precio del balón de GLP<sup>195</sup> <sup>196</sup>.
587. Sin embargo, las comunicaciones indican que el incremento conjunto de precios del 13 de junio de 2011 no correspondería a una respuesta competitiva, en la medida que las empresas realizaron coordinaciones para ajustar sus precios ante el aumento de costos registrado.
588. En efecto, como se señaló en la sección 6.2.1, las comunicaciones tratan sobre incrementos conjuntos de precios en respuesta a un incremento del costo producto de la reducción del factor de compensación del FEPC. Al respecto, el Correo 43 del 9 de junio de 2011 contiene una comunicación de Leoncio Lizárraga, Gerente Comercial de Lima Gas, a Franz Espinoza, Jefe de Ventas nacional de Lima Gas, en la que informa que Zeta Gas y Regapesa le han comunicado que incrementarán sus precios en S/. 1,00, precisando que Lima Gas también realizará un incremento de precios que con alta probabilidad será en el mismo sentido, producto de un incremento del costo.
589. De igual forma, el Correo 44 del 10 de junio de 2011 contiene una comunicación de Miguel Tagle, Gerente Comercial de Zeta Gas, a diversos funcionarios de Zeta Gas, informando los detalles de la implementación de un incremento en el precio del GLP, y que el día 13 de junio de 2011 se realizaría a primera hora una reunión entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas para conversar sobre el traslado del alza de los costos a sus precios.
590. Adicionalmente, el comportamiento de precios observado no estaría relacionado solamente con el aumento de costos. En efecto, el noveno episodio fue inmediatamente posterior al octavo episodio y, en ese sentido, la variación concertada de precios consideró un nivel inicial de precios también concertado.
591. Por otro lado, en periodos distintos a los de concertación donde se observa un incremento de costos similar (en magnitud y duración) al del noveno episodio, las empresas reaccionaron en forma diferente a la observada en el noveno episodio. Como se indicó, en el noveno episodio las empresas incrementaron sus precios el 13 de junio de 2011, dicho incremento fue de 4,10% y simultáneo; mientras que el costo aumentó en 6,57% el 14 de junio de 2011, es decir un día después, y perduró más de dos meses.

En relación a otros periodos, se observa que ante el incremento de costos ocurrido entre el 30 de diciembre de 2009 y el 2 de enero de 2010 de 5,3%, que perduró más de dos meses, los precios de las envasadoras mostraron un cambio en sus

---

<sup>195</sup> De acuerdo con la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de alegatos del 29 de noviembre de 2017.

<sup>196</sup> De acuerdo con el escrito de descargos de Regapesa del 23 de febrero de 2016, el escrito de descargos de Regapesa del 20 de abril de 2017 y la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de descargos del 20 de abril de 2017.

precios recién 10 días después, con un incremento promedio de 3,2%. De igual forma, ante el incremento de costos ocurrido entre el 27 de octubre y el 31 de octubre de 2010 de 7,1%, que perduró más de dos meses, los precios de las envasadoras mostraron un cambio a partir del 31 de octubre, sin embargo, el ajuste de precios fue escalonado y duró aproximadamente 13 días.

Así, en la medida en que se han observado las siguientes variables: (i) que el noveno episodio ocurrió inmediatamente después del octavo episodio de manera tal que el nivel de precios inicial considerado era también concertado, (ii) que el incremento de precios simultáneo del noveno episodio duró 19 días mientras que en periodos competitivos los precios ante un incremento de costos suelen tomar un tiempo de ajuste que va desde 10 a 13 días; no resulta razonable considerar que los costos serían una explicación alternativa válida para el incremento concertado de precios simultáneo del noveno episodio.

### 6.3.6 Número de empresas y competencia

592. Uno de los principales factores que influyen en la sostenibilidad de un acuerdo colusorio es el número de empresas. Es menos probable la realización de una práctica colusoria en industrias donde hay muchos competidores, debido a la dificultad de coordinación entre todos los participantes y de detectar el incumplimiento de alguno de ellos, lo que limita la adopción de acciones de castigo<sup>197</sup>. Asimismo, un mayor número de empresas implica que los beneficios derivados de la colusión sean menores para cada empresa, lo que reduce los incentivos a participar en este tipo de prácticas<sup>198</sup>.
593. Sobre el particular, Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas en sus descargos y Regapesa en sus alegatos han señalado que, si bien existe una alta concentración en la producción del GLP, a medida que el producto se acerca al consumidor final intervienen un mayor número de empresas, lo que reduce el nivel de concentración del mercado y la capacidad que tendrían para llevar a cabo un acuerdo anticompetitivo<sup>199</sup>.
594. Por otra parte, han indicado que un acuerdo de precios no habría sido sostenible debido a que los demás agentes del mercado se convertirían en alternativas interesantes para los consumidores<sup>200</sup>.
595. Como se ha señalado en la sección V, durante el año 2011 existieron 95 plantas envasadoras en el Perú, las cuales pertenecían a 61 empresas. Al respecto, se debe considerar que Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas y el resto de empresas

---

<sup>197</sup> GROUT, Paul A. y SONDEREGGER, Silvia. *Structural approaches to cartel detection*. En: EHLERMANN, Claus-Dieter e Isabela ATANASIU (Ed.). *European Competition Law Annual 2006: Enforcement of Prohibition of Cartels*. Hart Publishing, 2007, páginas 83 a 104.

<sup>198</sup> VALDI, Marc, et al., *Op. Cit.*, página 26.

<sup>199</sup> De acuerdo al escrito de descargos de Llama Gas del 16 de setiembre de 2015, al escrito de descargos de Regapesa del 23 de febrero de 2016, al escrito de descargos de Zeta Gas del 30 de setiembre de 2016, la opinión técnica de EA Consultores presentada por Zeta Gas en su escrito de descargos del 30 de setiembre de 2016 y a la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de alegatos del 29 de noviembre de 2017.

<sup>200</sup> De acuerdo al escrito de descargos de Llama Gas del 16 de setiembre de 2015.

envasadoras muestran diferencias importantes reflejadas en las distintas capacidades de almacenamiento y en niveles de ventas.

596. Las 61 empresas envasadoras que operaban en el Perú en el año 2011 poseían una capacidad de almacenamiento total de 2 191 373 galones de GLP. Las tres investigadas poseían un 42,2% de participación con una capacidad promedio de 308 575 galones, mientras que las 58 empresas que no participaron de la práctica contaban con una capacidad promedio de 21 822 galones; es decir, las empresas investigadas tenían 14 veces más capacidad, en promedio, que las demás envasadoras. De igual forma, las tres empresas investigadas operaban, en promedio, 6 plantas envasadoras mientras que las 57 empresas que no participaron de la práctica operaban, en promedio, una sola planta envasadora.
597. Las empresas investigadas acumularon el 72% del total de las ventas de GLP realizadas por las plantas envasadoras durante el 2011. Así, el presunto acuerdo colusorio agrupaba a las empresas más importantes del mercado según volumen de ventas y capacidad de almacenamiento.
598. Asimismo, en un mercado donde operan empresas con distintas capacidades, los incentivos para unirse a un acuerdo colusorio son mayores en aquellas empresas con mayor capacidad; además, es posible que un acuerdo colusorio se sostenga incluso si aquellas empresas que no participan de este, operan a su máxima capacidad<sup>201</sup>. En efecto, si ante un incremento de precios producto de un acuerdo colusorio, la demanda quiere desplazar su consumo hacia otras empresas, estas no tendrían suficiente capacidad para poder atender sus requerimientos.
599. Adicionalmente, la jurisprudencia comparada indica que es posible la existencia de acuerdos colusorios donde no participan todas las empresas del mercado. Por ejemplo, el cartel global de ácido cítrico de inicios de 1990 en el cual las empresas participantes solo representaban el 60% de la oferta global; y el cártel de vitaminas en el que, para el caso de las vitaminas B1 las firmas participantes solo reunían el 70% del mercado y para el caso de la vitamina B2 el cártel pudo sostenerse sin la participación de Coors, empresa productora americana de significativa participación en dicha industria<sup>202</sup>.
600. Luego se concluye que, si bien existe un gran número de empresas que operan como locales de venta de GLP; en el caso de plantas envasadoras, las empresas investigadas tienen una presencia importante en el mercado contando con más del 70% de las ventas y más de 40% de la capacidad de almacenamiento del año 2011, y tuvieron una capacidad de almacenamiento promedio que es 14 veces más que las demás empresas dentro del mercado. Por otra parte, pueden existir acuerdos colusorios donde solo participan las empresas más grandes del mercado.

---

<sup>201</sup> HARRINGTON, Joseph. *Endogenous cartel formation with heterogeneous firms*, 2010, 41 (1) 92-117.

<sup>202</sup> *Ibidem*.

## Masgas

601. Regapesa en sus descargos y alegatos argumentó que no resulta razonable la hipótesis de concertación con su estrategia de promover la penetración de la marca de costos bajos (*low cost*) Masgas, lo que generó una mayor intensidad competitiva a través de precios más bajos a partir del 2009. De acuerdo con Regapesa, dicha estrategia generó alrededor de nueve millones de soles en disminución de utilidades, pero le permitió mantener su participación en el mercado<sup>203</sup>.
602. Al respecto, es importante señalar que un acuerdo colusorio puede ser compatible con una política de precios bajos si las coordinaciones están orientadas a que los incrementos de precios permitan mantener un diferencial a favor del producto o productos que se promocionan bajo dicha política<sup>204</sup>.
603. Es importante señalar que las comunicaciones indican que la marca Masgas formó parte del acuerdo colusorio. Así, en el Correo 46 del 14 de junio de 2011 se observa la conversación entre el señor Leoncio Lizarraga, Gerente Comercial de Lima Gas, y Gino Ruspaggiari, distribuidor de Lima Gas, referida a la implementación de un incremento de precios del 13 de junio de 2011, donde se esperaba que Regapesa incremente los precios de sus productos de las marcas Masgas y Solgas en S/. 1,00 y 0,75, respectivamente.
604. La anterior comunicación está relacionada con el Correo 45 del 13 de junio de 2011, en la que el señor Leoncio Lizarraga, Gerente Comercial de Lima Gas, responde a Marcia Lazarte, Jefa de Zona Cusco de Lima Gas, el correo electrónico que esta remitió con el asunto "Monitoreo de precios", indicando a la jefa de zona Cusco de Lima Gas que habría hablado con funcionarios de Zeta Gas y Regapesa, quienes le habrían asegurado que sus precios se habían incrementado en S/. 1,00 (Zeta Gas) y S/. 0,75 (Regapesa) y le habrían requerido la remisión de boletas de venta correspondientes al día anterior y posterior al alza de precios.
605. Por otro lado, Regapesa indicó que los episodios de coordinación en los cuales se ha verificado el incremento de precio de su marca Masgas no implican la realización de una infracción, si no el efecto del incremento del costo de la materia prima<sup>205</sup>. Sin embargo, en la sección 6.3.5 se ha demostrado que los costos no constituirían una explicación alternativa a los episodios de coordinación de precios en los que estuvo involucrada Masgas.
606. Finalmente, la estrategia de promover la penetración de la marca de costos bajos Masgas a partir del 2009 referida por Regapesa, se enmarca en un entorno de precios bajos en el mercado investigado, con una reducción importante del costo de materia prima de las envasadoras. En efecto, entre el 15 de noviembre de 2008

---

<sup>203</sup> De acuerdo con la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de alegatos del 29 de noviembre de 2017.

<sup>204</sup> Al respecto, revisar la sección 6.5.3 de la Resolución 078-2016/CLC-INDECOPI que describe la implementación del acuerdo colusorio entre cadenas de farmacias donde se permitía que Eckerd incremente sus precios a un nivel inferior del que fijaban las demás cadenas.

<sup>205</sup> De acuerdo con la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de alegatos del 29 de noviembre de 2017.

y el 15 de febrero de 2009, el costo del GLP se redujo aproximadamente 20%, mientras que la cotización del petróleo cayó en 32,7%<sup>206</sup>. Así, el precio promedio del GLP envasado de las empresas investigadas se redujo entre 7,5 y 12%.

607. Al respecto a partir del 2009, se ha acreditado que las empresas acordaron una serie de incrementos de precios a nivel nacional, acuerdo que se prolongó hasta el 2011. A diferencia de lo señalado por Regapesa, esta Comisión considera que no resulta incompatible la realización de un acuerdo colusorio en un entorno donde las empresas establecían precios bajos, que según Regapesa se implementó a través del impulso de Masgas. En efecto, en este contexto el acuerdo permitiría reducir la intensidad competitiva en precios con el objetivo que los precios no experimenten una mayor reducción, procurando que las utilidades de las empresas no presenten reducciones mayores.

### 6.3.7 Otros argumentos

608. Zeta Gas en sus descargos y Regapesa en sus descargos y alegatos han señalado que el precio al público del GLP envasado de 10 kg a nivel nacional durante el periodo analizado tendría una serie de explicaciones alternativas diferentes a un acuerdo colusorio tales como: (i) el índice de precios al consumidor, (ii) el precio internacional de referencia del GLP (Mont Belvieu), entre otros<sup>207</sup>.

609. Al respecto, es necesario precisar que, en sus descargos, las investigadas analizaron el precio de venta al público del GLP envasado de 10 kg a nivel nacional y su relación con la evolución de otras variables que podrían representar explicaciones alternativas. Luego, las conclusiones señaladas por las empresas investigadas solo serían relevantes para las ventas realizadas al público (al consumidor final), que es un mercado distinto al que comprendió el acuerdo, que tuvo por objeto coordinar la política de precios de las ventas realizadas por Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas a sus distribuidores.

610. Sobre los factores que incidirían sobre el precio de venta al público, Zeta Gas señaló de manera general que: (i) el índice de precios al consumidor está correlacionado con el precio del balón de GLP de 10 kg; (ii) el precio de referencia internacional del GLP (Mont Belvieu) emprendió una racha alcista desde enero de 2007 hasta julio de 2008, que contrasta con la tendencia a la baja del costo del GLP en el mercado local, esta situación cambiaría entre noviembre de 2008 y mayo de 2009 donde ambas series muestran una fuerte caída producto de la crisis internacional; (iii) la intervención del Estado habría evitado que los precios nacionales siguieran la tendencia del precio de referencia internacional del GLP, intervención que se realizó a través del fondo para la estabilización de precios de

---

<sup>206</sup> De acuerdo con el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). Para más información, ver: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/cotizaciones-internacionales>. (consultada el 13 de diciembre de 2017).

<sup>207</sup> Según lo señalado en el escrito de descargos de Regapesa del 23 de febrero de 2016, escrito de descargos de Zeta Gas del 30 de setiembre de 2016, el análisis económico realizado por EA Consultores presentado en el escrito de descargos de Zeta Gas del 30 de setiembre de 2016, el escrito de descargos de Regapesa del 20 de abril de 2017, la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de descargos del 20 de abril de 2017 y la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de alegatos del 29 de noviembre de 2017.

los combustibles derivados del petróleo, de la eliminación del impuesto selectivo al consumo y de aranceles para el GLP, y del precio ex planta de Petroperú y de comisiones realizadas en el Congreso de la República; (iv) durante el 2008 se dio un cambio en el abastecimiento del GLP pasando de ser importadores a productores; (v) el cierre temporal de puertos y del ducto de Camisea generó desabastecimiento en el mercado; y (vi) el tipo de cambio del sol con el dólar americano tiene una correlación negativa con el precio del balón de GLP de 10 kg excepto en el periodo comprendido entre mayo y octubre de 2008, periodo en el cual ambas series siguen la misma tendencia.

611. Sobre el particular, el análisis de Zeta Gas no estableció una relación entre el incremento de precios en los episodios específicos de coordinación y los factores que estarían asociados. Por el contrario, solo propone relaciones generales entre las variables y no detalla el impacto de las mismas en cada episodio de colusión. Por ejemplo, se señala que el índice de precios al consumidor está correlacionado con el precio del balón de GLP de 10 kg, pero no se explica el impacto específico que dicho índice habría tenido en cada episodio de colusión. Asimismo, indica que el precio de referencia internacional del GLP no tiene impacto en los precios locales debido a la intervención del Estado pero no detalla el impacto del mismo en los episodios de colusión. Al no establecer relaciones para cada episodio, dichos factores no podrían considerarse explicaciones razonables para los incrementos de precios producto del acuerdo colusorio que se señalaron en la sección 6.2.1.
612. Adicionalmente, algunas de las relaciones entre los precios y los factores no se mantienen en el tiempo; específicamente, se puede observar que la relación negativa del precio de referencia internacional del GLP (Mont Belvieu) respecto al precio de venta al público del GLP envasado de 10 kg entre enero de 2007 y julio de 2008 cambió a positiva entre noviembre de 2008 y mayo de 2009. En esa misma línea, la relación del tipo de cambio solo fue positiva entre mayo y octubre de 2008 pero se mantuvo negativa en el periodo analizado por Zeta Gas.
613. Por último, Zeta Gas justificó, mediante un modelo de mínimos cuadrados ordinarios, que el costo de la materia prima, el índice de precios al consumidor y el tipo de cambio explicarían únicamente los cambios de los precios de venta al público del balón de GLP de 10 kg y no un posible acuerdo entre las empresas investigadas.
614. Sin embargo, el análisis de Zeta Gas no muestra el marco teórico que sustente el modelo de regresión planteado, lo cual impide interpretar de manera adecuada los coeficientes estimados. En efecto, si el modelo presentado corresponde a la forma reducida de un modelo estructural, debe especificarse las variables exógenas que expliquen el modelo y la forma cómo interpretar los coeficientes obtenidos. Esta consideración es de especial importancia para las estimaciones de ecuaciones de oferta y demanda de un bien, ya que el precio y la cantidad se determinan de manera conjunta, por lo que la estimación del modelo como el planteado por Zeta Gas puede presentar el problema de que los coeficientes recojan efectos contrapuestos de oferta y demanda. Por otro lado, en el caso que se tratase de una forma reducida de un modelo estructural se podrían estar excluyendo

variables relevantes, lo que generaría problemas de variable omitida y así sesgo en las estimaciones<sup>208</sup>.

Adicionalmente, no se presenta el análisis de las pruebas estadísticas utilizadas para evaluar la validez de los supuestos del modelo de regresión empleado. Dicho análisis es de suma importancia, debido a que permite corroborar si los estimadores no presentan algún sesgo o problemas de inconsistencia<sup>209</sup>.

615. En ese sentido, esta Comisión considera que no puede valorar adecuadamente el análisis realizado por Zeta Gas, en particular valorar si los coeficientes estimados de las variables *dummies* asociadas a los episodios de concertación no presentan problemas de sesgo o consistencia.
616. Por otro lado, Regapesa señaló en sus descargos que, mediante un análisis de causalidad de Granger, los cambios en el costo de la materia prima causan los cambios en el precio de venta al público del balón de GLP de 10 kg<sup>210</sup>.
617. Al respecto, es preciso indicar que la prueba de Granger es una prueba que considera la causalidad en términos estadísticos o causalidad predictiva, es decir indica cómo contribuye una variable a la predicción de otra variable, y no es una prueba sobre relación causal en términos generales. En ese sentido, la prueba de Granger no puede ser vista como una prueba que permita establecer un diagnóstico general sobre la dirección causal entre dos variables<sup>211</sup>.
618. Asimismo, la relación estadística entre los costos y los precios de venta al público señalada, de ser válida, aplicaría para el periodo de noviembre de 2005 a agosto de 2015. Sin embargo, no se ha indicado cuál sería la relación entre los costos y los precios en cada uno de los episodios analizados en la sección 6.2.1, los cuales comprenden coordinaciones realizadas en periodos específicos y sobre un precio distinto al precio de venta al público.
619. Contrariamente a lo indicado por Regapesa, esta Comisión considera que los costos no explican la evolución de los precios, como se detalló en la sección 6.3.5.

---

<sup>208</sup> Hay una serie de propiedades deseables de los estimadores, que permiten evaluar si los mismos aproximan adecuadamente el parámetro que se busca estimar. En muestras finitas, una propiedad deseable es que los estimadores sean insesgados, es decir que el valor esperado de la distribución de probabilidades del estimador sea igual al parámetro que se busca estimar. En muestras grandes, una propiedad deseable es que el estimador sea consistente, es decir que converga al parámetro que se busca estimar a medida que se incrementa el número de datos de la muestra. WOOLDRIDGE, Jeffrey M. *Introductory Econometrics A Modern Approach*, South-Western College Pub, 2012, pp. 701 a 705.

<sup>209</sup> Para más consideraciones sobre el sesgo de estimar ecuaciones de oferta o demanda revisar: NIEBERDING, James. *Estimating Overcharges in Antitrust Cases Using a Reduced-Form Approach: Methods and Issues*. *Journal of Applied Economics*, vol. IX, No. 2, 2006, pp. 361 a 380.

<sup>210</sup> Según lo señalado en el escrito de descargos de Regapesa del 20 de abril de 2017 y la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de descargos del 20 de abril de 2017.

<sup>211</sup> HAMILTON, James D. (1994), *Time Series Analysis*, Princeton University Press, pp 308.

## 6.4 Participación de las personas naturales imputadas

### 6.4.1 Marco de análisis de la responsabilidad de las personas naturales

620. Al implicar toda persona jurídica una ficción, pues no tiene existencia propia en la realidad, las decisiones y actos que se adoptan y llevan a cabo en su interior son realizados, en la práctica, por las personas naturales que integran sus órganos de dirección, gestión y representación.
621. Debido a ello, la sanción de las personas naturales que participan en los órganos de dirección, gestión o representación, que llevan a cabo una conducta anticompetitiva, permite desincentivar eficazmente la adopción de estas conductas, toda vez que fueron tales personas las que las hicieron posibles<sup>212</sup>.
622. En tal sentido, los artículos 2.1 y 43.3 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas han dispuesto que, quienes ejerzan la dirección, gestión o representación de los agentes infractores podrán ser sancionados hasta con 100 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), en la medida que hayan tenido participación en el planeamiento, realización o ejecución de la infracción administrativa<sup>213</sup>.
623. De acuerdo con lo anterior, para sancionar a una persona, bajo los artículos 2.1 y 43.3 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, se debe acreditar que dicha persona: (i) ejerció la dirección, gestión o representación del agente económico que realizó la conducta anticompetitiva; y, (ii) participó en el planeamiento, ejecución o realización de la conducta anticompetitiva.

---

<sup>212</sup> Al respecto, se ha señalado:  
*"(...) en muchas jurisdicciones, las agencias o las cortes pueden también multar a las personas naturales, es decir, al individuo específico que cometió la infracción, adicionalmente a multar a la empresa. La lógica detrás de estos sistemas es que la imposición de sanciones solo a la empresa no puede asegurar una disuasión adecuada. Las empresas se involucran en cárteles a través de la conducta de sus representantes que son personas naturales. Las sanciones impuestas a individuos pueden, por lo tanto, complementar las multas impuestas a corporaciones/empresas y mejorar la disuasión."* Traducción libre de: *"(...) in several jurisdictions, agencies or courts can also fine natural persons, i.e. the specific individual who committed the infringement in addition to fining the undertaking. The logic behind these systems is that the imposition of sanctions only on the undertaking cannot ensure adequate deterrence. Undertakings are engaged in cartels through the conduct of their representatives who are natural persons. Sanctions imposed on individuals can therefore complement fines imposed on corporations/undertakings and enhance deterrence."* OECD. *Cartels: Sanctions against Individuals. Policy Roundtables*, 2003, p. 16.

<sup>213</sup> **Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, aprobada mediante Decreto Legislativo 1034 y modificada mediante Decreto Legislativo 1205**  
**Artículo 2.- Ámbito de aplicación subjetivo**

2.1. La presente Ley se aplica a las personas naturales o jurídicas, sociedades irregulares, patrimonios autónomos u otras entidades de derecho público o privado, estatales o no, con o sin fines de lucro, que en el mercado oferten o demanden bienes o servicios o cuyos asociados, afiliados, agremiados o integrantes realicen dicha actividad. Se aplica también a quienes ejerzan la dirección, gestión o representación de los sujetos de derecho antes mencionados, en la medida que hayan tenido participación en el planeamiento, realización o ejecución de la infracción administrativa.  
(...)

**Artículo 43.- El monto de las multas.**

43.3. Además de la sanción que a criterio de la Comisión corresponde imponer a los infractores, cuando se trate de una persona jurídica, sociedad irregular, patrimonio autónomo o entidad, se podrá imponer una multa de hasta cien (100) UIT a cada uno de sus representantes legales o a las personas que integran los órganos de dirección o administración según se determine su responsabilidad en las infracciones cometidas.

**a. Ejercicio de la dirección, gestión o representación de los agentes económicos involucrados**

624. Sobre el ámbito de aplicación subjetivo de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, el artículo 2.1 ha establecido que se encuentran dentro del ámbito de aplicación las personas que ejerzan la dirección, gestión o representación de los agentes económicos infractores, en la medida que hayan tenido participación en el planeamiento, realización o ejecución de la infracción administrativa.
625. Estas personas, de conformidad con el artículo 43.3 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, pueden ser sancionadas con una multa de hasta cien (100) Unidades Impositivas Tributarias, en caso de poseer la condición de representante legal o integrar los órganos de dirección o administración del agente económico infractor:

**Artículo 43.- El monto de las multas.-**

*43.3. Además de la sanción que a criterio de la Comisión corresponde imponer a los infractores, cuando se trate de una persona jurídica, sociedad irregular, patrimonio autónomo o entidad, se podrá imponer una multa de hasta cien (100) UIT a cada uno de **sus representantes legales o a las personas que integran los órganos de dirección o administración según se determine su responsabilidad en las infracciones cometidas.***

[Énfasis agregado]

626. En ese sentido, la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas ha previsto que son susceptibles de sanción los representantes legales y las personas que integran los órganos de dirección o administración del agente económico infractor, siempre que: (i) ejerzan la dirección, gestión o representación de los agentes económicos infractores; y, (ii) hayan participado en el planeamiento, realización o ejecución de las conductas anticompetitivas.
627. Unido a lo anterior, corresponde recordar que el artículo 5 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas reconoce expresamente al principio de primacía de la realidad como criterio de aplicación de las normas de competencia<sup>214</sup> y todo lo que ellas comprenden. En virtud del referido principio, la autoridad administrativa determinará la verdadera naturaleza de las conductas investigadas y, por ende, de las relaciones que se lleven a cabo para la ejecución de la misma, atendiendo a las situaciones que se pretendan, desarrollen o establezcan en la realidad.

---

<sup>214</sup> **Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, aprobada mediante Decreto Legislativo 1034 y modificada mediante Decreto Legislativo 1205**

**Artículo 5.- Primacía de la realidad.-**

En la aplicación de esta Ley, la autoridad administrativa determinará la verdadera naturaleza de las conductas investigadas, atendiendo a las situaciones y relaciones económicas que se pretendan, desarrollen o establezcan en la realidad. La forma de los actos jurídicos utilizados por los contratantes no enerva el análisis que la autoridad efectúe sobre la verdadera naturaleza de las conductas subyacentes a dichos actos.

628. Lo anterior es concordante con el principio de verdad material que debe orientar las actuaciones administrativas<sup>215</sup>. En efecto, de acuerdo con dicho principio, en los casos en los que el pronunciamiento de la autoridad pudiera involucrar al interés público, se deberá indagar acerca de la verdadera naturaleza de las situaciones, independientemente de lo que puedan indicar los documentos, contratos o incluso disposiciones normativas<sup>216</sup>.
629. En consecuencia, al momento de analizar si una persona se encuentra dentro de los supuestos de ser (i) representante legal o (ii) una persona que integra los órganos de dirección o gestión del agente económico que cometió la conducta anticompetitiva, se deberá analizar la realidad material de las funciones que desempeña dicha persona; es decir, se deberá determinar si efectivamente las labores que desempeñan los investigados son acordes con los roles de dirección, gestión o representación, funciones que por su misma naturaleza determinan la pertenencia real de una persona como parte integrante de una organización, al tener facultades para tomar decisiones o ejecutar las mismas dentro de ella.
630. Cabe indicar que esta interpretación ha sido recogida por la Sala de Competencia de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia de España en su Resolución del 26 de mayo de 2016, correspondiente al Expediente S/DC/0504/14 AIO. En efecto, la referida autoridad española señaló lo siguiente:

*A tal efecto deberá atenderse a la realidad de la conducta desarrollada, con independencia de la existencia de nombramiento formal o no y de la terminología empleada por la persona jurídica para designar el cargo u ocupación de la persona física que realiza la conducta.*

(...)

*A juicio de esta Sala de competencia, no cabe, por tanto, analizar la aplicación del artículo 10.3 de Ley 16/1989 y del artículo 63.2 de la LDC, sobre la base de una consideración formalista del concepto de representante legal y directivo, sino en virtud del alcance real del cargo que ostenta la persona física en la empresa o entidad y de las actividades que ha realizado como representante de la misma.*

[Páginas 113 al 115]

---

<sup>215</sup> **Texto Único Ordenado de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. Aprobado mediante Decreto Supremo Nº 006-2017-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:

(...)

1.11. Principio de verdad material.- En el procedimiento, la autoridad administrativa competente deberá verificar plenamente los hechos que sirven de motivo a sus decisiones, para lo cual deberá adoptar todas las medidas probatorias necesarias autorizadas por la ley, aun cuando no hayan sido propuestas por los administrados o hayan acordado eximirse de ellas.

En el caso de procedimientos trilaterales la autoridad administrativa estará facultada a verificar por todos los medios disponibles la verdad de los hechos que le son propuestos por las partes, sin que ello signifique una sustitución del deber probatorio que corresponde a estas. Sin embargo, la autoridad administrativa estará obligada a ejercer dicha facultad cuando su pronunciamiento pudiera involucrar también al interés público.

(...)

<sup>216</sup> Sobre el particular, en la Exposición de Motivos de Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, al referirse al principio de primacía de la realidad, se manifiesta lo siguiente: *"En consecuencia, al analizar los distintos mercados y los actos supuestamente competitivos, la agencia de competencia debe indagar acerca de la verdadera naturaleza de las cosas, independientemente de lo que puedan indicar los documentos, contratos o incluso disposiciones normativas, en aplicación del principio de verdad material que debe guiar la actuación de la autoridad administrativa"*.

631. En ese sentido, si bien la evaluación de las funciones atribuidas por los estatutos y otros documentos de la empresa serán tomados en cuenta para determinar si una persona es un representante legal o integra los órganos de dirección o gestión del agente económico, también corresponderá analizar las funciones que realiza efectivamente, de conformidad con los principios de primacía de la realidad y verdad material.
632. Con relación a lo que se entiende por dirección, gestión o representación, la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas no ha establecido una definición de ello, desprendiendo únicamente del artículo 2.1 de dicho cuerpo normativo que a través de estas actividades se puede llevar a cabo el planeamiento, la realización o la ejecución de una conducta anticompetitiva. En tal sentido, resulta totalmente válido recurrir a otras fuentes en aras de determinar el significado de los términos a ser aplicados.
633. Así, de conformidad con el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española (en adelante, RAE), se entiende por dirección la acción y efecto de dirigir. De igual manera, se define al concepto de dirigir como el acto de gobernar, regir, dar reglas para el manejo de una dependencia, empresa o pretensión.
634. Por su parte, el diccionario de la RAE define a la gestión como la acción y efecto de gestionar o administrar. Asimismo, define al concepto gestionar como ocuparse de la administración, organización y funcionamiento de una empresa, actividad económica u organismo.
635. De acuerdo con lo anterior, el ejercicio de la dirección puede ser entendido como la adopción de las decisiones necesarias para definir las políticas de la empresa. Por su parte, el ejercicio de la gestión<sup>217</sup> está relacionado con la ejecución regular de los actos necesarios para el desarrollo de las políticas de la empresa y el normal desenvolvimiento de sus actividades económicas.
636. En similar sentido, Enrique Elías Laroza señala lo siguiente sobre las funciones de los órganos de dirección y gerencia:

*“[L]a administración de la sociedad anónima está confiada al directorio y a la gerencia. Mientras el primero se ocupa de delinear las políticas generales de la administración, la gerencia realiza los actos de ejecución y gestión cotidiana de la sociedad. Así, mientras la labor del directorio se relaciona con la adopción de las decisiones políticas y administrativas más importantes, el trabajo de la gerencia se circunscribe a la ejecución de los actos que exige la correcta conducción de los negocios”<sup>218</sup>*

637. Al respecto, cabe indicar que el artículo 188 de la Ley 26887, Ley General de Sociedades, señala las facultades de representación y gestión que tienen los

---

<sup>217</sup> Respecto a la definición del concepto de gestión en el plano jurídico, Enrique Elías Laroza señala que *“la gestión se manifiesta en las operaciones y actos que son decididos para desarrollar el objeto social y realizar la actividad empresarial”*. ELIAS LAROZA, Enrique. Ley General de Sociedades Comentada. Editora Normas Legales S.A. Trujillo-Perú. 1998. Fascículo Tercero. Página 316.

<sup>218</sup> ELÍAS LAROZA, Enrique. *Derecho Societario Peruano*. Editora Normas Legales S.A. Trujillo-Perú. 2000, Página 386.

gerentes de las sociedades anónimas<sup>219</sup>. Así, por ejemplo, entre las funciones de los gerentes que estarían relacionadas con la gestión de la empresa se encuentra la de celebrar y ejecutar los actos y contratos ordinarios correspondientes al objeto social.

638. A mayor abundamiento, cabe indicar que el ordenamiento aplicable a las actividades financieras también contempla ejemplos de casos en los que se ejerce la gestión, que permiten confirmar el concepto de gestión indicado.

639. Al respecto, la Resolución SBS 5780-2015<sup>220</sup>, emitida por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (en adelante, la Resolución de la SBS), señala algunos supuestos en los que nos encontramos ante personas naturales que ejercen la gestión de una persona jurídica, en los siguientes términos:

**Artículo 5.- Relaciones de gestión**

*Existen relaciones de gestión en los siguientes casos:*

(...)

*m) Entre una persona natural y una persona jurídica, y entre una persona natural y un ente jurídico, cuando la primera sea, director, gerente, gestor, asesor o principal funcionario de la persona jurídica o ente jurídico, según corresponda, o haya ejercido cualquiera de estos cargos en alguna oportunidad durante los últimos doce (12) meses.*

640. Si bien la referida norma pertenece al ordenamiento que regula las actividades financieras y no forma parte de las normas de libre competencia, consideramos que el análisis de los supuestos de relaciones de gestión que contiene puede servir para tener una mayor comprensión del referido concepto.

641. Por su parte, respecto de la representación, cabe indicar que es una institución que tiene su desarrollo en el derecho civil y, en consecuencia, se debe hacer referencia a dicho ordenamiento para delimitar su contenido. Sobre el particular, el artículo 145 del Código Civil establece que mediante la representación una persona puede realizar actos jurídicos en nombre de otra, generando efectos que son oponibles a esta última<sup>221</sup>.

---

<sup>219</sup> **Ley 26887, Ley General de Sociedades. Artículo 188.- Atribuciones del gerente.**

Las atribuciones del gerente se establecerán en el estatuto, al ser nombrado o por acto posterior.

Salvo disposición distinta del estatuto o acuerdo expreso de la junta general o del directorio, se presume que el gerente general goza de las siguientes atribuciones:

1. Celebrar y ejecutar los actos y contratos ordinarios correspondientes al objeto social;
2. Representar a la sociedad, con las facultades generales y especiales previstas en el Código Procesal Civil y las facultades previstas en la Ley de Arbitraje.
3. Asistir, con voz pero sin voto, a las sesiones del directorio, salvo que éste acuerde sesionar de manera reservada.
4. Asistir, con voz pero sin voto, a las sesiones de la junta general, salvo que ésta decida en contrario.
5. Expedir constancias y certificaciones respecto del contenido de los libros y registros de la sociedad.
6. Actuar como secretario de las juntas de accionistas y del directorio.

<sup>220</sup> Publicada en el diario oficial El Peruano el 28 de setiembre de 2015.

<sup>221</sup> **Código Civil**

**Artículo 145.-** El acto jurídico puede ser realizado mediante representante, salvo disposición contraria de la ley. La facultad de representación la otorga el interesado o la confiere la ley.

642. En similar sentido, Giovanni Priori Posada define la representación como el instituto jurídico que permite que una persona denominada representante realice negocios jurídicos en nombre de otra persona, denominada representado, con la finalidad de que los efectos del negocio jurídico celebrado tengan efectos en la esfera jurídica de este último<sup>222</sup>.
643. De acuerdo con lo anterior, se puede afirmar que una persona ejerce la representación de un agente económico si realiza actos jurídicos en nombre de este último, los cuales tengan efectos que le puedan ser oponibles (al agente económico).

**b. Participación en el planeamiento, ejecución o realización de las conductas investigadas**

644. De conformidad con los artículos 2.1 y 43.3 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, para sancionar a una persona natural es necesario acreditar que dicha persona tuvo una participación en el planeamiento, realización o ejecución de las conductas investigadas.
645. Acerca del concepto de participación, cabe indicar que el diccionario de la RAE lo define como la acción y efecto de participar, es decir, lo define como tomar parte en algo<sup>223</sup>.
646. Asimismo, cabe recordar que el concepto de participación ha sido desarrollado por la teoría del derecho penal, ordenamiento cuyos principios y criterios pueden ser aplicables al ordenamiento administrativo sancionador, en tanto que ambos son expresiones del *ius puniendi* del Estado.
647. En particular, Luis Bramont Arias ha señalado que *“las acciones de los partícipes contribuyen en la realización de un delito por el autor”*<sup>224</sup>. Agrega, refiriéndose a la complicidad (una de las manifestaciones de la participación), que esta se limita a favorecer un hecho ajeno y, por tanto, no toma parte en el dominio del hecho; por lo que se trata de una mera facilitación de la acción delictiva<sup>225</sup>.
648. Si se aplica dicha definición a los casos de infracciones a las normas de libre competencia, se puede afirmar que una persona participa en una conducta anticompetitiva si realiza una acción conducente a la configuración de dicha conducta. Así, por ejemplo, si el Gerente General de una empresa se comunica con el Gerente General de su competidora para acordar el día a partir del cual se ejecutará un incremento coordinado de precios, se puede afirmar que dichas personas han participado en una conducta anticompetitiva, en ese caso, un acuerdo de fijación de precios.

---

<sup>222</sup> PRIORI POSADA, Giovanni. Título III Representación. En: Código Civil Comentado por los Cien Mejores Especialistas. Lima: Gaceta Jurídica. 2003. pág. 641.

<sup>223</sup> En efecto, el propio diccionario de la RAE define a participar como tomar parte en algo.

<sup>224</sup> BRAMONT ARIAS, Luis. Código Penal Anotado. Editorial San Marcos. Lima. 1995. Página 184.

<sup>225</sup> *Ibíd.* Página 192.

649. Cabe precisar que la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas solo hace referencia a una determinada forma de participación como sancionable; ello en tanto que dicha norma solo contempla como pasibles de sanción a las personas que participen en la planificación, realización o ejecución de una conducta anticompetitiva.
650. Sobre el planeamiento, la RAE ha definido dicho término como la realización de un plan general, metódicamente organizado y frecuentemente de gran amplitud, para obtener un objetivo determinado. Asimismo, ha definido la ejecución como llevar a la práctica o realizar algo; y a la realización como efectuar, llevar a cabo algo o ejecutar una acción.
651. De acuerdo con lo anterior, para que se determine la existencia de la infracción establecida en los artículos 2.1 y 43.3 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, se deberá identificar la realización de una o varias acciones conducentes a la configuración de una conducta anticompetitiva. Así, por ejemplo, la remisión de correos electrónicos<sup>226</sup>; la realización de reuniones o llamadas telefónicas entre funcionarios de empresas competidoras; o llevar a cabo visitas de supervisión relacionadas con la conducta anticompetitiva podrán ser consideradas acciones que reflejen una participación en la referida conducta.
652. Adicionalmente, sobre la responsabilidad de importantes funcionarios de los agentes económicos, tales como los Gerentes Generales, el Indecopi ya ha señalado que en el análisis de su responsabilidad se deberá tomar en cuenta la relevancia de sus labores en el desarrollo de las actividades de la empresa. Así, mediante la Resolución 857-2014/SDC-INDECOPI<sup>227</sup>, la Sala al evaluar la responsabilidad de una persona que ocupaba el cargo de Gerente General y al mismo tiempo de Director, tomando en consideración la naturaleza de sus funciones y las características de la política institucional considerada como anticompetitiva, señaló que resultaba razonable concluir que dicha persona participó en el planeamiento, realización o ejecución de una conducta anticompetitiva.
653. Al respecto, la Sala motivó su decisión indicando lo siguiente:

*“Sobre el particular, el artículo 188 de la Ley 26887, Ley General de Sociedades, establece como atribuciones del gerente de una sociedad, la celebración y ejecución de los actos y contratos ordinarios correspondientes al objeto social; así como la representación de la sociedad, con las facultades generales y especiales previstas en el Código Procesal Civil. En consecuencia, se evidencia que, por la naturaleza del cargo del señor Carlos Alfonso Ugás Delgado [gerente general y director de una*

---

<sup>226</sup> Cabe precisar que, si bien la recepción de un correo electrónico, en principio, no sería suficiente para acreditar la participación en una conducta investigada, dicho hecho sí podría ser considerado como medio probatorio de la participación en una conducta anticompetitiva, dependiendo del contenido del mismo y de los otros medios probatorios con los que se cuente.

<sup>227</sup> Emitida en el Expediente 003-2008/CLC, procedimiento administrativo donde se sancionó a Unión Andina de Cementos S.A.A., La Viga S.A., A. Berio y Cía. S.A.C. y Manufacturas de Acero Comercial e Industrial S.A. por la comisión de prácticas colusorias verticales en la modalidad de negativa concertada e injustificada de satisfacer demandas de compra.

de las empresas investigadas] y las implicancias de la política de castigo<sup>228</sup>, esta no pudo haber sido implementada sin su conocimiento y participación.”

654. De acuerdo con lo señalado por la Sala en el citado caso, las funciones que cumplía el Gerente General estaban profundamente relacionadas con las políticas anticompetitivas de la empresa investigada, por lo que éstas solo podían ser implementadas con su conocimiento y participación.
655. Así, en un caso de concertación de precios, en tanto que el Gerente General u otro funcionario participe, por sus funciones, en la determinación de precios de la empresa, es razonable considerar que la persona que ostenta dicho cargo participó en la conducta anticompetitiva investigada. Lo anterior no obsta que esta persona pueda ejercer su derecho de defensa y cuestionar su participación en la conducta investigada, rebatiendo esta presunción en el marco del procedimiento administrativo correspondiente.
656. A mayor abundamiento, sobre las funciones y responsabilidades del Gerente General conviene recordar lo que señala la Ley General de Sociedades. Así, el artículo 190 de la referida norma<sup>229</sup> establece que dicho funcionario es responsable ante la sociedad, los accionistas y terceros, por los daños y perjuicios que ocasione por el incumplimiento de sus obligaciones, dolo, abuso de facultades y negligencia grave. Asimismo, el Gerente es particularmente responsable por el ocultamiento de las irregularidades que observe en las actividades de la sociedad; así como por el cumplimiento de la ley, el estatuto y los acuerdos de la junta general y del directorio.
657. Por otro lado, cabe indicar que incluso aquellas personas que no sean Gerentes Generales, pero que ejerzan un cargo con capacidad de decisión respecto a las condiciones comerciales de mayor importancia, como, por ejemplo, la definición de la política de precios de una empresa, podrían ser considerados como responsables de haber participado en el planeamiento, realización o ejecución de una conducta anticompetitiva. Lo anterior, en tanto que se evidencie su participación o que las funciones que ejerce en el agente económico permita

---

<sup>228</sup> La política de castigo señalada consistía en dejar de proveer cemento “Sol”, producido por Unión Andina de Cementos S.A.A. y distribuido por La Viga S.A., A. Berio y Cía. S.A.C. y Manufacturas de Acero Comercial e Industrial S.A., a todas aquellas ferreterías minoristas que comercializaran los productos de Cemex Perú S.A., con el fin de cerrar el acceso al canal ferretero a esta última empresa.

<sup>229</sup> **Ley 26887, Ley General de Sociedades.**

**Artículo 190.- Responsabilidad**

El gerente responde ante la sociedad, los accionistas y terceros, por los daños y perjuicios que ocasione por el incumplimiento de sus obligaciones, dolo, abuso de facultades y negligencia grave.

El gerente es particularmente responsable por:

1. La existencia, regularidad y veracidad de los sistemas de contabilidad, los libros que la ley ordena llevar a la sociedad y los demás libros y registros que debe llevar un ordenado comerciante;
2. El establecimiento y mantenimiento de una estructura de control interno diseñada para proveer una seguridad razonable de que los activos de la sociedad estén protegidos contra uso no autorizado y que todas las operaciones son efectuadas de acuerdo con autorizaciones establecidas y son registradas apropiadamente;
3. La veracidad de las informaciones que proporcione al directorio y la junta general;
4. El ocultamiento de las irregularidades que observe en las actividades de la sociedad;
5. La conservación de los fondos sociales a nombre de la sociedad;
6. El empleo de los recursos sociales en negocios distintos del objeto de la sociedad;
7. La veracidad de las constancias y certificaciones que expida respecto del contenido de los libros y registros de la sociedad;
8. Dar cumplimiento en la forma y oportunidades que señala la ley a lo dispuesto en los artículos 130 y 224; y,
9. El cumplimiento de la ley, el estatuto y los acuerdos de la junta general y del directorio.

concluir que la conducta anticompetitiva investigada solo pudo ser implementada con su conocimiento y participación, en línea con el criterio establecido por la Sala en la Resolución 857-2014/SDC-INDECOPI.

#### **6.4.2 Análisis de la responsabilidad de las personas naturales investigadas**

658. Sobre la base de los criterios antes desarrollados y la evidencia obtenida en el presente procedimiento, se evaluará si ha quedado acreditada la responsabilidad por la conducta imputada a las personas naturales que figuran en la siguiente lista:

##### **Regapesa:**

- Celestino San Román, por el ejercicio del cargo de Gerente General.
- José Gallego, por el ejercicio del cargo de Presidente del Directorio.

##### **Zeta Gas:**

- Miguel Monge, por el ejercicio del cargo de Gerente General.
- Jesús Zaragoza, por el ejercicio del cargo de Dirección General.

##### **Lima Gas:**

- Patricio Strube, por el ejercicio del cargo de Gerente General.
- Leoncio Lizárraga, por el ejercicio del cargo de Gerente Comercial Envasado.
- Franz Espinoza, por el ejercicio del cargo de Jefe de Ventas Nacional Envasado.

659. Al respecto, corresponde determinar (i) si las personas naturales señaladas en el punto anterior ejercían la dirección, gestión o representación de alguno de los agentes económicos involucrados en el acuerdo; y, (ii) si participaron en el planeamiento, ejecución o realización de la conducta investigada.

#### **a. Análisis del ejercicio de dirección, gestión y representación**

660. En virtud de los criterios aquí expuestos y considerando la información recabada en el presente procedimiento<sup>230</sup>, se advierte lo siguiente:

- Los señores Celestino San Román, Miguel Monge y Patricio Strube ocupaban el cargo de gerente general en sus respectivas empresas. En tal sentido, tomando en cuenta los artículos 152 y 188 de la Ley General de Sociedades y los cargos desempeñados, ejercían la gestión y representación de las empresas investigadas, según cada caso.
- Los señores Celestino San Román, José Gallego y Jesús Zaragoza, ocupaban cargos directivos en sus respectivas empresas. En tal sentido, tomando en cuenta los artículos 152 y 172 de la Ley General de Sociedades y los cargos desempeñados, ejercían la dirección, gestión y representación de las empresas investigadas, según cada caso.

<sup>230</sup>

Respuestas de Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas a los requerimientos de información formulados por la Secretaría Técnica mediante Cartas 112, 115 y 116-2017/ST-CLC-INDECOPI.

- El señor Leoncio Lizárraga ocupaba el cargo de Gerente Comercial en Lima Gas. De acuerdo con la información de organización y funciones de esta empresa, el cargo tiene injerencia en la determinación e implementación de precios. En tal sentido, tomando en cuenta el artículo 152 de la Ley General de Sociedades y el cargo desempeñado, ejercía la gestión de Lima Gas.
- El señor Franz Espinoza, ocupaba el cargo de Jefe de Ventas Nacional Envasado en Lima Gas. De acuerdo con la información de organización y funciones de esta empresa, el cargo tiene injerencia en la determinación e implementación de precios. En este sentido, en tanto que la persona mencionada ha tenido capacidad de decisión en asuntos de relevancia comercial, ha ejercido la gestión de su empresa.

#### **b. Análisis de la participación en la conducta investigada**

661. Una vez determinado que los señores Celestino San Román, José Gallego, Miguel Monge, Jesús Zaragoza, Patricio Strube, Leoncio Lizárraga y Franz Espinoza ejercieron la dirección, gestión o representación de las empresas investigadas, según cada caso, corresponde determinar si tuvieron participación en el planeamiento, realización o ejecución del acuerdo de fijación de precios identificado. En otras palabras, corresponde verificar si ha quedado acreditada la realización de una acción concreta, por parte de cada uno de ellos, conducente a la configuración de la infracción investigada.

##### **i. Participación del señor Celestino San Román**

662. Dentro del periodo comprendido por el sexto, séptimo, octavo, noveno y décimo episodios (2009 – 2011), el señor Celestino San Román ejerció en Regapesa de manera simultánea los cargos de Gerente General y miembro del directorio, los cuales implicaban la facultad de dirigir, supervisar e impartir órdenes a los funcionarios formalmente encargados de establecer de manera directa los precios, y, por ende, la facultad de determinar y tener control sobre los precios de los productos comercializados por Regapesa.

663. En el marco de estas funciones, como Gerente General y Director de Regapesa, esta Comisión considera que ha quedado acreditado que el señor Celestino San Román conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Regapesa y participó en su planeamiento y realización en el sexto, séptimo, octavo, noveno y décimo episodios, conforme se aprecia de los Correos 30, 32, 37, 41, 48, 56 y 57.

##### Sexto episodio

664. Evidencia de la participación del señor Celestino San Román en el sexto episodio de concertación se aprecia en los Correos 30 y 32, los cuales revelan que este formó parte de la planificación y desarrollo de la reunión de concertación del 5 de febrero de 2009, representando a Regapesa en el acuerdo anticompetitivo celebrado en dicha fecha.

665. Ello se observa inicialmente al referirse en el Correo 30 que el gerente de Regapesa llamó al señor Miguel Monge convocándolo a una reunión entre los gerentes de Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas, aspecto que refleja que un gerente de Regapesa de similar rango al del señor Miguel Monge coordinó la realización de la reunión de concertación del 5 de febrero de 2009.
666. De igual manera, el Correo 32 refiere que en la reunión del 5 de febrero de 2009 el señor Miguel Monge y los gerentes de Regapesa y Lima Gas acordaron incrementar sus precios si el tipo de cambio seguía incrementándose, hecho que revela la participación del señor Celestino San Román en la celebración del acuerdo correspondiente al sexto episodio.
667. En ese sentido, se evidencia que el señor Celestino San Román participó en la planificación y realización del acuerdo anticompetitivo entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas conformante del sexto episodio.

#### Séptimo episodio

668. Evidencia de la participación del señor Celestino San Román en el séptimo episodio de concertación se aprecia en el Correo 37, el cual revela que este formó parte de la planificación y desarrollo de la reunión de concertación del 30 de junio de 2010 representando a Regapesa.
669. Ello se observa al referirse en el Correo 37 que la reunión convocada para el 30 de junio de 2010 fue coordinada previamente entre el señor Patricio Strube, gerente general de Lima Gas, y el señor Celestino San Román, aspecto que refleja que el señor Celestino San Román coordinó y participó de la realización de la reunión de concertación del 30 de junio de 2010.
670. En ese sentido, se evidencia que el señor Celestino San Román participó en la planificación y realización del acuerdo anticompetitivo entre Regapesa y Lima Gas conformante del séptimo episodio.

#### Octavo episodio

671. Evidencia de la participación del señor Celestino San Román en el octavo episodio de concertación se aprecia en el Correo 41, el cual revela que este formó parte de la planificación y desarrollo de las coordinaciones entre Regapesa y Zeta Gas en las que se concertó el no traslado de la reducción del IGV producida en marzo de 2011.
672. Ello se observa al referirse en el Correo 41 a las coordinaciones realizadas entre el señor Miguel Monge, Gerente general de Zeta Gas, y un gerente de Regapesa de similar rango, afirmándose que producto de estas solamente se logró acordar el no traslado del IGV a las presentaciones de GLP envasado, aspecto que refleja que el señor Celestino San Román coordinó y participó de la realización del acuerdo para el no traslado del IGV establecido entre Regapesa y Zeta Gas.

673. En ese sentido, se evidencia que el señor Celestino San Román participó en la planificación y realización del acuerdo anticompetitivo entre Regapesa y Zeta Gas conformante del octavo episodio.

#### Noveno episodio

674. Evidencia de la participación del señor Celestino San Román en el noveno episodio de concertación se aprecia en el Correo 48, el cual revela que este formó parte de la reunión de concertación de junio de 2011 en la que Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas acordaron incrementar sus precios.

675. Ello se observa al identificarse que en las reuniones de concertación previas y posteriores a junio de 2011 las empresas participantes de la concertación eran representadas por sus gerentes generales, hecho que se evidencia al ser convocadas por gerentes generales de estas empresas<sup>231</sup> y al constatarse reportes de estas reuniones remitidos por el señor Miguel Monge, Gerente General de Zeta Gas, en los que afirma que estas reuniones fueron realizadas entre él y los gerentes de las otras empresas participantes<sup>232</sup>.

676. Este aspecto permite apreciar que el Correo 48, en el que el señor Miguel Monge refiere a una reunión de concertación entre representantes Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas, hace referencia a una reunión de concertación realizada entre los gerentes generales de Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas, siendo dos de ellos el señor Celestino San Román, Gerente General de Regapesa, y el señor Miguel Monge, Gerente General de Zeta Gas que informa de esta reunión al señor Jesús Zaragoza, encargado de la dirección general de Zeta Gas.

677. En ese sentido, se evidencia que el señor Celestino San Román participó en la planificación y realización del acuerdo anticompetitivo entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas conformante del noveno episodio.

#### Décimo episodio

678. Evidencia de la participación del señor Celestino San Román en el décimo episodio de concertación se aprecia en los Correos 56 y 57 y en los descargos realizados por Regapesa y los señores Celestino San Román y José Gallego, los cuales revelan que este formó parte de la reunión realizada entre Regapesa y Zeta Gas el 26 de julio de 2011 en la que se concertó el incremento del precio del GLP envasado.

679. Ello se observa inicialmente al referirse en el Correo 56 que el señor Celestino San Román asistiría a la reunión entre representantes de Regapesa y Zeta Gas realizada en la ciudad de Madrid el 26 de julio de 2011, hecho que es corroborado en sus descargos por Regapesa, el señor José Gallego y el propio señor Celestino San Román.

---

<sup>231</sup> Ver Correos 30 y 37.

<sup>232</sup> Ver Correos 30, 32, 41, 56 y 57.

680. De igual manera, el Correo 57 refiere que en esta reunión realizada entre representantes de Regapesa y Zeta Gas se acordó incrementar progresivamente los precios del GLP envasado de 10 kg a distribuidores, hecho que revela que el señor Celestino San Román participó representando a Regapesa en una reunión en la que se acordó entre esta empresa y Zeta Gas incrementar los precios del GLP envasado.
681. En ese sentido, se evidencia que el señor Celestino San Román participó en la planificación y realización del acuerdo anticompetitivo entre Regapesa y Zeta Gas conformante del décimo episodio.

### **Sobre los argumentos del señor Celestino San Román**

682. Como parte de sus descargos, el señor Celestino San Román expresó que la Secretaría Técnica no verificó su versión de los hechos ni le requirió información relevante vinculada a la conducta que se le había imputado. Debido a ello, la actuación de la Secretaría Técnica fue inadecuada ya que no indagó en los hechos que lo vincularían con la etapa investigada, por ejemplo, a través de entrevistas o por medio de la revisión de su computadora.
683. Esta Comisión considera que estas alegaciones no se condicen con una revisión integral de los actuados en el presente procedimiento, debido a que, como puede apreciarse en el Acta de Visita de Inspectiva del 20 de junio de 2013<sup>233</sup> (fecha en la que la Secretaría Técnica realizó una visita de inspección en las instalaciones de Regapesa) la Secretaría Técnica sí revisó información del señor Celestino San Román contenida en su computadora, la cual fue copiada en un disco duro de propiedad de la Secretaría Técnica, como puede apreciarse en las siguientes imágenes:

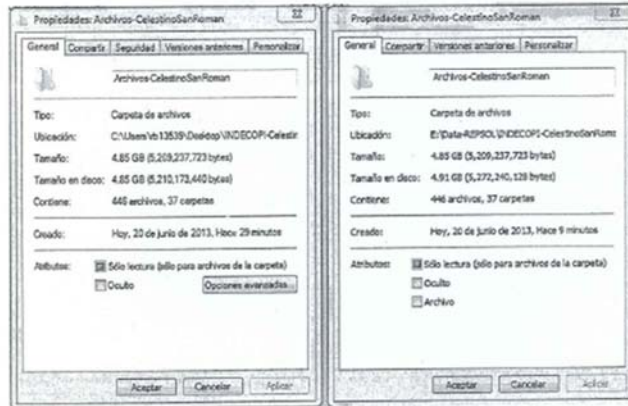
**[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]**

---

<sup>233</sup> A fojas 82 a 92 del expediente.

000085  
000071

Propiedades de la carpeta Archivos-CelestinoSanRoman



Handwritten signature or initials.

000090  
000072

Propiedades de la carpeta Correo-CelestinoSanRoman



Handwritten signature or initials.

684. Ahora bien, aunque los correos electrónicos utilizados tanto en la Resolución de Inicio como en la presente Resolución y relacionados con la conducta investigada no provinieron de la computadora del señor Celestino San Román, ello no ha sido obstáculo para que, en opinión de esta Comisión, se pueda probar su participación en prácticas colusorias horizontales luego de una valoración conjunta de los medios probatorios obtenidos durante la investigación preliminar y la etapa probatoria, de acuerdo a lo desarrollado en las secciones precedentes.
685. Por otro lado, el señor Celestino San Román ha indicado que, debido a que ocupó el cargo de Representante Especial en la Gerencia General del Negocio de GLP de Regapesa desde el 31 de mayo de 2006 al 2 de marzo de 2010, y desde esa fecha al 4 de marzo de 2014, el cargo de Representante Principal en la Gerencia General del Negocio de GLP de Regapesa, no era posible que tuviera injerencia en el desarrollo y ejecución diaria de la política de precios de Regapesa. De acuerdo a su versión de los hechos, en este cargo nunca se ocupó de tomar decisiones del día a día en la empresa; por ende, la política de precios de cilindros de GLP nunca estuvo bajo su dirección.
686. En relación a estos alegatos, esta Comisión considera que el ejercicio de determinado cargo en una empresa, por sí solo, no es una característica que determine automáticamente la culpabilidad o inocencia de una persona natural respecto de una conducta anticompetitiva investigada. En aplicación del principio de primacía de la realidad reconocido en la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas<sup>234</sup>, la responsabilidad de las personas naturales se determina cuando, luego de la valoración conjunta de los medios probatorios analizados en el caso, se verifica que dichas personas efectivamente participaron del planeamiento, realización o ejecución de las conductas investigadas, más allá de si la descripción de las funciones del cargo que ocupaban les permitía realizar o no dichos actos.
687. De esta forma, resulta insuficiente alegar, como medio de defensa, que el cargo de una persona natural no incluía el desempeño de determinadas actividades cuando, como consecuencia de las pruebas analizadas, se puede apreciar o inferir que dichas actividades sí fueron realizadas por las personas naturales investigadas.
688. En el presente caso, esta Comisión considera que, a pesar de que los cargos que el señor Celestino San Román ocupó en el período investigado podrían no haberlo obligado a tener un contacto directo con la política de precios de Regapesa, los medios probatorios analizados demuestran que ello sí ocurrió en cada uno de los episodios en los que se ha analizado su responsabilidad.
689. Sin perjuicio de ello, esta Comisión cuenta con evidencia que acredita su participación en la política de precios de GLP de Regapesa. En el correo

<sup>234</sup>

**Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, aprobada mediante Decreto Legislativo 1034 y modificada mediante Decreto Legislativo 1205**

**Artículo 5.- Primacía de la realidad.-**

En la aplicación de esta Ley, la autoridad administrativa determinará la verdadera naturaleza de las conductas investigadas, atendiendo a las situaciones y relaciones económicas que se pretendan, desarrollen o establezcan en la realidad. La forma de los actos jurídicos utilizados por los contratantes no enerva el análisis que la autoridad efectúe sobre la verdadera naturaleza de las conductas subyacentes a dichos actos.

electrónico del 15 de julio de 2010<sup>235</sup>, remitido por el señor Celestino San Román, al señor Fernando Cabada Samame, Gerente Comercial Granel de Repsol, y al señor Ezequiel Ramos González, Gerente Comercial de Repsol, se señaló lo siguiente:

### Correo 61 – Regapesa

«**De:** SAN ROMAN RODRIGUEZ, CELESTINO [**Gerente General – Regapesa**]  
**Para:** CABADA SAMAME, FERNANDO <fcabadas@repsol.com> [**Gerente Comercial Granel – Regapesa**];  
RAMOS GONZALEZ, EZEQUIEL <eramosg@repsol.com> [**Gerente Comercial Envasado – Regapesa**]  
**Fecha:** jueves, 15 de julio de 2010 11:47 a.m.  
**Asunto:** Incremento de precio

¿Ya hemos subido el precio en granel y en envasado elequivalente a la última subida de Pluspetrol de 0.50 soles/balón (sin IGV)?

Un saludo.

Celes»  
[Énfasis agregado]

Como se puede apreciar, este correo contiene una consulta del señor Celestino San Román a fin de averiguar si ya se habrían incrementado los precios de GLP en granel y envasado en S/. 0.50 por balón. A juicio de esta Comisión, dicha comunicación revela su participación en las políticas de precios de GLP, al haber manifestado conocimiento acerca de los incrementos previstos por Regapesa y solicitando que se le informe acerca de la ejecución de los mismos.

### Análisis del supuesto de prescripción invocado por el señor Celestino San Román

690. El señor Celestino San Román<sup>236</sup> ha señalado que la conducta que le fue imputada habría prescrito parcialmente, por las siguientes razones:
- (i) Los supuestos acuerdos ocurridos entre 2009 y 2011 (sexto al décimo episodio) no corresponden a una infracción continuada, sino que se tratarían de presuntos acuerdos anticompetitivos individuales que no guardan ninguna relación entre sí y, por lo tanto, sus plazos de prescripción deben computarse de manera independiente.
  - (ii) En línea con lo anterior, cuando la Secretaría Técnica le notificó el primer acto válido relacionado con la investigación, esto es, la Resolución de Inicio, en la versión que le fue notificada el 12 de enero de 2016, ya habían transcurrido más de cinco años desde los supuestos acuerdos anticompetitivos de febrero de 2009 (sexto episodio) y julio de 2010 (séptimo episodio) que se observan en las comunicaciones por las cuales se le habría atribuido responsabilidad y, por lo tanto, se encontrarían prescritos.

<sup>235</sup> Esta comunicación fue materia de análisis en el acápite 3.3.11 del Informe 049-2047/ST-CLC-INDECOPI del 5 de junio de 2017.

<sup>236</sup> Escrito presentado el 23 de febrero de 2016.

691. En relación con el primer argumento, como se ha explicado la sección 6.2.3, el sexto, séptimo, octavo, noveno y décimo episodio corresponden a una única conducta continuada de alcance nacional ejecutada entre febrero de 2009 y agosto de 2011, pues responde a una política o entendimiento entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas para coordinar precios de venta de GLP a sus distribuidores, que se materializó en estos cinco episodios vinculados entre sí, siendo efectuadas por lo menos una vez cada año, con características similares y el mismo alcance geográfico nacional.

Asimismo, se ha acreditado que, en su calidad de Gerente General de Regapesa desde 2009 hasta 2011, el señor Celestino San Román participó activamente en el planeamiento, realización o ejecución de las cinco instancias de coordinación que configuran la conducta continuada antes mencionada (sexto al décimo episodio). En tal sentido, el cómputo del plazo de prescripción de esta conducta continuada se contabilizará a partir del último acto de ejecución de las coordinaciones en las que participó el señor Celestino San Román como representante de Regapesa, esto es, el 1 de agosto de 2011.

692. En relación con el segundo argumento, a diferencia de lo señalado por el señor San Román, a juicio de esta Comisión, el acto mediante el cual se interrumpió el cómputo del plazo de prescripción aplicable a su participación en la conducta investigada corresponde a la Resolución de Inicio, en la versión que le fue notificada el 24 de setiembre de 2015, como se desarrolló en la sección 3.5<sup>237</sup>.

El hecho de que esta versión de la Resolución de Inicio no haya tenido disponible el contenido de algunos medios probatorios de cargo, no afecta su validez ni enerva su calidad de “acto relacionado con la investigación”, en los términos previstos en el artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas. En efecto, en la medida que el señor Celestino San Román pudo conocer el detalle de las conductas que motivaron la imputación de cargos en su contra, así como la infracción que se le estaba atribuyendo, necesariamente pudo tomar conocimiento de la investigación realizada por la Secretaría Técnica, incluso con mayor detalle que otros actos de investigación igualmente válidos para interrumpir el cómputo del plazo prescriptorio (por ejemplo, visitas de inspección, requerimientos de información o entrevistas).

693. En tal sentido, considerando que el último acto de ejecución de la conducta continuada en la cual participó el señor Celestino San Román ocurrió en agosto de 2011, no es posible afirmar que la infracción que se le imputó haya prescrito, pues cuando el acto que interrumpió la prescripción fue notificado el 24 de setiembre de 2015 no habían transcurrido aún los cinco años establecidos en el artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas.

694. Por lo tanto, esta Comisión considera que el señor Celestino San Román es responsable por su participación en esta infracción continuada (sexto al décimo episodio).

---

<sup>237</sup>

Notificación 233-2015/ST-CLC-INDECOPI. En esta versión de la Resolución de Inicio no se incluyeron las comunicaciones que eran objeto de incidentes de confidencialidad pendientes de decisión en segunda instancia.

## ii. Participación del señor José Gallego

695. Dentro del periodo comprendido por el décimo episodio (2011), el señor José Gallego ejerció en Regapesa el cargo de Presidente del Directorio, el cual implicaba la facultad de dirigir, supervisar e impartir órdenes a los funcionarios formalmente encargados de establecer de manera directa los precios, y, por ende, la facultad de determinar y tener control sobre los precios de los productos comercializados por Regapesa.
696. En el marco de estas funciones, como Presidente del Directorio de Regapesa, esta Comisión considera que ha quedado acreditado que el señor José Gallego conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Regapesa y participó en su planeamiento y realización en el décimo episodio, conforme se aprecia de los Correos 49, 56 y 57 que permiten evidenciar los siguientes aspectos:
- El señor José Gallego participó de la planificación de la reunión del 26 de julio de 2011 realizada en la ciudad de Madrid entre Regapesa y Zeta Gas.
  - El señor José Gallego coordinó la recopilación de información vinculada al mercado peruano de GLP con motivo de la reunión que tendría con el señor Jesús Zaragoza.
  - El señor José Gallego incorporó al señor Celestino San Román, Gerente General de Regapesa en Perú, entre las personas que asistirían a la reunión del 26 de julio de 2011 pensando que se tratarían temas vinculados al Perú, informando de ello al señor Jesús Zaragoza.
  - Con motivo de la incorporación del señor Celestino San Román como asistente a la reunión del 26 de julio de 2011, el señor Jesús Zaragoza coordinó la asistencia del señor Miguel Monge, Gerente General de Zeta Gas en Perú.
  - La reunión del 26 de julio de 2011 contó con la asistencia de los señores José Gallego y Jesús Zaragoza, altos directivos de Regapesa y Zeta Gas, y los señores Celestino San Román y Miguel Monge, gerentes generales de Regapesa y Zeta Gas en Perú.
  - En el marco de la reunión del 26 de julio de 2011, y con la presencia del señor José Gallego, Regapesa y Zeta Gas acordaron un incremento de precios progresivo.
  - El señor José Gallego, en su condición de Presidente del Directorio de Regapesa, no impidió la celebración de este acuerdo durante la reunión del 26 de julio de 2011.
697. Ello se observa inicialmente a partir de los descargos del señor José Gallego, en los cuales afirma haber realizado las siguientes acciones: i) coordinar con el señor Jesús Zaragoza la realización de la reunión del 26 de julio de 2011<sup>238</sup>; ii) solicitar al señor Celestino San Román información de los temas relevantes para el mercado peruano<sup>239</sup>; iii) invitar a participar al señor Celestino San Román debido

---

<sup>238</sup> Ver punto 30 y 31 de los descargos del señor José Gallego.

<sup>239</sup> Ver punto 32 de los descargos del señor José Gallego.

a su creencia de que se tratarían temas vinculados al Perú<sup>240</sup>; y, iv) asistir junto con los señores Celestino San Román, Jesús Zaragoza y Miguel Monge a la reunión del 26 de julio de 2011<sup>241</sup>.

698. Con relación a esta información, esta Comisión aprecia que los Correos 49 y 56 corroboran que el señor José Gallego coordinó con el señor Jesús Zaragoza la realización de la reunión del 26 de julio de 2011<sup>242</sup> y, además, solicitó al señor Celestino San Román información de los temas relevantes para el mercado peruano<sup>243</sup>.
699. En el mismo sentido, se aprecia que la asistencia de los señores José Gallego, Jesús Zaragoza, Celestino San Román y Miguel Monge a la reunión del 26 de julio de 2011 también es corroborada por el señor Celestino San Román, otro de los asistentes a dicha reunión<sup>244</sup>.
700. De igual manera, y conforme fuera verificado al analizar el décimo episodio, el Correo 57 revela que en la reunión del 26 de julio de 2011 en la ciudad de Madrid entre representantes de Regapesa y Zeta Gas se acordó, entre otros puntos, el incrementar de manera progresiva el precio a distribuidores del GLP envasa de 10 kg hasta un importe de S/. 0,50.
701. Finalmente, la existencia del acuerdo entre Regapesa y Zeta Gas en el marco de la reunión del 26 de julio de 2011 permite apreciar que el señor José Gallego no impidió que este acuerdo se llegara a concretar, a pesar de encontrarse presente como participante de la reunión en la que se celebró.
702. En ese sentido, se evidencia que el señor José Gallego participó en la planificación y realización del acuerdo anticompetitivo entre Regapesa y Zeta Gas conformante del décimo episodio.

### **Sobre los argumentos del señor José Gallego**

703. Al igual que el señor Celestino San Román, el señor José Gallego manifestó que, debido al cargo que ocupó durante el período investigado, no era posible que tuviera injerencia en el desarrollo y ejecución diaria de la política de precios de Regapesa. Así, el señor José Gallego señaló que desde el 18 de noviembre de 2010 se desempeñó como Director Ejecutivo de GLP de Repsol S.A. (matriz del Grupo Repsol con sede en Madrid) con competencia de ámbito internacional, lo que involucró la dirección de empresas de nueve (9) países. Por ello, teniendo en cuenta que el establecimiento de precios de GLP es una función relacionada con el mercado local de cada país, carecía de sentido afirmar que, dentro de sus funciones al mando de numerosas empresas del Grupo Repsol, una de ellas era establecer precios de venta de balones de gas al público en Perú.

---

<sup>240</sup> Ver punto 35 de los descargos del señor José Gallego.

<sup>241</sup> Ver punto 36 de los descargos del señor José Gallego.

<sup>242</sup> Ver Correo 56.

<sup>243</sup> Ver Correo 49.

<sup>244</sup> Ver punto 37 de los descargos del señor Celestino San Román.

704. En relación a estos alegatos, esta Comisión reitera los argumentos expresados en los numerales 685 y 686 de la presente Resolución, apreciando que, en aplicación del principio de primacía de la realidad, el ejercicio de determinado cargo en una empresa, por sí solo, no es una característica que determine automáticamente la culpabilidad o inocencia de una persona natural respecto de una conducta anticompetitiva investigada. En ese sentido, esta Comisión considera que, a pesar de que el cargo que ocupó el señor José Gallego en el período investigado podría no haberlo obligado a tener un contacto directo con la política de precios de Regapesa, los medios probatorios analizados demuestran que ello sí ocurrió en el episodio en el que se ha analizado su responsabilidad.
705. Adicionalmente, cabe resaltar que ni la práctica de esta Comisión ni la de otras agencias de competencia exceptúa de responsabilidad a los directores de una empresa por el solo hecho de ocupar ese cargo, siendo que este razonamiento implicaría la exclusión de responsabilidad de este tipo de funcionarios de manera indistinta a la existencia de evidencia que demuestre su participación en conductas anticompetitivas.

En el caso de esta Comisión, resulta oportuno destacar el pronunciamiento emitido en la Resolución 010-2017/CLC-INDECOPI del 22 de marzo de 2017, mediante la cual se sancionó a Kimberly Clark Perú S.R.L. (en adelante, Kimberly Clark), Productos Tissue del Perú S.A. (en adelante, Protisa) y diversos funcionarios de ambas empresas por haber incurrido en prácticas colusorias en la modalidad de acuerdo para la fijación concertada de precios y condiciones comerciales en la comercialización de papel higiénico y otros productos de papel tissue. Entre los funcionarios sancionados se encontraba el señor Luis Fernando Palacio, Gerente Andino KCP de Kimberly Clark entre enero de 2006 y marzo de 2012 y entre noviembre de 2012 y febrero de 2014. En particular, cabe resaltar que, aunque el cargo que ejerció el señor Luis Fernando Palacio implicaba la dirección de varias filiales de Kimberly Clark en Colombia, Ecuador y Perú, este tuvo una participación directa en la planificación del cartel de precios que las empresas mencionadas llevaron a cabo en Perú entre los años 2005 a 2014.

Otras agencias de competencia también pueden sancionar a directores por su participación en conductas anticompetitivas. En particular, la agencia de competencia británica puede, respecto de una persona natural sancionada por haber participado en conductas anticompetitivas, solicitar ante las cortes su “descalificación” como director, lo que significa que dichas personas se encontrarán impedidas de ejercer dichos cargos por un lapso de hasta quince (15) años<sup>245</sup>.

---

<sup>245</sup> En diciembre de 2016, la autoridad de competencia británica (*Competition and Markets Authority* o CMA, por sus siglas en inglés) consiguió que las cortes del Reino Unido “descalificaran” al señor Daniel Aston como director, prohibiéndole la posibilidad de ejercer dicho cargo en empresas del Reino Unido por un período de cinco (5) años. Ello, debido a que se acreditó que la empresa que representaba había acordado con su competidor no abaratar los precios de determinados artículos ofrecidos en la página web británica de Amazon. Para mayor información, ver: <<https://www.gov.uk/government/news/cma-secures-director-disqualification-for-competition-law-breach>>.

### **iii. Participación del señor Miguel Monge**

706. Dentro del periodo comprendido por el sexto, octavo, noveno y décimo episodio (2009 – 2011), el señor Miguel Monge ejerció en Zeta Gas el cargo de Gerente General, el cual implicaba la facultad de dirigir, supervisar e impartir órdenes a los funcionarios formalmente encargados de establecer de manera directa los precios, y, por ende, la facultad de determinar y tener control sobre los precios de los productos comercializados por Zeta Gas.
707. En el marco de estas funciones, como Gerente General de Zeta Gas, esta Comisión considera que ha quedado acreditado que el señor Miguel Monge conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Zeta Gas y participó en su planeamiento y realización en el sexto, octavo, noveno y décimo episodio, conforme se aprecia de los Correos 30, 32, 41, 48, 56 y 57.

#### Sexto episodio

708. Evidencia de la participación del señor Miguel Monge en el sexto episodio de concertación se aprecia en los Correos 30 y 32, los cuales revelan que este formó parte de la planificación y desarrollo de la reunión de concertación del 5 de febrero de 2009, representando a Zeta Gas en el acuerdo anticompetitivo celebrado en dicha fecha.
709. Ello se observa inicialmente al referirse en el Correo 30 que el gerente de Regapesa llamó al señor Miguel Monge convocándolo a una reunión entre los gerentes de Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas, aspecto que refleja que el señor Miguel Monge participó de la coordinación de la reunión de concertación del 5 de febrero de 2009.
710. De igual manera, el Correo 32 refiere que en la reunión del 5 de febrero de 2009 el señor Miguel Monge y los gerentes de Regapesa y Lima Gas acordaron incrementar sus precios si el tipo de cambio seguía incrementándose, hecho que revela la participación del señor Miguel Monge en la celebración del acuerdo correspondiente al sexto episodio.
711. En ese sentido, se evidencia que el señor Miguel Monge participó en la planificación y realización del acuerdo anticompetitivo entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas conformante del sexto episodio.

#### Octavo episodio

712. Evidencia de la participación del señor Miguel Monge en el octavo episodio de concertación se aprecia en el Correo 41, el cual revela que este formó parte de la planificación y desarrollo de las coordinaciones entre Regapesa y Zeta Gas en las que se concertó el no traslado de la reducción del IGV producida en marzo de 2011.
713. Ello se observa al referirse en el Correo 41 a las coordinaciones realizadas entre el señor Miguel Monge, Gerente General de Zeta Gas, y el Gerente de Regapesa, afirmándose que producto de estas solamente se logró acordar el no traslado del

IGV a las presentaciones de GLP envasado, aspecto que refleja que el señor Miguel Monge coordinó y participó de la realización del acuerdo para el no traslado del IGV establecido entre Regapesa y Zeta Gas.

714. En ese sentido, se evidencia que el señor Miguel Monge participó en la planificación y realización del acuerdo anticompetitivo entre Regapesa y Zeta Gas conformante del octavo episodio.

#### Noveno episodio

715. Evidencia de la participación del señor Miguel Monge en el noveno episodio de concertación se aprecia en el Correo 48, el cual revela que este formó parte de la reunión de concertación de junio de 2011 en la que Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas acordaron incrementar sus precios.

716. Ello se observa al identificarse que en las reuniones de concertación previas y posteriores a junio de 2011, las empresas participantes de la concertación eran representadas por sus gerentes generales, hecho que se evidencia al ser convocadas por gerentes generales de estas empresas<sup>246</sup> y al constatare reportes de estas reuniones remitidos por el señor Miguel Monge, Gerente General de Zeta Gas, en los que afirma que estas reuniones fueron realizadas entre él y los gerentes de las otras empresas participantes<sup>247</sup>.

717. Este aspecto permite apreciar que el Correo 48, en el que el señor Miguel Monge refiere a una reunión de concertación entre representantes Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas, hace referencia a una reunión de concertación realizada entre los gerentes generales de Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas, siendo uno de ellos el señor Miguel Monge, Gerente General de Zeta Gas que informa de esta reunión al señor Jesús Zaragoza, encargado de la dirección general de Zeta Gas.

718. En ese sentido, se evidencia que el señor Miguel Monge participó en la planificación y realización del acuerdo anticompetitivo entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas conformante del noveno episodio.

#### Décimo episodio

719. Evidencia de la participación del señor Miguel Monge en el décimo episodio de concertación se aprecia en los Correos 56 y 57 y en los descargos realizados por Regapesa y los señores Celestino San Román y José Gallego, los cuales revelan que este formó parte de la reunión realizada entre Regapesa y Zeta Gas el 26 de julio de 2011 en la que se concertó el incremento del precio del GLP envasado.

720. Ello se observa inicialmente al referirse en el Correo 56 que el señor Miguel Monge asistiría a la reunión entre representantes de Regapesa y Zeta Gas realizada en la ciudad de Madrid el 26 de julio de 2011, hecho que es corroborado en sus descargos por Regapesa y los señores José Gallego y Celestino San Román.

---

<sup>246</sup> Ver Correos 30 y 37.

<sup>247</sup> Ver Correos 30, 32, 41, 56 y 57.

721. De igual manera, el Correo 57 refiere que en esta reunión realizada entre representantes de Regapesa y Zeta Gas se acordó incrementar progresivamente los precios del GLP envasado de 10 kg a distribuidores, hecho que revela que el señor Miguel Monge participó representando a Zeta Gas en una reunión en la que se acordó entre esta empresa y Regapesa incrementar los precios del GLP envasado.
722. En ese sentido, se evidencia que el señor Miguel Monge participó en la planificación y realización del acuerdo anticompetitivo entre Regapesa y Zeta Gas conformante del décimo episodio.

#### **iv. Participación del señor Jesús Zaragoza**

723. Dentro del periodo comprendido por el sexto, octavo, noveno y décimo episodio (2009 y 2011), el señor Jesús Zaragoza ejerció en Zeta Gas el cargo de directivo encargado de la dirección general, el cual implicaba la facultad de dirigir, supervisar e impartir órdenes a los funcionarios formalmente encargados de establecer de manera directa los precios, y, por ende, la facultad de determinar y tener control sobre los precios de los productos comercializados por Zeta Gas.
724. En el marco de estas funciones, como directivo encargado de la dirección general de Zeta Gas, esta Comisión considera que ha quedado acreditado que el señor Jesús Zaragoza conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Zeta Gas y participó en su planeamiento y realización en el sexto, octavo, noveno y décimo episodio, conforme se aprecia de los Correos 30, 32, 36, 41, 48, 56 y 57.

#### Sexto episodio

725. Evidencia de la participación del señor Jesús Zaragoza en el sexto episodio de concertación se aprecia en los Correos 31, 33 y 36, los cuales revelan que este formó parte de la planificación y realización del acuerdo anticompetitivo celebrado entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas.
726. Ello se observa a partir de los Correos 31, 33 y 36, en los cuales se aprecia que el señor Jesús Zaragoza, tras ser informado de las coordinaciones y acuerdos celebrados con Regapesa y Lima Gas, no mostró oposición<sup>248</sup> y manifestó su conformidad con el accionar realizado por el señor Miguel Monge<sup>249</sup>, permitiendo su realización.
727. En ese sentido, se evidencia que el señor Jesús Zaragoza participó en la planificación y realización del acuerdo anticompetitivo entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas conformante del sexto episodio.

#### Octavo episodio

728. Evidencia de la participación del señor Jesús Zaragoza en el octavo episodio de concertación se aprecia en el Correo 41, el cual revela que este formó parte de la

---

<sup>248</sup> Ver Correo 36.

<sup>249</sup> Ver Correos 31 y 33.

planificación y realización del acuerdo anticompetitivo celebrado entre Regapesa y Zeta Gas.

729. Ello se observa a partir del Correo 41 al apreciarse en él que el señor Jesús Zaragoza, tras ser informado de las coordinaciones y acuerdos celebrados con Regapesa, no mostró oposición con el accionar realizado por el señor Miguel Monge, permitiendo su realización.

730. En ese sentido, se evidencia que el señor Jesús Zaragoza participó en la planificación y realización del acuerdo anticompetitivo entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas conformante del octavo episodio.

#### Noveno episodio

731. Evidencia de la participación del señor Jesús Zaragoza en el noveno episodio de concertación se aprecia en el Correo 48, el cual revela que este formó parte de la planificación y realización del acuerdo anticompetitivo celebrado entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas.

732. Ello se observa a partir del Correo 48 al apreciarse en él que el señor Jesús Zaragoza, tras ser informado de las coordinaciones y acuerdos celebrados con Regapesa y Lima Gas, no mostró oposición con el accionar realizado por el señor Miguel Monge.

733. En ese sentido, se evidencia que el señor Jesús Zaragoza participó en la planificación y realización del acuerdo anticompetitivo entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas conformante del noveno episodio.

#### Décimo episodio

734. Evidencia de la participación del señor Jesús Zaragoza en el décimo episodio de concertación se aprecia en los Correos 56 y 57 y en los descargos realizados por Regapesa y los señores Celestino San Román y José Gallego, los cuales revelan que este formó parte de la reunión realizada entre Regapesa y Zeta Gas el 26 de julio de 2011 en la que se concertó el incremento del precio del GLP envasado.

735. Ello se observa inicialmente al referirse en el Correo 56 que el señor Jesús Zaragoza asistiría a la reunión entre representantes de Regapesa y Zeta Gas realizada en la ciudad de Madrid el 26 de julio de 2011, hecho que es corroborado en sus descargos por Regapesa y los señores José Gallego y Celestino San Román.

736. De igual manera, el Correo 57 refiere que en esta reunión realizada entre representantes de Regapesa y Zeta Gas se acordó incrementar progresivamente los precios del GLP envasado de 10 kg a distribuidores, hecho que revela que el señor Jesús Zaragoza participó representando a Zeta Gas en una reunión en la que se acordó entre esta empresa y Regapesa incrementar los precios del GLP envasado.

737. En ese sentido, se evidencia que el señor Jesús Zaragoza participó en la planificación y realización del acuerdo anticompetitivo entre Regapesa y Zeta Gas conformante del décimo episodio.

#### **v. Participación del señor Patricio Strube**

738. Dentro del periodo comprendido por el sexto, séptimo y noveno episodio (2009 – 2011), el señor Patricio Strube ejerció en Lima Gas el cargo de Gerente General, el cual implicaba la facultad de dirigir, supervisar e impartir órdenes a los funcionarios formalmente encargados de establecer de manera directa los precios, y, por ende, la facultad de determinar y tener control sobre los precios de los productos comercializados por Lima Gas.

739. En el marco de estas funciones, como Gerente General de Lima Gas, esta Comisión considera que ha quedado acreditado que el señor Patricio Strube conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Lima Gas y participó en su planeamiento y realización en el sexto, séptimo, y noveno episodio, conforme se aprecia de los Correos 30, 32, 37 y 48.

#### Sexto episodio

740. Evidencia de la participación del señor Patricio Strube en el sexto episodio de concertación se aprecia en los Correos 30 y 32, los cuales revelan que este formó parte de la planificación y desarrollo de la reunión de concertación del 5 de febrero de 2009, representando a Lima Gas en el acuerdo anticompetitivo celebrado en dicha fecha.

741. Ello se observa inicialmente al referirse en el Correo 30 que el gerente de Regapesa llamó al señor Miguel Monge convocándolo a una reunión entre los gerentes de Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas, aspecto que refleja que la reunión de concertación del 5 de febrero de 2009 contaría con la participación de un gerente de Lima Gas de similar rango al del señor Miguel Monge.

742. De igual manera, el Correo 32 refiere que en la reunión del 5 de febrero de 2009 el señor Miguel Monge y los gerentes de Regapesa y Lima Gas acordaron incrementar sus precios si el tipo de cambio seguía incrementándose, hecho que revela la participación del señor Patricio Strube en la celebración del acuerdo correspondiente al sexto episodio.

743. En ese sentido, se evidencia que el señor Patricio Strube participó en la planificación y realización del acuerdo anticompetitivo entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas conformante del sexto episodio.

#### Séptimo episodio

744. Evidencia de la participación del señor Patricio Strube en el séptimo episodio de concertación se aprecia en el Correo 37, el cual revela que este formó parte de la planificación y desarrollo de la reunión de concertación del 30 de junio de 2010 representando a Lima Gas.

745. Ello se observa al referirse en el Correo 37 que la reunión convocada para el 30 de junio de 2010 fue coordinada previamente entre el señor Patricio Strube, Gerente General de Lima Gas, y el señor Celestino San Román, aspecto que refleja que el señor Patricio Strube coordinó y participó de la realización de la reunión de concertación del 30 de junio de 2010.
746. En ese sentido, se evidencia que el señor Patricio Strube participó en la planificación y realización del acuerdo anticompetitivo entre Regapesa y Lima Gas conformante del séptimo episodio.

#### Noveno episodio

747. Evidencia de la participación del señor Patricio Strube en el noveno episodio de concertación se aprecia en el Correo 48, el cual revela que este formó parte de la reunión de concertación de junio de 2011 en la que Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas acordaron incrementar sus precios.
748. Ello se observa al identificarse que en las reuniones de concertación previas y posteriores a junio de 2011 las empresas participantes de la concertación eran representadas por sus gerentes generales, hecho que se evidencia al ser convocadas por gerentes generales de estas empresas<sup>250</sup> y al constatarse reportes de estas reuniones remitidos por el señor Miguel Monge, Gerente General de Zeta Gas, en los que afirma que estas reuniones fueron realizadas entre él y los gerentes de las otras empresas participantes<sup>251</sup>.
749. Este aspecto permite apreciar que el Correo 48, en el que el señor Miguel Monge refiere a una reunión de concertación entre representantes Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas, hace referencia a una reunión de concertación realizada entre los gerentes generales de Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas, siendo dos de ellos el señor Patricio Strube, Gerente General de Lima Gas, y el señor Miguel Monge, Gerente General de Zeta Gas que informa de esta reunión al señor Jesús Zaragoza, encargado de la dirección general de Zeta Gas.
750. En ese sentido, se evidencia que el señor Patricio Strube participó en la planificación y realización del acuerdo anticompetitivo entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas conformante del noveno episodio.

#### **vi. Participación del señor Leoncio Lizárraga**

751. Dentro del periodo comprendido por el noveno episodio (2011), el señor Leoncio Lizárraga ejerció en Lima Gas el cargo de Gerente Comercial, el cual implicaba la facultad de determinar y tener control sobre los precios de los productos comercializados por Lima Gas.
752. En el marco de estas funciones, como Gerente Comercial de Lima Gas, esta Comisión considera que ha quedado acreditado que el señor Leoncio Lizárraga conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Lima Gas y participó

---

<sup>250</sup> Ver Correos 30 y 37.

<sup>251</sup> Ver Correos 30, 32, 41, 56 y 57.

en su planeamiento, realización y ejecución en el noveno episodio, conforme se aprecia de los Correos 43, 45 y 46.

753. Ello se observa inicialmente al referir el señor Leoncio Lizárraga en el Correo 43 que Regapesa y Zeta Gas afirmaron que incrementarían sus precios a nivel nacional, aspecto que refleja que el señor Leoncio Lizárraga participó de las coordinaciones de concertación con Regapesa y Zeta Gas, producto de las cuales tenía conocimiento de la variación de precio que realizarían sus competidores.
754. De igual manera, el Correo 45 refiere que el señor Leoncio Lizárraga coordinó la implementación de los precios concertados con los funcionarios de Regapesa y Zeta Gas encargados de dar la orden directa del alza de precios, hecho que revela la participación del señor Leoncio Lizárraga en la ejecución del acuerdo correspondiente al noveno episodio.
755. En el mismo sentido, el Correo 46 refleja que el señor Leoncio Lizárraga tenía conocimiento de los precios que Regapesa y Zeta Gas debían de implementar en el mercado, aspecto que evidencia que el señor Leoncio Lizárraga realizó coordinaciones con Regapesa y Zeta Gas para el desarrollo del incremento concertado existente entre Lima Gas, Zeta Gas y Regapesa.
756. Finalmente, esta Comisión ha identificado que el representante de Lima Gas y de los señores, Leoncio Lizárraga, Patricio Strube y Franz Espinoza, confirmó en la audiencia de Informe Oral que las comunicaciones de su empresa correspondientes a los Correos 43, 45 y 46 hacían referencia a contactos entre funcionarios de las empresas imputadas que habrían permitido a estas conocer previamente el accionar de su rival<sup>252</sup>, por lo que la existencia del contacto entre el señor Leoncio Lizárraga y funcionarios de Regapesa y Zeta Gas queda ratificada.
757. En ese sentido, se evidencia que el señor Leoncio Lizárraga participó en la planificación, realización y ejecución del acuerdo anticompetitivo entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas conformante del noveno episodio.

#### **vii. Participación del señor Franz Espinoza**

758. Dentro del periodo comprendido por el noveno episodio (2011), el señor Franz Espinoza ejerció en Lima Gas el cargo de Jefe de Ventas Nacional Envasado, el cual implicaba la facultad de incidir en la determinación y control sobre los precios de los productos envasados comercializados por Lima Gas.
759. En el marco de estas funciones, como Jefe de Ventas nacional envasado de Lima Gas, esta Comisión considera que ha quedado acreditado que el señor Franz Espinoza conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Lima Gas y participó en su ejecución en el noveno episodio, conforme se aprecia de los Correos 43y 45.

---

<sup>252</sup>

Ver declaraciones del representante de Lima Gas brindadas en la audiencia de Informe Oral del 14 de noviembre de 2017, transcritas en nota a pie de página 144 de la presente Resolución.

760. Ello se observa inicialmente en el Correo 43 al constatarse que el señor Franz Espinoza fue informado por el señor Leoncio Lizárraga que Regapesa y Zeta Gas le comunicaron que incrementarían sus precios a nivel nacional, hecho que refleja que tuvo conocimiento de que el incremento de precios que debía ejecutar era concertado.
761. De igual manera, el Correo 45 refleja que el señor Franz Espinoza fue informado de las coordinaciones que venía realizando Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas para la implementación del incremento concertado de precios, al observarse que se le remitió en copia la comunicación en la que el señor Leoncio Lizárraga manifiesta que coordinó la implementación de los precios concertados con los funcionarios de Regapesa y Zeta Gas encargados de dar la orden directa del alza de precios.
762. Finalmente, y conforme ya fuera materia de análisis en las secciones precedentes, a partir de la información brindada por Lima Gas se observa que esta empresa implementó el acuerdo de precios conformante del noveno episodio, aspecto que corrobora la ejecución del acuerdo por parte del señor Franz Espinoza.
763. En ese sentido, se evidencia que el señor Franz Espinoza participó en la ejecución del acuerdo anticompetitivo entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas conformante del noveno episodio.

## VII. DETERMINACIÓN DE LA SANCIÓN

### 7.1 Reglas para la determinación de la sanción

764. Habiéndose demostrado que Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas incurrieron prácticas colusorias horizontales en la modalidad de acuerdo para la fijación concertada de precios en la comercialización de GLP envasado para distribuidores en las presentaciones de 10 kg, 15 kg y 45 kg a alcance local en el 2008 y alcance nacional del 2009 al 2011, corresponde determinar una sanción adecuada para cada una de dichas empresas, así como para las personas naturales que tuvieron participación en el planeamiento, realización o ejecución de la práctica colusoria desarrollada por las empresas.
765. El numeral 3 del artículo 246 del TUO de la LPAG consagra el principio de razonabilidad como uno de los principios especiales de la potestad sancionadora administrativa, en los siguientes términos:

**3. Razonabilidad.**- *Las autoridades deben prever que la comisión de la conducta sancionable no resulte más ventajosa para el infractor que cumplir las normas infringidas o asumir la sanción. Sin embargo, las sanciones a ser aplicadas deben ser proporcionales al incumplimiento calificado como infracción, observando los siguientes criterios que se señalan a efectos de su graduación:*

- a) El beneficio ilícito resultante por la comisión de la infracción;*
- b) La probabilidad de detección de la infracción;*
- c) La gravedad del daño al interés público y/o bien jurídico protegido;*
- d) El perjuicio económico causado;*
- e) La reincidencia, por la comisión de la misma infracción dentro del plazo de un (1) año desde que quedó firme la resolución que sancionó la primera infracción.*
- f) Las circunstancias de la comisión de la infracción; y*

*g) La existencia o no de intencionalidad en la conducta del infractor.*

766. Las sanciones de tipo administrativo tienen como principal objetivo disuadir o desincentivar la realización de infracciones por parte de los administrados. Ello implica que la magnitud de dichas sanciones debe ser igual o superior al beneficio de realizar las infracciones. El objetivo es garantizar que las sanciones administrativas tengan realmente un efecto disuasivo, no solo sobre las empresas infractoras sino sobre el resto de agentes económicos del mercado. Sin perjuicio de ello, la autoridad de competencia tiene la posibilidad de graduar la sanción, incrementándola o reduciéndola, en función de los respectivos criterios agravantes o atenuantes que resulten aplicables en cada caso concreto.
767. Al respecto, el artículo 44 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas establece los criterios para determinar la gravedad de la infracción y graduar la sanción en los procedimientos sobre conductas anticompetitivas:
- El beneficio ilícito esperado por la realización de la infracción;
  - La probabilidad de detección de la infracción;
  - La modalidad y el alcance de la restricción de la competencia;
  - La dimensión del mercado afectado;
  - La cuota de mercado del infractor;
  - El efecto de la restricción de la competencia sobre los competidores efectivos o potenciales, sobre otras partes en el proceso económico y sobre los consumidores;
  - La duración de la restricción de la competencia;
  - La reincidencia de las conductas prohibidas; o,
  - La actuación procesal de la parte.
768. Los dos primeros criterios, el beneficio ilícito esperado y la probabilidad de detección de la infracción, están directamente vinculados con el principio de razonabilidad. En efecto, considerando que la sanción debe cumplir una función disuasiva, debe procurarse que sea mayor que los beneficios que el infractor obtendría como consecuencia de su conducta ilícita.
769. El beneficio ilícito esperado es el beneficio extraordinario real o potencial que obtuvo o pudo haber obtenido el infractor a la norma y que motivó su decisión de participar en una conducta anticompetitiva. En ese sentido, desincentivar la realización de una conducta anticompetitiva implica que el infractor y los demás agentes económicos del mercado internalicen que todo el beneficio extraordinario derivado de una infracción les será extraído cuando la autoridad de competencia detecte la existencia de dicha infracción.
770. La probabilidad de detección consiste en la probabilidad de que la autoridad de competencia descubra la realización de una conducta anticompetitiva. Este elemento es importante debido a que el infractor podría considerar que, aun cuando pierda el beneficio extraordinario como consecuencia de la imposición de una sanción, le conviene realizar la infracción si no existe mayor riesgo de ser detectado.
771. Por lo tanto, para desincentivar una infracción que difícilmente será detectada, es necesario imponer una multa superior al beneficio extraordinario, con la finalidad

de que los infractores reciban el mensaje de que, si bien puede ser difícil que la autoridad de competencia detecte su infracción, cuando ello ocurra, la sanción correspondiente será incrementada en una proporción equivalente a esta dificultad de detección.

772. Estos dos criterios permitirán determinar un monto base de la multa que, en atención al principio de razonabilidad, garantice el cumplimiento de la función disuasiva de la sanción.

773. No obstante, también debe considerarse otras circunstancias vinculadas con la conducta infractora, que permitirán apreciar su real dimensión y, en tal sentido, motivarán el incremento o la disminución de la multa base, en virtud del principio de proporcionalidad<sup>253</sup>.

774. Así, criterios como la dimensión del mercado afectado, los efectos reales y potenciales generados sobre otros competidores y los consumidores, la participación de mercado del infractor y la duración de la conducta ilícita, son factores que permiten apreciar las repercusiones de la conducta infractora y, de esta manera, ayudan a establecer la gravedad de la infracción.

775. Del mismo modo, y siguiendo la jurisprudencia de la Sala, criterios como la indebida actuación procesal y la reincidencia pueden ser considerados como agravantes de la sanción y, por lo tanto, pueden incrementar la multa base determinada a partir del principio de razonabilidad<sup>254</sup>.

## **7.2 Cálculo de la multa correspondiente para las empresas**

776. De acuerdo con las reglas para la determinación de la multa, esta se calcula en base al beneficio extraordinario y la probabilidad de detección, de modo que el monto obtenido cumpla con la función de disuadir la infracción.

777. De acuerdo con lo anterior, para el cálculo de la multa base, se ha considerado el beneficio extraordinario y la probabilidad de detección. De este modo, a mayor beneficio extraordinario, mayor deberá ser la multa. De forma similar, a menor probabilidad de detección, mayor deberá ser la multa. En ese sentido, el cálculo de la multa se realizará partiendo de la siguiente fórmula<sup>255</sup>:

---

<sup>253</sup> *“En efecto, es en el seno de la actuación de la Administración donde el principio de proporcionalidad cobra especial relevancia, debido a los márgenes de discreción con que inevitablemente actúa la Administración para atender las demandas de una sociedad en constante cambio, pero también, debido a la presencia de cláusulas generales e indeterminadas como el interés general o el bien común, que deben ser compatibilizados con otras cláusulas o principios igualmente abiertos a la interpretación, como son los derechos fundamentales o la propia dignidad de las personas (...).”* Ver fundamento jurídico 17 de la sentencia del Tribunal Constitucional del 11 de octubre de 2004, recaída en el Expediente 2192-2004-AA /TC.

<sup>254</sup> Sobre la obligación de las partes de observar una adecuada conducta procesal y la consideración del incumplimiento de este deber como factor agravante, ver Resolución 0352-2008/TDC-INDECOP del 26 de febrero de 2008. Respecto de la reincidencia como factor agravante para la imposición de una multa, ver Resolución 0839-2009/TDC-INDECOP del 29 de abril de 2008.

<sup>255</sup> Formalmente se llega a dicho resultado de la siguiente manera:

$$\frac{B_{Ext}}{P_{det}} \leq Multa$$

778. En primer lugar, se determinará el beneficio ilícito extraordinario, concepto que incluye el beneficio anticompetitivo real o potencialmente obtenido por las empresas infractoras como consecuencia de la realización de la infracción. Luego, se determinará la Multa Base dividiendo el beneficio ilícito extraordinario entre la probabilidad de detección de la conducta anticompetitiva.

779. En el presente caso, el beneficio ilícito extraordinario está representado por los beneficios que habrían logrado obtener las empresas investigadas como consecuencia de la variación conjunta de precios.

780. Así, la Multa Base en el presente caso, se deriva de la aplicación de la siguiente fórmula:

$$Multa\ Base = \frac{(P_{concertación}^i - P_{competitivo}^i) * Q^i}{Pr_d}$$

Donde:

- $P_{concertación}^i$  : Es el precio concertado.  
 $P_{competitivo}^i$  : Es el precio o valor referencial.  
 $Q^i$  : Es la cantidad de unidades vendidas durante el periodo de infracción.  
 $Pr_d$  : Es la probabilidad de detección de la conducta.

781. El símbolo  $i$  de la ecuación anterior es un símbolo diferenciador por empresa, por lo que existirán beneficios ilícitos extraordinarios y multas distintas por empresa infractora. Sin perjuicio de ello, considerando que se trata de una práctica colusoria

$$BE^{NL} = (B^{NL} - Multa)(P_{det}) + (B^{NL})(1 - P_{det})$$

$$BE^{NL} = B^{NL} \cdot P_{det} - Multa P_{det} + B^{NL} - B^{NL} \cdot P_{det}$$

$$BE^{NL} = B^{NL} - Multa P_{det} \leq B^L$$

$$(B^{NL} - B^L) - Multa P_{det} \leq 0$$

$$B_{Ext} \leq Multa P_{det}$$

$$\frac{B_{Ext}}{P_{det}} \leq Multa$$

Donde:

$BE^{NL}$  = Beneficio esperado de no cumplir la ley

$B^{NL}$  = Beneficio de no cumplir la ley

$B^L$  = Beneficio de cumplir la ley

$P_{det}$  = Probabilidad de detección

$B_{Ext}$  = Beneficio extraordinario

horizontal realizada en conjunto por las empresas infractoras, la probabilidad de detección será común a ambas empresas.

782. Como se ha desarrollado en la sección 6.2.1, en los episodios de concertación analizados participaron Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas y estos abarcaron determinados productos, lugares geográficos (uno en Lima Metropolitana y Callao y el resto a nivel nacional), y periodos de tiempo (episodios).
783. Los episodios de coordinación de precios implicaron que las empresas perciban un beneficio ilícito de dos tipos: (i) aplicando un incremento sobre el precio competitivo (variación de precios), o (ii) no disminuyendo los precios con el objeto de no trasladar las reducciones de costos.
784. El beneficio ilícito del tipo (i) corresponde a los episodios quinto, séptimo, noveno y décimo. En estos episodios, las empresas habrían establecido incrementos<sup>256</sup> a ser aplicados sobre el precio competitivo<sup>257</sup>. Así, por ejemplo, en el séptimo episodio, de julio de 2010, las empresas habrían coordinado incrementar el precio competitivo del balón de GLP de 10 kg en S/. 0,50. Dichos incrementos son equivalentes a la diferencia entre el precio concertado y el precio competitivo.

En el caso del décimo episodio, las empresas habrían coordinado incrementar el precio de los balones de GLP de 10 kg en cinco incrementos secuenciales de S/. 0,10 hasta alcanzar un incremento total de S/. 0,50. Si se considera que cada uno de los cinco incrementos afectaron a una quinta parte de la cantidad vendida durante la duración de este episodio, luego el margen promedio de este episodio sería equivalente a S/. 0,30<sup>258</sup>

785. Por otro lado, el beneficio ilícito del tipo (ii) corresponde al sexto y octavo episodios. En estos episodios las empresas acordaron no reducir el precio de venta de GLP. En detalle, para el caso del sexto episodio, las empresas habrían coordinado no trasladar la reducción del precio de venta de Pluspetrol de S/.0,04 por kg de GLP, lo que implicaba en la práctica un incremento del precio de los balones de 10, 15 y 45 kg de S/.0,40, S/.0,60 y S/.1,80, respectivamente, en relación al precio que hubiera estado vigente de aplicarse la reducción del precio de venta de Pluspetrol.

En el caso del octavo episodio, las empresas habrían coordinado no trasladar la disminución del IGV al precio de los balones de GLP de 10 kg y mantener el precio de venta (con IGV) al mismo nivel, lo que implicaba en la práctica un incremento de S/. 0,26 y S/. 0,23 para Solgas y Masgas de Regapesa y de S/. 0,23 para Zeta

---

<sup>256</sup> Como se ha desarrollado en la sección 6.2.1 esto se desprende de las comunicaciones señaladas y fue verificado en el quinto, séptimo y noveno episodio a partir de un análisis de los precios de los clientes que se encontraron antes y después de la fecha de aplicación de cada episodio.

<sup>257</sup> Como se ha explicado en párrafos anteriores, las empresas investigadas establecían precios diferenciados entre sus clientes. Así, el precio competitivo hace referencia al precio que se cobraría a cada cliente en un escenario de competencia entre las empresas.

<sup>258</sup> Dicho margen resulta de aplicar la siguiente fórmula:  $\frac{Q}{5} * 0,10 + \frac{Q}{5} * 0,20 + \frac{Q}{5} * 0,30 + \frac{Q}{5} * 0,40 + \frac{Q}{5} * 0,50 = \frac{Q}{5} * (0,10 + 0,20 + 0,30 + 0,40 + 0,50) = Q * 0,30$ . Donde Q representa la cantidad vendida durante este periodo y 0,30 representaría al margen promedio que habría afectado a dichas unidades.

Gas, respectivamente, en relación al precio que hubiera estado vigente de aplicarse la reducción del IGV.

Los incrementos señalados son equivalentes a la diferencia entre el precio concertado y el precio competitivo.

786. En relación con el décimo episodio, como se indicó en la sección 6.2.1, se cuenta con evidencia que acredita la existencia de coordinaciones para incrementar concertadamente el precio del GLP envasado por parte de Regapesa y Zeta Gas. Si bien no se verifica el incremento de precios acordado, esta Comisión considera que se debe sancionar el acuerdo acreditado. Al respecto, un similar criterio ha sido adoptado por la Comisión y recogido por la Sala en casos anteriores<sup>259</sup>.

Como se señaló, en dicho episodio no se verifica su aplicación, por lo que no se cuenta con información de la duración de dicho episodio para el cálculo del beneficio ilícito potencial que Regapesa y Zeta Gas habrían buscado percibir.

Por ello, se considera que la duración esperada sería equivalente al promedio de las duraciones del resto de episodios similares. Así, tomando en cuenta que el décimo episodio es uno de envergadura nacional, se considera el promedio de la duración de los episodios de alcance nacional, es decir, el promedio de duración de los episodios del sexto al noveno el cual asciende a 55 días.

787. El cuadro siguiente muestra las variaciones que habrían determinado las empresas para cada lugar geográfico, producto y episodio; variaciones de precios que son equivalentes a la diferencia entre el precio concertado y el precio competitivo. Asimismo, se presenta las cantidades de balones vendidos en los periodos asociados a los episodios.

**[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]**

---

<sup>259</sup>

Al respecto, ver Resolución 009-2017/CLC-INDECOPI, Resolución 040-2011/CLC-INDECOPI y Resolución 019-2016/CLC-INDECOPI de la Comisión y Resolución 508-2017/SDC-INDECOPI de la Sala.

**Cuadro 5**

**Diferencia entre el precio concertado y el precio competitivo ( $P^i_{concertación} - P^i_{competitivo}$ )  
y cantidades vendidas ( $Q^i$ ) por cada episodio y empresa**

Episodio	Ámbito geográfico	Empresas (marca)	Producto	$P^i_{concertación} - P^i_{competitivo}$ (S/. por balón)	$Q^i$ (Número de balones)	Periodo o duración en días		
5	Lima Metropolitana y Callao	Regapesa (Solgas)	10 kg	S/2,00 S/1,00	201 201 791 705	11/10/08 - 22/10/08 23/10/08 - 05/12/08		
			Lima Gas	10 kg	S/1,00 S/1,80 S/1,00	17 023 5 887 66 779	10/10/08 - 19/10/08 20/10/08 - 23/10/08 24/10/08 - 05/12/08	
		6		Regapesa (Solgas y Masgas)	10 Kg	S/0,40	2 202 883	26/02/09 - 16/04/09
			15 Kg		S/0,60	46		
45 Kg	S/1,80		28 490					
Lima Gas	10 Kg		S/0,40	531 777				
	15 Kg		S/0,60	27				
	45 Kg		S/1,80	1 500				
Zeta Gas	10 Kg		S/0,40	360 019				
	15 Kg		S/0,60	65				
	45 Kg	S/1,80	9 113					
7	Nacional	Regapesa (Solgas y Masgas)	10 kg	S/0,50	2 362 434	08/07/10 - 22/08/10		
			Lima Gas	10 kg	S/0,50	749 987	01/07/10 - 22/08/10	
8*	Nacional	Regapesa (Solgas)	10 kg	S/0,26	4 075 026	01/03/11 - 12/06/11		
			Regapesa (Masgas)	10 kg	S/0,23		1 207 723	
				Zeta Gas	10 kg		S/0,23	676 758
9	Nacional	Regapesa (Solgas)	10 kg	S/0,75	768 917	13/06/11 - 01/07/11		
			Regapesa (Masgas)	10 kg	S/1,00		229 669	
				Lima Gas	10 kg		S/0,80	212 961
				Zeta Gas	10 kg		S/1,00	132 174
10**	Nacional	Regapesa (Solgas y Masgas)	10 kg	S/0,30	2 960 435	55 días		
			Zeta Gas	10 kg	S/0,30		394 087	

\* El margen se determina como el incremento necesario para que el precio de cada marca se mantenga fijo luego de la reducción del IGV.

\*\* En el décimo episodio de concertación las empresas habrían coordinado incrementar el precio del balón de GLP sucesivamente hasta llegar a un incremento acumulado de S/0,50 por balón de 10 kg.

Fuente: Empresas investigadas

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

788. Respecto a la cantidad de balones vendidos a utilizarse para el cálculo de la multa, esta corresponde a las unidades vendidas por las empresas durante el periodo comprendido entre la fecha de inicio y de fin de cada episodio de coordinación, como se señaló en la sección 6.2.1<sup>260</sup>. Así, las cantidades variarán dependiendo de las ventas realizadas por cada empresa.

789. Considerando lo anterior, se calculan los beneficios extraordinarios de cada uno de los episodios que fueron objeto de la fijación concertada de precios por parte

<sup>260</sup>

Las cantidades consideradas en cada episodio por empresa se presentan en el Anexo 4. Asimismo, la metodología usada para determinar la fecha de fin de los episodios se presenta en el Anexo 4.

de las empresas infractoras, lo que resulta en siete millones setecientos sesenta y un mil doscientos cuarenta y nueve y 44/100 (S/. 7 761 249,44).

790. Asimismo, de acuerdo con la fórmula para el cálculo de la multa base antes señalada, corresponde dividir el beneficio extraordinario entre la probabilidad de detección. A criterio de esta Comisión, el porcentaje de la probabilidad de detección deriva esencialmente de la capacidad de la autoridad de competencia para detectar y acreditar la existencia de cárteles. Así, existen ciertos factores que inciden en dicho valor, que ocasiona que el porcentaje de probabilidad de detección varíe dependiendo del nivel de dificultad para detectar un cártel de precios.
791. Entre dichos factores se encuentran la forma de inicio de una investigación (si esta proviene de una denuncia o es una acción de oficio por parte de la autoridad), el acceso o la disponibilidad a base de datos que permiten analizar el comportamiento estratégico de los agentes económicos en el mercado investigado, las estrategias utilizadas por los agentes económicos para ocultar la evidencia del cártel ante la autoridad, ya sea manteniendo fragmentadas o dispersas dichas evidencias o manteniéndolas en medios de difícil acceso para la autoridad (por ejemplo, en correos electrónicos, comunicaciones telefónicas); y, el tipo de mecanismo por medio del cual se desarrolló la conducta infractora (por ejemplo, coordinaciones que se realizan a través de un tercero dando apariencia de legalidad).
792. Es importante mencionar que la Comisión ha sancionado anteriormente un caso con una probabilidad de detección de 15%, debido a que la conducta tenía las siguientes características : (i) la investigación se inició de oficio; (ii) no se tenía acceso a una base de datos disponible para evaluar el comportamiento de los agentes infractores; (iii) se mantuvo un mecanismo de coordinación a través de un tercer agente para darle una apariencia de legalidad y encubrir el cártel de precios; y, (iv) se tuvo una estrategia para ocultar o eliminar cualquier huella o indicio de la realización de la conducta anticompetitivo<sup>261</sup>.
793. No obstante, la Comisión también ha sancionado casos con una probabilidad de detección de 60% cuando dichas infracciones han tenido las siguientes características: i) las investigaciones se iniciaron mediante denuncia; ii) se tenía acceso y disponibilidad total a la base de datos con información precisa y detallada sobre las variables que son materia de investigación (por ejemplo, precios, cantidades y cotizaciones)<sup>262</sup>; y, iii) existía carencia o insuficiencia de una estrategia para el ocultamiento de evidencia del cártel (por ejemplo, los medios probatorios provenían de declaraciones expresas en medios de comunicación, actas de acuerdo de precios publicadas o de fácil acceso público, medios probatorios no fragmentados ni dispersos)<sup>263</sup>.

---

<sup>261</sup> Resolución 078-2016/CLC-INDECOPI, ver considerando 825.

<sup>262</sup> Resolución 019-2016/CLC-INDECOPI, ver considerando 545.

<sup>263</sup> Por ejemplo, Resolución 029-2014/CLC-INDECOPI confirmada mediante Resolución 037-2017/SDC-INDECOPI (caso Puno 2), Resolución 075-2015/CLC-INDECOPI (caso Notarios).

794. La presente infracción posee las siguientes características: i) la investigación se inició de oficio; ii) no se contaba con acceso a una fuente de información pública de precios del mercado investigado en la medida que el Facilito solo brinda información de precios minoristas, iii) el mecanismo de coordinación entre competidores se realizó mediante correos electrónicos y reuniones presenciales; y iv) la evidencia documental recabada se encontraba dispersa y fragmentada que requirió de un análisis integral de todos los medios probatorios.

795. Adicionalmente, la dificultad para detectar la conducta colusoria realizada por las empresas investigadas se refleja en el hecho que las investigaciones realizadas por la Secretaría Técnica en anteriores oportunidades no permitieron encontrar indicios razonables para el inicio de un procedimiento administrativo sancionador.

Esta dificultad también se refleja en el hecho que, a pesar que la Secretaría Técnica realizó en diciembre del 2008 una investigación que comprendió a la Asociación Gas LP Perú (asociación que agrupaba a las empresas investigadas) y en junio del 2010 a las empresas investigadas<sup>264</sup>; estas empresas siguieron realizando prácticas colusorias hasta el 2011. Esta información es especialmente indicativa de que las empresas investigadas consideraban que la probabilidad de detección de dichas prácticas por parte de la Secretaría Técnica era especialmente baja, lo que le permitía realizar acuerdos anticompetitivos a pesar de las investigaciones emprendidas por la Secretaría Técnica.

796. Por tanto, es posible concluir que en este caso la probabilidad de detección es de 15%, es decir una baja probabilidad, dado que se presentan características asociadas a este tipo de escenarios. A continuación, se presenta las características de las infracciones que han registrado probabilidades de detección de 15%, 30% y 60%.

**Cuadro 6**

Características de la infracción	Probabilidad		
	60%	30%	15%
Tipo de investigación	Denuncia / Clemencia Tipo "A"	Iniciativa de la autoridad	Iniciativa de la autoridad
Acceso a Base de Datos	Si (exacta / completa)	Si (aproximada)	No
Estrategia para ocultar o eliminar las pruebas	No	Si (evidencia fragmentada y dispersa)	Si (expresamente)
Mecanismo de coordinación	-	-	Tercer agente cuya intervención da apariencia de legalidad a la conducta

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

797. Cabe indicar que este porcentaje de probabilidad de detección guarda correspondencia con los valores registrados en diversos estudios econométricos y estadísticos, encuestas y opinión de expertos, donde señalan que la probabilidad

<sup>264</sup> Al respecto ver Resoluciones 010-2009/ST-CLC-INDECOPI y 012-2011/ST-CLC-INDECOPI.

de detección para casos de cárteles detectados por autoridades de competencia estaría entre el 10% y menor a 50%.

798. En efecto, los estudios econométricos y estadísticos indican que las probabilidades de detección de los cárteles están entre el 10 y 24%<sup>265</sup>. Por su parte, las encuestas sugieren que esta probabilidad se encuentra por debajo de 50%<sup>266</sup>. Por último, los estudios en base a opiniones de expertos en materia de libre competencia refleja que la probabilidad de detección estaría entre 10% y 33%<sup>267</sup>.

---

<sup>265</sup> Al respecto, cuatro documentos determinan lo siguiente:

Considerando los cárteles descubiertos en Estados Unidos entre 1961 y 1988 se estima que la probabilidad de detección estaría en el rango de 13 al 17%. Ver: BRYANT, Peter y ECKARD, Woodrow. *Price Fixing: The Probability of Getting Caught*. The Review of Economics and Statistics, Vol. 3, No. 3 (agosto de 1991), páginas 531 a 536.

Adicionalmente, teniendo en cuenta los cárteles descubiertos en Estados Unidos entre 1960 y 1985, la probabilidad de detección se estima en 17%. Ver: Harrington Jr., Joseph E. y Yanhao Wei. *What Can the Duration of Discovered Cartels Tell Us About the Duration of All Cartels?* PIER Working Paper No. 14-042.

Asimismo, considerando los cárteles descubiertos entre 1969 y 2007 en la Unión Europea, se estima que la probabilidad de detección estaría en el rango de 12,9% a 13,2%. Ver: COMBE, Emmanuel, MONNIER, Constance y LEGAL Renaud. *Cartels: the Probability of getting caught in the European Union*. Bruges European Economic Research papers (marzo de 2008).

En un estudio más reciente, tomando los cárteles descubiertos entre 1984 y 2009 en la Unión Europea, se estima que la probabilidad de detección estaría en el rango de 10% y 20% en la mayoría de veces en el periodo evaluado. Ver: ORMOSI, Peter. *A Tip of the Iceberg? The Probability of Catching Cartels*. Journal of Applied Econometrics. (2014), páginas 549-566.

Finalmente, considerando la información disponible para 20 países en desarrollo desde 1995 hasta 2013, se encuentra que la probabilidad de detección sería de 24%. Ver: IVALDI, Marc, JENNY, Frédéric y KHIMICH, Aleksandra. *Cartel Damages to the economy: An Assessment for developing countries*. Competition Law Enforcement in the BRICS and in Developing Countries. International Law and Economics. Springer, Cham (2016).

<sup>266</sup> En detalle, los resultados de las siguientes tres encuestas sugieren lo siguiente:

La probabilidad de detección se ubicó en menos de 50%. Ver Beckenstein, AR y Landis-Gabel H. *Antitrust Compliance: Results of A Survey of Legal Opinion*. Antitrust Law Journal, 51(3), Antitrust Developments (1982). En la misma línea, para el caso europeo, ver: FEINBERG, Robert M. *The Enforcement and Effects of European Competition Policy: Results of a Survey of Legal Opinion*. Journal of Common Market Studies, Vol. 23 No.4 (1985), páginas 373-84.

Por su parte, la probabilidad de detección se ubicó en 21,7% en una encuesta aplicada a abogados, economistas y empresarios de Reino Unido y Bruselas. Dicho valor se obtiene de la relación entre la cantidad de personas detectadas como participantes de un cártel (295) y la cantidad de personas que modificaron sus políticas comerciales debido a que estas podían ser ilegales (1 361). Ver: Deloitte and Touche. *The Deterrent Effect of Competition Enforcement by the OFT*, OFT Reporte 962, Londres: OFT (2007).

<sup>267</sup> Al respecto, los siguientes cinco documentos recogen la opinión de expertos en materia de libre competencia y sugieren lo siguiente:

La probabilidad de detección debería ser como máximo 10% de acuerdo con Douglas Ginsburg, funcionario de la División Antitrust del Departamento de Justicia de los EE.UU. Ver: *Douglas H. Ginsburg, before the united states sentencing commission, hearings concerning alternatives to incarceration* (1986)

Adicionalmente, considerando las características de los cárteles detectados antes de 1987, se recoge que la probabilidad de detección sería menos de 33%, posiblemente hasta 10%. Ver: WERDEN, Gregory y SIMON, Marilyn J. *Why Price Fixer Should Go to Prison*. Antitrust Bulletin 917 (1987).

Por su parte, en relación con los cárteles en Europa, se considera que, a partir de una revisión sobre lo encontrado en otras jurisdicciones, en Europa la probabilidad de detección no sería mayor que 33%; Ver: WILS, Wouter P.J. *Is Criminalization of EU Competition Law the Answer?* World Competition (2005).

Finalmente, a partir de una revisión de los estudios desarrollados para cárteles en EE.UU. y Europa, se considera prudente suponer que la probabilidad de detección de cárteles que perciben las empresas es de 15%. Ver:

799. Así, aplicando una probabilidad de detección del 15%, se ha obtenido una multa base de cincuenta y un millones setecientos cuarenta y un mil seiscientos sesenta y dos y 93/100 (S/. 51 741 662,93).

800. Por último, se ha actualizado la Multa Base (beneficio esperado) a la fecha de la presente Resolución utilizando el Índice de Precios al Consumidor (IPC)<sup>268</sup>, por lo que el monto final de las multas ascendería, en total, a sesenta y cuatro millones cuarenta mil y cuarenta y dos y 64/100 (S/. 64 040 042,64) o quince mil ochocientos doce y 36/100 (15 812,36) Unidades Impositivas Tributarias (UIT), como se puede apreciar en el siguiente cuadro.

**Cuadro 7**  
**Cálculo de la Multa Base Actualizada\***

Empresa	Beneficio Extraordinario (S/.)	Probabilidad de Detección	Multa Base o Beneficio Esperado (S/.)	Beneficio Esperado Ajustado por Inflación (S/.)	UIT
Regapesa	6 339 557,10	0,15	42 263 714,00	52 298 484,72	<b>12 913,21</b>
Lima Gas	855 187,90	0,15	5 701 252,67	7 109 528,06	<b>1 755,44</b>
Zeta Gas	566 504,44	0,15	3 776 696,27	4 632 029,86	<b>1 143,71</b>

\* La Unidad Impositiva Tributaria es equivalente S/. 4 050 para el presente año.

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

801. Por otro lado, esta Comisión considera que, a efectos de graduar adecuadamente la cuantía de la multa, en el presente caso corresponde aplicar un factor agravante del 15% a la multa base actualizada.

802. Al respecto, según información de la Encuesta Nacional de Hogares del Instituto Nacional de Estadística e Informática, el 72,5% de los hogares en el Perú utilizaban el GLP como combustible para cocinar en el año 2011. Además, el GLP es un producto que se encuentra dentro de la canasta básica familiar, constituye el 35,2% del total del gasto en el sub grupo de energía eléctrica y combustible para el hogar y representa un 1,49% del total del gasto de un hogar. Ello implica que el GLP se ubique en la posición 19 del ranking de productos según su importancia dentro de dicho gasto, con una participación cercana al gasto en arroz (1,95%), leche en conserva (1,62%) o el consumo de agua (1,55%) quienes ocupan la posición 11, 15 y 16 dentro de dicho ranking<sup>269</sup>.

BUCCIROSSI, Paolo y SPAGNOLO, Giancarlo. *Optimal Fines in the Era of Whistleblowers. Should Price Fixers still Go to Prison?*. Contributions to Economic Analysis, Volumen 282 (2007), páginas 81-122.

Finalmente, Gregory Werden actualiza su opinión respecto de la probabilidad de detección y estima que esta sería menos de 25% en relación con los cárteles detectados en Estados Unidos. Ver: WERDEN, Gregory J. *Sanctioning Cartel Activity: Let the Punishment Fit the Crime*. (2009).

<sup>268</sup> La actualización señalada se ha realizado sobre el beneficio ilícito obtenido por las empresas en cada episodio. En detalle, se actualizó el beneficio ilícito considerando el IPC de último mes en que duró cada episodio y el IPC de noviembre de 2017 que corresponde al último cálculo del IPC antes de que se emita la presente Resolución. Para más información, ver Anexo 5.

<sup>269</sup> La relevancia corresponde a la importancia relativa de cada bien que fue declarada por los hogares en la Encuesta Nacional de Presupuestos Familiares 2008-2009 y que sirve como base para la construcción del Índice de Precios al Consumidor por parte del INEI. Al respecto, revisar la Ficha Técnica del informe de Variación de los Indicadores de Precios de la Economía - noviembre 2017 elaborado por el INEI.

803. De igual forma, esta Comisión considera que las prácticas colusorias horizontales en las que incurrieron Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas habrían impactado indirectamente en el precio al consumidor final del balón GLP de 10 kg (producto que formó parte de todos los acuerdos anticompetitivos detectados). Efectivamente, usando la serie del precio promedio en locales de venta de GLP del Facilito de Osinergmin entre 2008 y 2011 se puede observar que, en 4 de los 5 episodios ejecutados, se generó un incremento de precios o se evitó una reducción de los mismos en línea con lo establecido en el acuerdo<sup>270</sup>.
804. Por ello, considerando la importancia que tiene el balón de 10 kg de GLP en su uso como combustible para cocinar como en el gasto dentro del hogar, al elevar el precio de dicho producto por encima del precio competitivo, las prácticas anticompetitivas identificadas habrían afectado la capacidad de los hogares de obtener dicho bien, generando un impacto significativo en sus decisiones de consumo. Por lo tanto, corresponde imponer un factor agravante del 15% de la multa base actualizada para Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas por los efectos de la práctica en los consumidores, de acuerdo a lo señalado en el inciso f del artículo 44 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas.
805. Considerando el cálculo efectuado, el monto de la multa base actualizada, incrementado por el factor agravante (15%) para Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas, asciende en total a setenta y tres millones seiscientos cuarenta y seis mil cuarenta y nueve y 04/100 (S/. 73 646 049,04) o dieciocho mil ciento ochenta y cuatro y 21/100 (18 184,21) UIT, como se muestra en el cuadro siguiente.

**Cuadro 8**  
**Multa después de factor agravante\***

<b>Empresa</b>	<b>Beneficio Esperado Ajustado por Inflación (S/.)</b>	<b>Beneficio Esperado Ajustado por Inflación y Factores Agravantes(S/.)</b>	<b>UIT</b>
<b>Regapesa</b>	52 298 484,72	60 143 257,43	<b>14 850,19</b>
<b>Lima Gas</b>	7 109 528,06	8 175 957,27	<b>2 018,75</b>
<b>Zeta Gas</b>	4 632 029,86	5 326 834,34	<b>1 315,27</b>

\* La Unidad Impositiva Tributaria es equivalente S/. 4 050 para el presente año.  
Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

806. Al haber analizado la importancia del GLP envasado para los consumidores, la modalidad de la infracción, la dimensión del mercado afectado y la duración de la restricción de la competencia, esta Comisión considera que la conducta infractora debe ser calificada como muy grave.
807. Respecto a la modalidad de la infracción, cabe recordar que la infracción identificada es una práctica colusoria horizontal en la modalidad de fijación concertada de precios. Esta infracción es considerada como una de las más nocivas, debido a su impacto inmediato sobre el bienestar de la sociedad. En

INEI, Variación de los Indicadores de Precios de la Economía - noviembre 2017. Informe Técnico 12 - diciembre 2017. Disponible en [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/12-informe-tecnico-n12\\_precios-nov2017.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/12-informe-tecnico-n12_precios-nov2017.pdf), (consultada el 13 de diciembre de 2017).

<sup>270</sup> De los 6 episodios de concertación, solo 5 fueron ejecutados. Para mayor información ver la sección 6.2.1

efecto, la fijación concertada de precios implica la eliminación de la competencia entre un grupo de agentes económicos y provoca la existencia de precios superiores a los que habrían existido en condiciones de competencia, en perjuicio de los consumidores.

808. La dimensión del mercado afectado en el presente caso ha sido significativa, considerando que la infracción identificada se dio a nivel nacional a partir del 2009 hasta el 2011. En efecto, según la información de las ventas entregadas por las empresas, Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas estuvieron presentes en 24, 19 y 17 departamentos en el 2008, respectivamente; y en 23, 19 y 16 departamentos en el 2011, respectivamente.
809. Sobre la duración de la restricción a la competencia, como se indicó anteriormente, la conducta anticompetitiva se realizó desde octubre de 2008 hasta diciembre de 2011. Por lo tanto, la conducta de las empresas infractoras realizada a lo largo de estos años, supone la existencia de graves perjuicios para la sociedad.
810. En relación con la cuota de mercado de los infractores, de la información del SCOP se observa que, entre el 2009 y 2011, Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas representaron un porcentaje importante (72%) del total de ventas de GLP de 10 kg a nivel nacional, estando dicho producto presente en todos los episodios.
811. Finalmente, teniendo en cuenta la calificación de la conducta, de acuerdo al literal c) del artículo 43.1 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas<sup>271</sup>, corresponde graduar la multa impuesta de forma tal que no exceda el doce por ciento (12%) de las ventas o ingresos brutos percibidos por cada cadena infractora, o su grupo económico. Al respecto, considerando la información sobre los estados financieros de las empresas al cierre del año 2016 que obra en el Expediente<sup>272</sup>, el valor de las multas calculadas no supera el 12% de los ingresos brutos de cada una de ellas.

---

<sup>271</sup> **Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, aprobada mediante Decreto Legislativo 1034 y modificada mediante Decreto Legislativo 1205**

**Artículo 43.- El monto de las multas.-**

43.1. Las conductas anticompetitivas serán sancionadas por la Comisión, sobre la base de Unidades Impositivas Tributarias (UIT), con las siguientes multas:

c) Si la infracción fuera calificada como muy grave, una multa superior a mil (1 000) UIT, siempre que dicha multa no supere el doce por ciento (12%) de las ventas o ingresos brutos percibidos por el infractor, o su grupo económico, relativos a todas sus actividades económicas, correspondientes al ejercicio inmediato anterior al de la resolución de la Comisión.

<sup>272</sup> Cabe precisar que, mediante Razón de Secretaría Técnica 066-2017/ST-CLC-INDECOPI del 28 de noviembre de 2017, la Secretaría Técnica incorporó al Expediente 011-2015/CLC una copia de la Declaración Anual del Impuesto a la Renta (PDT Renta Anual Tercera Categoría), correspondiente al año 2016, presentada por Regapesa en el Expediente 005-2014/CLC. De la misma forma, mediante Razón de Secretaría Técnica 066-2017/ST-CLC-INDECOPI del 28 de noviembre de 2017, la Secretaría Técnica incorporó una copia de los Estados Financieros auditados de Lima Gas S.A. al 31 de diciembre de 2016, disponibles en la página web de la Superintendencia de Mercado de Valores. Finalmente, el 28 de noviembre de 2017 Zeta Gas presentó una copia de su Declaración Anual del Impuesto a la Renta (PDT Renta Anual Tercera Categoría) correspondiente al año 2016, en respuesta al requerimiento de información formulado mediante Carta 1050-2017/ST-CLC-INDECOPI.

### 7.3 Alegatos a la estimación de la multa a las empresas

#### 7.3.1 Diferencia entre el precio concertado y el precio competitivo

812. Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas han argumentado que el cálculo del margen anticompetitivo, para cada episodio de concertación de precios, debería calcularse considerando un ajuste por el incremento del costo de la materia prima. Ello, sustentado en la hipótesis de que los episodios de concertación tendrían en los costos una explicación alternativa válida<sup>273</sup>.
813. Sobre el particular, vale aclarar que, en la sección 6.3.5 de la presente Resolución, esta Comisión ha desvirtuado los argumentos de las empresas acerca que la evolución de los costos constituye una explicación alternativa para los episodios de concertación. Específicamente, en dicha sección se analiza la implicancia que el costo de adquisición de la materia prima habría tenido para cada uno de los episodios, descartándose el argumento de que el costo sería una explicación alternativa.
814. Además, se demostró que en la mayoría de los episodios de concertación ejecutados los precios no siguieron la evolución de los costos. En efecto, en el quinto y séptimo los costos mostraron reducciones o se mantuvieron invariables mientras que los precios registraron incrementos. En el sexto y octavo episodio los costos mostraron reducciones mientras que los precios se mantuvieron invariables producto del acuerdo colusorio.
815. En el caso del noveno episodio, el incremento de los costos de 6,6% que perduró más de dos meses, no explicaría el monto del incremento de precios acordado por las empresas envasadoras.

Se debe tomar en cuenta que el noveno episodio fue inmediatamente posterior al octavo episodio. En ese sentido, la variación concertada de precios consideró un nivel inicial de precios también concertado.

Adicionalmente, en periodos distintos a los de concertación donde se observa un incremento de costos similar al del noveno episodio (en magnitud y duración), las empresas reaccionaron en forma diferente a la observada en el noveno episodio. Como se indicó anteriormente, en el noveno episodio las empresas incrementaron sus precios el 13 de junio de 2011, dicho incremento fue de 4,10% y simultáneo; mientras que el costo aumentó en 6,57% el 14 de junio de 2011, es decir un día después, y duró más de dos meses. En relación a otros periodos, ante el incremento de costos ocurrido entre el 30 de diciembre de 2009 y el 2 de enero de 2010 de 5,3% que duró más de dos meses, los precios de las envasadoras mostraron un cambio en sus precios recién 10 días después, con un incremento promedio de 3,2%. De igual forma, ante el incremento de costos ocurrido entre el 27 de octubre y el 31 de octubre de 2010 de 7,1% que duró más de dos meses, los precios de las envasadoras mostraron un cambio a partir del 31 de octubre,

---

<sup>273</sup> Según la opinión técnica de Apoyo Consultoría presentada por Lima Gas en su escrito de alegatos del 29 de noviembre de 2017, el análisis económico realizado por EA Consultores presentado en el escrito de alegatos de Zeta Gas del 31 de octubre de 2017 y la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de alegatos del 29 de noviembre de 2017.

sin embargo, el incremento fue escalonado y duró aproximadamente 13 días después. Luego, la reacción ante incrementos en el costo en periodos diferentes a la concertación implica un tiempo de ajuste de precios que puede durar entre 10 a 13 días, en el cual las envasadoras pueden decidir no incrementar o hacerlo de manera escalonada; periodo de ajuste que es cercano al periodo que duró el noveno episodio.

Así, en la medida en que se han observado las siguientes variables: (i) que el noveno episodio ocurrió inmediatamente después del octavo episodio de manera tal que el nivel de precios inicial considerado era también concertado, (ii) que el incremento de precios simultáneo del noveno episodio duró 19 días mientras que en periodos competitivos los precios ante un incremento de costos suelen tomar un tiempo de ajuste que va desde 10 a 13 días; no resulta razonable considerar que los costos serían una explicación alternativa válida para el incremento concertado de precios simultáneo del noveno episodio

816. En ese sentido, esta Comisión ha decidido desestimar la propuesta de las empresas respecto a ajustar el cálculo del beneficio ilícito por el costo.

### 7.3.2 Cantidades vendidas

817. Las empresas señalaron que se cometieron errores en la estimación de las cantidades vendidas en los periodos de colusión. En primer lugar, Regapesa argumentó que se subestimaron las cantidades de balones vendidos por ella durante el séptimo episodio en aproximadamente 200 mil balones; además, las cantidades calculadas en el noveno episodio se habrían sobrestimado arrojando un cálculo nueve veces superior al valor estimado por ellos<sup>274</sup>. En ese mismo sentido, Zeta Gas señaló que las cantidades calculadas en el noveno episodio se habrían sobrestimado encontrando un valor de 132 mil balones aproximadamente<sup>275</sup>. Por último, Lima Gas indicó que se han subestimado las cantidades vendidas por ella durante el quinto, sexto y séptimo episodios en 6%, 12% y 2%, respectivamente, mientras que las cantidades del noveno episodio se han sobreestimado en 89%<sup>276</sup>.

818. Sobre el particular, esta Comisión ha comprobado que las cantidades vendidas durante el noveno episodio de concertación efectivamente fueron sobrestimadas, por lo que corresponde hacer un nuevo cálculo de dichas cantidades. Este nuevo cálculo puede observarse en la sección 7.2.

819. Por otro lado, la subestimación alegada por Regapesa, para el séptimo episodio, y Lima Gas, para el quinto, sexto y séptimo episodios, podría deberse a que dichas empresas utilizaron canales de venta distintos a aquellos que corresponden a las

---

<sup>274</sup> Según el escrito de alegatos de Regapesa del 31 de octubre de 2017, la opinión técnica de Macroconsult presentada por Regapesa en su escrito de alegatos del 31 de octubre de 2017, el escrito de alegatos de Regapesa del 29 de noviembre de 2017 y la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de alegatos del 29 de noviembre de 2017.

<sup>275</sup> Según el escrito de alegatos de Zeta Gas del 31 de octubre de 2017 y el análisis económico realizado por EA Consultores presentado en el escrito de alegatos de Zeta Gas del 31 de octubre de 2017.

<sup>276</sup> Según el escrito de alegatos de Lima Gas del 31 de octubre de 2017 y la opinión técnica de Apoyo Consultoría presentada por Lima Gas en su escrito de alegatos del 31 de octubre de 2017.

ventas de las envasadoras a sus distribuidores. En particular, merece la pena señalar que para el caso de Regapesa, los canales de venta utilizados para el cálculo de las cantidades son abanderado Solgas (AB) y abanderado Masgas (AM), mientras que para el caso de Lima Gas se consideraron solo ventas mayoristas las cuales son aquellas transacciones que superaban los 13,54 balones<sup>277</sup> como se detalla en el Anexo 2.

820. El cálculo de las cantidades asociadas a las ventas de las envasadoras a sus distribuidores de los episodios antes señalados se presenta en la sección 7.2.

### **Nueva fórmula del cálculo de cantidades**

821. Adicionalmente, Regapesa manifestó que para el cálculo del beneficio ilícito se debería considerar la diferencia entre el beneficio con colusión, que corresponde al producto del precio cobrado y las cantidades vendidas durante la colusión; y el beneficio sin colusión, que corresponde al producto del precio que se habría cobrado y las cantidades que se habrían vendido sin la presencia de la colusión<sup>278</sup>. Dicho argumento parte de considerar que el GLP es un producto sensible a variaciones de las cantidades, es decir no es inelástico, de manera tal que las cantidades vendidas durante los periodos de colusión y sin colusión son distintas.
822. Sobre el particular, el cálculo del beneficio ilícito está relacionado con la forma en que las empresas habrían estimado los beneficios que obtendrían de su participación en los acuerdos colusorios, el cual consideraría la reacción de las cantidades vendidas de GLP ante la variación de precios concertada. En ese sentido, el argumento presentado depende de la elasticidad de demanda que habrían considerado las empresas infractoras. Al respecto, en sus descargos y alegatos las empresas han manifestado que incrementos del precio del GLP no habrían implicado necesariamente una sustitución hacia otro tipo de combustibles, pues este sería inelástico al precio. En particular, Regapesa y Lima Gas han señalado que la elasticidad de GLP no es distinta de cero<sup>279</sup>.
823. Así, el argumento respecto de usar las cantidades competitivas en la estimación del beneficio ilícito resultaría contradictorio con las afirmaciones que las mismas empresas han indicado sobre la elasticidad del producto. Por lo tanto, esta Comisión considera que corresponde desestimar el argumento planteado por Regapesa.

---

<sup>277</sup> Al respecto, en la información de ventas entregada por Lima Gas, solo se tiene la identificación del tipo de transacción, ya sea mayorista o minorista, para el año 2011. Así, debido a la falta de información sobre la categoría de cada transacción realizada en los años diferentes al 2011, se decidió categorizar como de venta mayorista a aquella que sea superior o igual al promedio de las ventas mayoristas del año 2011 correspondiendo a 13,54 balones.

<sup>278</sup> De acuerdo con la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de alegatos del 29 de noviembre de 2017.

<sup>279</sup> Según la opinión técnica de Macroconsult presentada por Regapesa en su escrito de alegatos del 31 de octubre de 2017, el escrito de alegatos de Lima Gas del 31 de octubre de 2017 y la opinión técnica de Apoyo Consultoría presentada por Lima Gas en su escrito de alegatos del 31 de octubre de 2017.

### 7.3.3 Décimo episodio

824. Regapesa señaló en sus alegatos que, al no haberse verificado los incrementos referidos en las coordinaciones del décimo episodio, no se debería de considerar este episodio en el cálculo de la multa para las empresas infractoras. Asimismo, indicó que la manera en la que se determina la duración esperada de la coordinación es arbitraria, agregando que es inadecuado considerar el promedio de la duración de los episodios nacionales dado que los incrementos observados en dichos episodios estarían explicados por la evolución del costo de la materia prima<sup>280</sup>.
825. Cabe recordar, como fue señalado al momento de describir el décimo episodio, que en el caso de prácticas colusorias horizontales sujetas a prohibición absoluta -como los acuerdos de precios materia de investigación en el presente caso-, esta Comisión puede aplicar sanciones sin que se requiera acreditar los efectos de las conductas identificadas como infracciones<sup>281</sup>. Así, considerando que la infracción materia de la presente Resolución corresponde a un acuerdo de precios entre competidores, solo es necesario acreditar la existencia de dichos acuerdos sin necesidad de acreditar sus efectos y de manera indistinta a su ejecución.
826. En esta misma línea, la Sala determinó que era necesario sancionar a los miembros del CIP y de la APC por la ejecución de prácticas anticompetitivas sin considerar los efectos que estas pudieron haber generado. Así, en el numeral 232 de su Resolución 508-2017/SDC-INDECOPI del 22 de agosto de 2017 señaló lo siguiente:

*“En todo caso, esta Sala reitera que, de conformidad con el artículo 8 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, debido a que la conducta imputada se encuentra sujeta a la prohibición absoluta, **no resulta necesario acreditar los efectos negativos que haya generado sobre la competencia, sino únicamente la comisión de la conducta respectiva.**”*

[Énfasis agregado]

827. Asimismo, cabe recordar que en el pasado esta Comisión ya ha determinado que, al haberse acreditado una infracción sujeta a una prohibición absoluta, corresponde sancionarla sin necesidad de acreditar sus efectos<sup>282</sup>.
828. Respecto al cuestionamiento de Regapesa, en el que señala que la duración esperada del décimo episodio resulta arbitraria, corresponde indicar que, a criterio de esta Comisión, es razonable considerar que las empresas infractoras habrían esperado que la duración de la ejecución del décimo episodio sea similar a la duración de la ejecución de episodios similares.

<sup>280</sup> De acuerdo con el escrito de descargos al Informe Técnico de Regapesa.

<sup>281</sup> De acuerdo con el artículo 11.2 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas.

<sup>282</sup> En particular, en la Resolución 040-2011/CLC-INDECOPI la Comisión sancionó a los miembros del Colegio de Ingenieros del Perú y la Asociación Peruana de Consultoría en función a los beneficios que ellos esperaron obtener a pesar de reconocer que estos no ocurrieron. En esa misma línea, en la Resolución 019-2016/CLC-INDECOPI, esta Comisión resolvió que determinados centros de hemodiálisis y personas naturales que brindaban el mismo servicio, incurrieron en una práctica anticompetitiva aun cuando no generaron los efectos que esperaron obtener.

829. Por este motivo, para determinar la duración del décimo episodio, se consideró la duración de todos los episodios con las mismas características, es decir, los episodios nacionales conformados por el sexto, séptimo, octavo y noveno episodio. La empresa habría señalado que el comportamiento de los precios en estos episodios nacionales fue explicado por el costo de la materia prima. Sin embargo, como ya se desarrolló en la sección 6.3.5, dicho costo no constituye una explicación alternativa al comportamiento de sus precios.

Así, el promedio de la duración de estos episodios es 55 días, siendo una aproximación adecuada a la duración esperada del décimo episodio.

830. Por lo tanto, esta Comisión considera que corresponde desestimar los argumentos planteados por Regapesa.

#### **7.3.4 Determinación del fin del acuerdo**

831. Lima Gas señaló que la fecha final no se ha determinado mediante prueba documental que corrobore el análisis económico efectuado, puesto que una variación estadísticamente significativa en las series de precios no es suficiente para determinar la fecha en que culminó cada episodio. Adicionalmente, Lima Gas y Regapesa han argumentado que en el Informe Técnico no se indicaron los parámetros utilizados al momento de realizar la prueba para determinar el fin del acuerdo anticompetitivo. Además, en el caso del octavo episodio, las empresas señalan que hay una fecha de quiebre anterior a la fecha utilizada en el Informe Técnico, por lo que dicha fecha debería ser considerada la fecha de fin de dicho episodio<sup>283</sup>.

832. Al respecto, cabe mencionar que esta Comisión considera válido el uso de información de precios de las empresas y de pruebas estadísticas para determinar la fecha de término del acuerdo, en la medida que las comunicaciones no contienen información para determinar una fecha final. El uso de información económica resulta relevante para el análisis de una conducta colusoria y sirve de complemento para un mayor entendimiento de las características de la misma, como el fin de acuerdo. Por ello, no resulta razonable que no se pueda utilizar dicha información para determinar la fecha de fin de un episodio de concertación.

833. Por otro lado, esta Comisión cumple con aclarar que los parámetros usados para la elaboración de la prueba Bai Perron (1998) son: (i) un nivel de significancia de 5%; (ii) el *trimming percentage*, que corresponde a 5%; y (iii) el número máximo de quiebres que la prueba puede estimar es de 6.

834. Asimismo, con respecto al octavo episodio es preciso señalar que, la prueba Bai Perron muestra la existencia de un quiebre en la serie de precios en las fechas 24 de abril de 2011 y el 13 de junio de 2011<sup>284</sup>. Sin embargo, se considera como fecha de quiebre el 13 de junio de 2011 debido a que es la fecha más recurrente

---

<sup>283</sup> Según el escrito de alegatos de Lima Gas del 31 de octubre de 2017 y la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de alegatos del 29 de noviembre de 2017.

<sup>284</sup> Cabe señalar que se considera que la fecha final de este episodio es el 12 de junio de 2011 ya que el 13 de junio corresponde a la fecha de inicio del episodio siguiente.

en los resultados de la prueba<sup>285</sup>. Asimismo, el 13 de junio de 2011 es la fecha más recurrente incluso cuando se amplía el número máximo de quiebres que la prueba puede estimar<sup>286</sup>.

835. Adicionalmente, se observa que el 13 de junio de 2011 corresponde a un cambio generalizado en la política de precios de las empresas investigadas, es decir un cambio de precios que haya afectado a la mayoría de distribuidores de dichas empresas. En efecto, como se señaló en la sección 6.2.1, los precios de los distribuidores que compraron una semana antes y una semana después de dicha fecha se incrementaron.
836. Por otro lado, cuando se realiza el mismo análisis para el 24 de abril de 2011 no se observan cambios en los precios de los distribuidores.

**Cuadro 9**  
**Cambio de precio cliente por cliente para el 24 de abril de 2011**

Empresa	Marca	Variación Mediana
Regapesa	Solgas	0
	Masgas	0
Zeta Gas	Zeta Gas	0

Fuente: Empresas Investigadas

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

837. Por lo tanto, esta Comisión considera que corresponde desestimar los argumentos planteados por Regapesa y Lima Gas.

### 7.3.5 Probabilidad de detección

838. Las empresas han manifestado su disconformidad con que la probabilidad de detección sea de 15% en el presente caso y que esta debería ser más alta. Para sustentar dicha afirmación han presentado diversos argumentos que se revisan a continuación:

#### a. Facilito

839. De acuerdo con los alegatos de Regapesa<sup>287</sup>, la existencia del Facilito incrementa la capacidad que tiene la Secretaría Técnica de detectar prácticas anticompetitivas en el mercado investigado.
840. Al respecto, es pertinente precisar que el Facilito registra información de precios de venta de GLP envasado de los locales de venta al consumidor final. En ese

<sup>285</sup> Al considerarse un máximo de 6 quiebres posibles, la prueba se estima en seis etapas en cada una de las cuales se van agregando nuevos quiebres. En cada etapa la prueba indica un conjunto de fechas de posibles quiebres. La fecha de quiebre escogida es la fecha que aparece con mayor frecuencia dentro de estos conjuntos de fechas.

<sup>286</sup> El 13 de junio es la fecha más recurrente del conjunto de fechas de quiebre que presenta la prueba cuando se considera como número máximo de quiebres 6 al 10.

<sup>287</sup> De acuerdo con el escrito de alegatos al Informe Técnico de Regapesa.

sentido, la información de precios que registra no corresponde a las ventas que realizan las envasadoras a los distribuidores.

841. En ese sentido, la información de precios del Facilito no permitiría monitorear los precios a distribuidores de manera directa, haciendo difícil la detección de una práctica concertada por parte de las envasadoras.

En otras palabras, si bien la información de precios del Facilito permitiría observar variaciones de precios de venta de las envasadoras que se trasladen al consumidor final, al no contar con información de precios de cada envasadora, la Secretaría Técnica no podría diferenciar si dicho incremento se debe a un incremento o patrón conjunto por parte de las envasadoras, o si se debe a un comportamiento independiente de estas asociado a otros factores distintos a los de un acuerdo colusorio.

842. Por lo tanto, esta Comisión considera que el Facilito no facilitaría la recopilación de indicios de prácticas colusorias y no incrementaría la probabilidad de detección de las mismas, ya que no cuenta con información de precios de venta de las envasadoras a sus distribuidores. Por lo tanto, corresponde desestimar el argumento planteado por Regapesa.

#### **b. Información pública**

843. Regapesa y Lima Gas señalaron que en el presente caso la Secretaría Técnica contó con información periodística que informaba acerca de la existencia de prácticas anticompetitivas en el mercado investigado, lo que implicaría una mayor probabilidad de detección<sup>288</sup>.

844. Al respecto, es importante señalar que la existencia de información periodística incrementa la probabilidad de detección en la medida en que su contenido brinde indicios de una práctica concertada. Así, por ejemplo, en la Resolución 0581-2016/SDC-INDECOPI, la Sala efectivamente consideró que las notas periodísticas permitieron que la probabilidad de detección de la autoridad fuera alta (60%). Sin embargo, cabe señalar que en dicha oportunidad las notas periodísticas a las que se hace referencia brindaron información precisa acerca del actuar coordinado de las partes de dicho procedimiento. En detalle, en el numeral 1 de la referida resolución se describe que las notas periodísticas tuvieron las siguientes características:

*“(...) reportes periodísticos de los diarios Correo, La Hora y El Tiempo de la misma fecha, que **informaban respecto de un incremento del precio del pan en la provincia de Piura como consecuencia de una reunión del 30 de marzo de 2011 convocada por la Asociación de Propietarios Industriales Panificadores de la provincia de Piura (...)**”.*

[Énfasis agregado]

845. Como se aprecia, las notas periodísticas permitieron que la Secretaría Técnica tenga indicios acerca de (i) el ámbito geográfico en el que se desarrollaba la

---

<sup>288</sup> De acuerdo con el escrito de alegatos finales de Regapesa y el escrito de alegatos finales de Lima Gas.

conducta, (ii) el producto sobre el cual se aplicaría el acuerdo, (iii) las partes involucradas en la práctica colusoria, y (iv) el contexto en el que las partes habrían coordinado sus estrategias comerciales.

846. La información brindada por las notas periodísticas permitió que la Secretaría Técnica dirija sus esfuerzos de manera precisa. Muestra de ello es que la primera actuación de la Secretaría Técnica fue requerir a la asociación referida en las notas periodísticas determinada información relacionada con la reunión que luego resultó útil para acreditar la conducta.
847. Por otro lado, en el presente caso las notas periodísticas que surgieron en torno a los episodios de coordinación identificados, señalados por las empresas investigadas, estaban dirigidos a informar acerca de la evolución de los precios y no brindaban información precisa de una conducta anticompetitiva.
848. Así, por ejemplo, si bien el título del reporte periodístico presentado por Lima Gas del 23 de enero de 2008, sugiere una posible concertación de precios por parte de empresas envasadoras de GLP, el contenido de este reporte no brinda información sobre las empresas que habrían participado de esta conducta, el nivel de la cadena de comercialización del GLP al que habrían afectado, ni el contexto en el que se habría celebrado el supuesto acuerdo. Elementos que, como se ha señalado, sí estarían presentes en otras investigaciones.
849. Por lo tanto, esta Comisión considera que corresponde desestimar el argumento planteado por Regapesa y Lima Gas.

### **c. Otras investigaciones a mercados de combustibles**

850. Lima Gas manifestó que se debe tomar en cuenta que la Secretaría Técnica ha sido muy activa en investigar los mercados de combustibles en el país en los últimos años, lo que haría que la probabilidad de detección sea alta<sup>289</sup>.
851. En principio, es importante señalar que no todas las investigaciones referidas por Lima Gas corresponden al mercado investigado. Así, la empresa sustenta su posición con investigaciones hechas en los mercados de GLP vehicular, gasoholes, gas natural vehicular y combustibles líquidos. A criterio de esta Comisión, estas investigaciones no corresponden al mercado investigado y por lo tanto no influirían en la investigación asociada a la presente Resolución, más aún cuando estas investigaciones han sido posteriores a la ocurrencia de la práctica anticompetitiva.
852. Sin perjuicio de lo anterior, esta Comisión reconoce la existencia de otras investigaciones dirigidas al mercado de GLP durante el periodo 2008 - 2011. En particular, destacan dos investigaciones: una tramitada bajo el Expediente Preliminar 012-2008/CLC (investigación a las empresas envasadoras por posibles prácticas anticompetitivas ocurridas desde diciembre del 2008 hasta abril de 2009) y otra tramitada bajo el Expediente Preliminar 004-2010/CLC (investigación a las empresas envasadoras por posibles prácticas anticompetitivas ocurridas desde

---

<sup>289</sup> De acuerdo con el escrito de alegatos finales de Lima Gas.

junio hasta julio de 2010). Dichas investigaciones se realizaron durante la aplicación del sexto y séptimo episodio.

853. Lo que muestran estas investigaciones es que las empresas investigadas habrían considerado que la probabilidad de detección era baja. En efecto, a pesar de haber realizado investigaciones en dicho mercado durante la ejecución del sexto y séptimo episodios, las empresas investigadas siguieron ejecutando los acuerdos arribados y lo siguieron haciendo en periodos posteriores, que comprendieron el octavo al décimo episodios.
854. De esta forma, la existencia de investigaciones previas en el mercado de GLP envasado que se enfocaron en el periodo comprendido entre 2008 hasta 2011 refleja lo opuesto a lo señalado por Lima Gas. Por lo tanto, esta Comisión considera que corresponde desestimar el argumento planteado por Lima Gas.

**d. Supuesto incremento en la capacidad de investigación de la Secretaría Técnica**

855. Lima Gas y Zeta Gas señalaron que se debería considerar una probabilidad de detección alta, debido a que constantemente se ha incrementado los recursos y capacidades con los que cuenta la Secretaría Técnica para investigar conductas anticompetitivas<sup>290</sup>.
856. Sin perjuicio de que la parte no habría presentado información que sustente su afirmación, es pertinente señalar que no resulta razonable suponer que las empresas investigadas habrían conocido la evolución de los recursos destinados específicamente a las labores de supervisión de la Secretaría Técnica durante el periodo 2008 – 2011, de manera tal que la probabilidad de detección haya sido alta.
857. Por otro lado, en relación con las nuevas tecnologías informáticas con las que cuenta la Secretaría Técnica que faciliten sus investigaciones, es importante señalar que la introducción de estas herramientas habría ocurrido en los años posteriores a la ejecución de las infracciones materia de la presente Resolución y por lo tanto Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas no habrían podido considerar este elemento al momento de realizar las prácticas colusorias verificadas en la presente Resolución.
858. Por lo tanto, esta Comisión considera que corresponde desestimar los argumentos planteados por Lima Gas y Zeta Gas.

**e. Probabilidad utilizada por otras entidades**

859. Lima Gas manifestó que se debería de tomar en consideración las metodologías usadas por otras entidades públicas al definir la probabilidad de detección. En

---

<sup>290</sup> De acuerdo con el escrito de alegatos al Informe Técnico de Zeta Gas y con el escrito de alegatos finales de Lima Gas.

particular, hace referencia a Ositran y a la OEFA, entidades que usarían probabilidades de detección entre 50% y 100%, según la empresa<sup>291</sup>.

860. Al respecto, es importante resaltar que Ositran, la OEFA y esta Comisión persiguen infracciones que tienen distinta naturaleza. En particular, las conductas anticompetitivas suelen ser realizadas en secreto y la evidencia necesaria para acreditarlas suele ser difícilmente observable. Por ello, distintos estudios especializados en materia de libre competencia sugieren que la probabilidad de detección de prácticas colusorias está muy por debajo de lo señalado para los procedimientos seguidos por Ositran y la OEFA<sup>292</sup>.
861. Por lo tanto, esta Comisión considera que corresponde desestimar el argumento planteado por Lima Gas.

**f. Estudios y casos que se consideran en el cálculo de la probabilidad de detección**

862. Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas señalaron que, para determinar la probabilidad de detección, la Secretaría Técnica no tomó en cuenta el informe de Gerencia de Estudios Económicos que establece un rango de probabilidad de detección entre el 41% y el 60% para prácticas colusorias horizontales<sup>293</sup>.
863. Adicionalmente, Lima Gas y Regapesa señalaron que se debe tomar en consideración los anteriores casos resueltos por la Comisión donde se toma en cuenta una probabilidad de detección mayor a 15%. Por su parte, Regapesa indicó que no se habría sustentado la elección de la Resolución 078-2016/CLC-INDECOPI como referencia única para determinar la probabilidad de detección<sup>294</sup>.
864. En relación al informe de Gerencia de Estudios Económicos, corresponde señalar que dicho documento contiene una aproximación a la probabilidad de detección de prácticas colusorias horizontales, sobre la base de la experiencia previa al año 2013 y a la información disponible que se tenía hasta ese momento. Cabe indicar que ese informe se basa exclusivamente en una encuesta aplicada a funcionarios de la Secretaría Técnica y la Comisión.
865. Sin embargo, a nivel comparado existen varios estudios econométricos, encuestas y opiniones de expertos en materia de libre competencia donde se realizan estimaciones del valor de la probabilidad de detección. Dichas referencias consideran la probabilidad de detección de prácticas colusorias, la aplicación del programa de clemencia, y el nivel de esfuerzo de las autoridades de competencia

---

<sup>291</sup> De acuerdo con el escrito de alegatos finales de Lima Gas.

<sup>292</sup> Para más referencia sobre la literatura relacionada con la probabilidad de detección en casos de libre competencia ver sección 7.2

<sup>293</sup> De acuerdo con el escrito de alegatos al Informe Técnico y con el escrito de alegato finales de Regapesa, con el escrito de alegatos al Informe Técnico de Zeta Gas y con el escrito de alegatos finales de Lima Gas.

<sup>294</sup> De acuerdo con el escrito de alegatos al Informe Técnico de Regapesa y con el escrito de alegatos finales de Lima Gas.

en la detección de cárteles<sup>295</sup>. Dichos estudios indican que la probabilidad de detección estaría entre el 10% y un valor menor a 50%, como se desarrolló en detalle en la sección 7.2.

866. En relación con la revisión de anteriores casos resueltos por esta Comisión, como se desarrolló en detalle en la sección 7.2, los criterios usados en anteriores oportunidades para determinar la probabilidad de detección sugieren que, ante las características particulares de la presente investigación, se determine una probabilidad de detección muy baja.
867. Según la Sala, para determinar la probabilidad de detección de una infracción en particular se deben considerar las características propias de la misma, partiendo de los hechos que permitieron detectar la existencia de la conducta anticompetitiva<sup>296</sup>.
868. En el presente caso, conforme se desarrolló anteriormente, esta Comisión estimó la probabilidad de detección en 15%, considerando que la investigación se inició de oficio, no se contaba con una fuente de información pública de precios, el mecanismo de coordinación entre competidores se realizó mediante correos electrónicos y reuniones presenciales, la evidencia documental recabada se encontraba dispersa y fragmentada, se realizaron investigaciones previas en el mercado que no detectaron las conductas, y que la probabilidad de detección que las empresas habrían percibido era baja.
869. Finalmente, Regapesa sostiene que establecer una probabilidad de detección de 15% busca trasladar al imputado los costos de la ineficiencia de las labores de inspección de la Secretaría Técnica<sup>297</sup>.
870. Al respecto, es importante reiterar que la probabilidad de detección se determina en función a las características propias de las conductas, según lo señalado por la Sala. Luego, la baja probabilidad de detección refleja, a diferencia de lo señalado por Regapesa, la dificultad de detectar la práctica infractora debido a las características propias de la misma, las cuales se han indicado en la sección 7.2.
871. Por lo tanto, esta Comisión considera que corresponde desestimar los argumentos planteados por Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas.

---

<sup>295</sup> En detalle, tomando los documentos que consideran la existencia del programa de clemencia (para el caso de EEUU se considera que este programa entró en vigencia a partir del 1993 y para la Comisión Europea se considera que su programa entró en vigencia en 1996) sobre la probabilidad de detección, estos sugieren que dicha probabilidad se encuentra entre 10 y 33%.

En relación con los estudios econométricos, estos sugieren que la probabilidad de detección estaría entre 10 y 24%, estos serían COMBE, op. cit., ORMOSI, op. cit. y IVALDI, op. cit.

En relación con el documento que recoge encuestas de opinión de expertos, este sugiere que la probabilidad de detección se encontraría en 21,7%. OFT, op. cit. Finalmente, los documentos que recogen la opinión de los expertos en materia de libre competencia indican que la probabilidad de detección estaría entre 15 y 33%. WILS, op. cit., BUCCIROSSI, op. cit. y WERDEN, op. cit.

<sup>296</sup> Ver Resolución 508-2017/SDC-INDECOPI.

<sup>297</sup> De acuerdo con el escrito de alegatos finales de Regapesa.

### **g. Estudios que indican la facilidad de detección en el mercado investigado**

872. Lima Gas señaló que la probabilidad de detección debería ser alta al considerar que, de acuerdo con la opinión de expertos, los mercados de combustibles serían los que poseen mayor frecuencia de casos de colusión<sup>298</sup>. Al respecto, Lima Gas cita los trabajos de Harrington (2015)<sup>299</sup> y de Ivaldi et al. (2015)<sup>300</sup>, donde se indica que los mercados de productos derivados del petróleo son los que contienen una mayor cantidad de cárteles.
873. Al respecto, es importante precisar que si bien Harrington (2015) e Ivaldi et al. (2015) indican que los mercados de productos derivados de petróleo se han descubierto cárteles en 9 países, en el mercado de GLP solo se han descubierto cárteles en 4 países, de manera tal que el mercado de GLP no es el que contiene una mayor cantidad de cárteles a nivel comparado, siendo el último de la lista de mercados referidos por Harrington (2015).
874. Sin perjuicio de lo anterior, el hecho que los estudios indiquen que en un mercado se detecten prácticas anticompetitivas en distintos países no implica que la probabilidad de detección de una conducta determinada sea alta. En efecto, la probabilidad de detección depende de la capacidad que tiene la autoridad de competencia de recabar los medios probatorios necesarios para detectar dichas conductas en un mercado determinado, considerando sus características particulares. Así, como se señaló en la sección 7.2, las características del mercado investigado justifican que la probabilidad de detección sea baja.
875. Por otro lado, Lima Gas señaló en sus alegatos que existen estudios nacionales que habrían motivado que se investigue con mayor detenimiento las prácticas en el mercado de GLP<sup>301</sup>.
876. Al respecto, es importante resaltar que los estudios locales señalados por Lima Gas hacen referencia al mercado minorista de GLP, en el que interactúan distintos actores, y posee características distintas al mercado investigado. Por lo tanto, estos estudios no habrían tenido el efecto señalado por Lima Gas.

### **7.3.6 Actualización por inflación**

877. En relación con el uso de la inflación para actualizar el valor del beneficio ilícito de la multa, Regapesa señaló que esta Comisión no tendría sustento legal para actualizar la multa de esta manera ya que esto requeriría una norma expresa que lo exija<sup>302</sup>. Con la finalidad de sustentar esta afirmación, Regapesa hizo referencia al artículo 78 del Código Tributario y a la Ley 28843, Ley que precisa aplicación

---

<sup>298</sup> De acuerdo con el escrito de alegatos finales de Lima Gas.

<sup>299</sup> HARRINGTON, J. (2015). "*Thoughts on why certain markets are more susceptible to collusion and some policy suggestions for dealing with them*". OECD.

<sup>300</sup>IVALDI, M., JENNY, F., & KHIMICH, A. (2015). "*Cartel Damages to the economy: an assessment for developing countries*". Toulouse.

<sup>301</sup> De acuerdo con el escrito de alegatos finales de Lima Gas.

<sup>302</sup> De acuerdo con los escritos de descargos al Informe Técnico del 31 de octubre de 2017 de Regapesa. Págs. 91 – 93.

de normas de ajuste por inflación del balance general con incidencia tributaria en períodos deflacionarios (en adelante, la Ley 28843).

878. Por su parte, Lima Gas y Zeta Gas expresaron en sus alegatos su disconformidad con el uso de la inflación para actualizar la multa de cada año y así mantener el valor de la misma en el tiempo. Estas empresas indicaron que, para lograr dicho propósito, se debe convertir la multa de cada año a su valor en UIT's<sup>303</sup>.

879. En relación a las afirmaciones de Regapesa, corresponde hacer las siguientes precisiones:

- El artículo 78 del Código Tributario no hace ninguna mención a una autorización dirigida hacia la SUNAT a incorporar la inflación en los cálculos para la determinación de deuda tributaria. La finalidad de este artículo es únicamente establecer en qué supuestos específicos la SUNAT puede emitir una Orden de Pago sin necesidad de emitir previamente una Resolución de Determinación<sup>304</sup>.
- La Ley 28843 introduce una precisión a la aplicación del Decreto Legislativo 797, el cual ordena que los contribuyentes generadores de renta de tercera categoría deben aplicar las Normas de Ajuste por Inflación del Balance General mediante las cuales se determinará la base imponible de este Impuesto, de acuerdo a determinados parámetros. Así, la Ley 28843 únicamente establece que dicho ajuste también deberá realizarse en períodos deflacionarios. En otras palabras, la finalidad de la norma citada por Regapesa es la de esclarecer la aplicación del citado Decreto Legislativo 797, y no la de habilitar de manera expresa a la SUNAT para que pueda aplicar un ajuste por inflación. Adicionalmente, el argumento de Regapesa pierde sentido al verificarse que la obligación de aplicar un ajuste por inflación, de acuerdo al artículo 1 del Decreto Legislativo 797, recae en los contribuyentes y no en la SUNAT<sup>305</sup>.

---

<sup>303</sup> De acuerdo con el escrito de alegatos finales de Lima Gas y con el escrito de alegatos al Informe Técnico de Zeta Gas.

<sup>304</sup> **Texto Único Ordenado del Código Tributario**  
**Artículo 78.- ORDEN DE PAGO**

La Orden de Pago es el acto en virtud del cual la Administración exige al deudor tributario la cancelación de la deuda tributaria, sin necesidad de emitirse previamente la Resolución de Determinación, en los casos siguientes:

1. Por tributos autoliquidados por el deudor tributario.
  2. Por anticipos o pagos a cuenta, exigidos de acuerdo a ley.
  3. Por tributos derivados de errores materiales de redacción o de cálculo en las declaraciones, comunicaciones o documentos de pago. Para determinar el monto de la Orden de Pago, la Administración Tributaria considerará la base imponible del período, los saldos a favor o créditos declarados en períodos anteriores y los pagos a cuenta realizados en estos últimos.
- Para efectos de este numeral, también se considera el error originado por el deudor tributario al consignar una tasa inexistente.
4. Tratándose de deudores tributarios que no declararon ni determinaron su obligación o que habiendo declarado no efectuaron la determinación de la misma, por uno o más períodos tributarios, previo requerimiento para que realicen la declaración y determinación omitidas y abonen los tributos correspondientes, dentro de un término de tres (3) días hábiles, de acuerdo al procedimiento establecido en el artículo siguiente, sin perjuicio que la Administración Tributaria pueda optar por practicarles una determinación de oficio.
  5. Cuando la Administración Tributaria realice una verificación de los libros y registros contables del deudor tributario y encuentre tributos no pagados.

Las Ordenes de Pago que emita la Administración, en lo pertinente, tendrán los mismos requisitos formales que la Resolución de Determinación, a excepción de los motivos determinantes del reparo u observación.

<sup>305</sup> **Decreto Legislativo 797, Normas de ajuste por inflación del balance general con incidencia tributaria**

**Artículo 1.-** Sin perjuicio de la aplicación de las disposiciones generales del Impuesto a la Renta, que no resulten modificadas por este Decreto Legislativo, a partir del Ejercicio Gravable de 1996, **los contribuyentes**

880. Por otro lado, esta Comisión coincide con Regapesa en que el cálculo de la multa debe estar circunscrito a lo que la norma expresamente indica. Al respecto, el uso del factor inflación en dicho cálculo cumple con la obligación antes mencionada.

Cabe recordar que, según lo establecido en el artículo 246.3 del TUO de la LPAG, las autoridades deben prever que la comisión de la conducta sancionable no resulte más ventajosa para el infractor que cumplir las normas infringidas o asumir la sanción<sup>306</sup>. Con la finalidad de dar cumplimiento a esta disposición, esta Comisión se encuentra obligada a calcular las multas que impone de tal manera que puedan mantener su valor en el tiempo, lo cual efectivamente se logra aplicando un ajuste de inflación a dichas multas. Así, la Sala ha indicado lo siguiente:

*“Si bien los Transportistas no tendrían en cuenta el efecto de la inflación en los flujos que esperaban recibir al inicio de la conducta para efectos del cálculo de la multa, **sí debe considerarse la inflación acumulada entre la fecha en que finalizó la conducta y la emisión de la resolución de primera instancia, de tal forma que el beneficio esperado real mantenga su valor en el tiempo, y no se encuentre afectado por periodo que duró la investigación en primera instancia.**”<sup>307</sup>*

[Énfasis agregado]

881. En ese sentido, la propuesta de Zeta Gas y Lima Gas implica no tomar en cuenta la dinámica de la inflación, es decir los incrementos generalizados y persistentes de los precios, y cómo esta dinámica afecta el valor de la multa en el tiempo. En el periodo 2008 a 2017 mientras que la UIT se incrementó en 15,7%, la inflación medida por el índice de precios al consumidor fue de 35,5%. Así, ajustar la multa por la UIT implicaría subestimar el efecto de la inflación sobre la misma, no permitiendo que su valor se mantenga en el tiempo.

La diferencia entre el uso de la inflación y la UIT señalada en el párrafo anterior se sustenta en el hecho de que el Ministerio de Economía y Finanzas, entidad encargada de determinar el valor de la UIT, toma en consideración otro aspecto macroeconómico al fijar la UIT cada año, en detalle considera el impacto que tendría este valor sobre la recaudación<sup>308</sup>.

---

**generadores de renta de tercera categoría, deberán aplicar las Normas de Ajuste por Inflación del Balance General** mediante las cuales se determinará la base imponible de este Impuesto, de acuerdo con lo siguiente:

(...)

[Énfasis agregado]

<sup>306</sup> **Texto Único Ordenado de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. Aprobado mediante Decreto Supremo N° 006-2017-JUS**

**Artículo 246.- Principios de la potestad sancionadora administrativa**

La potestad sancionadora de todas las entidades está regida adicionalmente por los siguientes principios especiales:

(...)

**3. Razonabilidad.**- Las autoridades deben prever que la comisión de la conducta sancionable no resulte más ventajosa para el infractor que cumplir las normas infringidas o asumir la sanción. Sin embargo, las sanciones a ser aplicadas deben ser proporcionales al incumplimiento calificado como infracción, observando los siguientes criterios que se señalan a efectos de su graduación: (...).

<sup>307</sup> Ver numeral 162 de la Resolución 2424-2013/SDC-INDECOPI del 23 de diciembre de 2013.

<sup>308</sup> Para más detalles ver Decreto Supremo N°353-2016-EF e Informe N°323-2016-EF/61.01.

882. Por ello, esta Comisión no considera adecuado ajustar la multa de cada año al valor de la UIT. En ese sentido, corresponde desestimar los cuestionamientos de Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas respecto de este punto.

### 7.3.7 El impuesto general a las ventas y el impuesto a la renta

883. Lima Gas y Regapesa indicaron que en el cálculo del beneficio extraordinario se había considerado el IGV, pese a que este impuesto no constituye un beneficio para el agente, ya que este es trasladado al Estado<sup>309</sup>. Asimismo, Lima Gas señaló que se debe excluir del cálculo del beneficio extraordinario el impuesto a la renta<sup>310</sup>.

884. Al momento de identificar y analizar los factores utilizados para obtener el monto de multas a imponer a cada infractor, se debe considerar principalmente que el objetivo primordial de la imposición de sanciones es disuadir la comisión de prácticas anticompetitivas que distorsionan el correcto funcionamiento de los mercados y afectan negativamente a los consumidores.

885. Bajo dicha premisa, esta Comisión considera que, para efectos del cálculo de la multa base, la determinación de la sanción debe realizarse en función al beneficio ilícito esperado, de modo que cumpla con su función de disuadir la infracción acreditada<sup>311</sup>.

886. En el presente caso, las variaciones de precios referidas en las comunicaciones revelan que el beneficio ilícito esperado de la conducta anticompetitiva consideró los precios de venta a distribuidores incluido el IGV. En efecto, las variaciones de precios señaladas en las comunicaciones son similares a las variaciones de los precios de ventas que incluyen IGV.

Así, por ejemplo, en el Correo 27, correspondiente al quinto episodio, se indica que Lima Gas subió S/.1,00 el precio del balón de GLP envasado de 10 kg a sus distribuidores. Dicha variación coincide con el incremento en los precios (incluido el IGV) de venta de GLP envasado de 10kg de Lima Gas del 10 de octubre de 2008. Si dicho incremento hubiera considerado precios sin incluir el IGV, entonces el precio final (incluido el IGV) cobrado por Lima Gas habría aumentado en más de S/.1,00<sup>312</sup>.

887. Debe tenerse presente además que el IGV desembolsado por las empresas infractoras a la autoridad tributaria (correspondiente a cada transacción de GLP

---

<sup>309</sup> De acuerdo con Regapesa (escrito de alegatos al Informe Técnico y escrito de alegatos finales) y con el escrito de alegatos finales de Lima Gas.

<sup>310</sup> Ibid.

<sup>311</sup> Dicho criterio ha sido recogido en la Resolución 010-2013/CLC-INDECOPI y confirmada por la Sala mediante la Resolución 857-2014/SDC-INDECOPI del 15 de diciembre de 2014.

<sup>312</sup> Para ilustrar este punto, consideremos que el precio del balón de GLP envasado de 10 kg sin IGV es S/.30,00 y el precio con IGV (18%) es S/.35,40. Un incremento en S/.1,00 sobre el precio con IGV haría que este sea S/.36,40, es decir, se apreciaría un incremento de S/.1,00 en el precio final de venta (S/.36,40 – S/.35,40). Por otro lado, un incremento en S/.1,00 sobre el precio sin IGV haría que se incremente a S/.31,00 que equivale a un precio con IGV S/.36,58, y, por lo tanto, se tendrá un incremento de S/.1,18 sobre el precio final de venta (S/.36,58 – S/.35,40).

envasado) pudo ser compensado por el crédito fiscal proveniente de las compras de insumos relativos al giro de negocio de dichas empresas, por lo que, en rigor, el porcentaje correspondiente al IGV en las ventas de GLP pudo ser considerado como parte del beneficio ilícito de la práctica.

888. En relación al impuesto a la renta, la evidencia presentada en la sección 6.2.1 muestra que las empresas investigadas buscaron obtener beneficios a partir de variaciones o no reducciones de sus precios sin considerar los costos asociados al tratamiento tributario por impuesto a la renta.

889. En la misma línea, la Sala considera que no se debe descontar de la sanción el impuesto a la renta en casos de libre competencia debido a que se busca sancionar en función al beneficio ilícito esperado, el cual no depende de consideraciones tributarias. Al respecto, la Sala indica que:

*“Sobre este punto, la Sala coincide con la Comisión al utilizar el margen de utilidad operativa pues **no resulta apropiado incluir factores financieros o tributarios** para el cálculo de la multa a imponer. Sostener lo contrario implicaría que el **cálculo de la multa** deba corresponder necesariamente al beneficio efectivamente percibido por el infractor, **luego de aplicado el impuesto a la renta, lo cual resulta ajeno a los procedimientos en materia de defensa de la libre competencia, en donde se debe considerar el factor de beneficio ilícito esperado por el agente infractor.**”<sup>313</sup>*

[Énfasis agregado]

890. Adicionalmente, la Sala ha indicado que no se debe descontar el impuesto a la renta en la medida que no se aplica de manera directa en los precios, una variable que permite aproximar el beneficio ilícito esperado. Al respecto la Sala señaló que

*“En relación con el descuento del **Impuesto a la Renta**, la Sala considera que debido a que este no es aplicado de manera directa sobre los precios, **no debe ser descontado** [del cálculo del beneficio ilícito]. Dicho impuesto es aplicado sobre los beneficios de la empresa, es decir, los beneficios luego de haber descontado costos y no sobre los ingresos, por lo que no correspondería aplicar el referido descuento.”<sup>314</sup>*

[Énfasis agregado]

891. En ese sentido, corresponde desestimar los argumentos planteados por Regapesa y Lima Gas.

### 7.3.8 Aplicación de factores agravantes

892. Respecto al agravante relacionado con el impacto sobre los consumidores finales, las empresas han alegado que dicho criterio no se encuentra previsto en la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas. Asimismo, indican que entre el año

---

<sup>313</sup> Ver numeral 257 de la Resolución 857-2014/SDC-INDECOPI del 15 de diciembre de 2014.

<sup>314</sup> Ver numeral 811 de la Resolución 1167-2013/SDC-INDECOPI del 15 de julio de 2013.

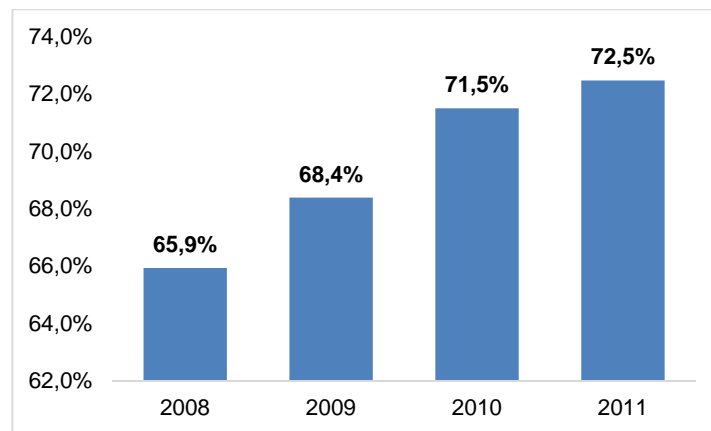
2005 y 2011 el precio del GLP envasado de 10 kg cobrado al consumidor final se redujo en término reales y prácticamente no varió en términos nominales<sup>315</sup>.

893. Al respecto, esta Comisión debe aclarar que el inciso f del artículo 44 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas indica que entre los criterios para determinar la gravedad de la infracción y graduar la multa, se puede considerar, entre otros, los efectos de la restricción en los consumidores. En ese sentido, la Comisión si puede aplicar agravantes relacionados a los efectos de las conductas anticompetitivas sobre los consumidores.

894. En relación a que la práctica concertada no habría tenido efectos en los consumidores, se debe tener en cuenta, en primer lugar, la importancia del producto que formó parte del acuerdo colusorio para los hogares, el GLP envasado de 10 kg.

Según información de la Encuesta Nacional de Hogares del Instituto Nacional de Estadística e Informática, el porcentaje de hogares en el Perú que utilizaban el GLP como combustible para cocinar se incrementó de 65,9% en el año 2008 a 72,5% en el 2011 como se puede apreciar en el siguiente gráfico.

**Gráfico 14**  
**Hogares que utilizan el GLP como combustible para cocinar a nivel nacional**



Fuente: ENAHO 2008-2011

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

895. Además, el GLP es un producto que forma parte de la canasta básica familiar. Específicamente se encuentra en el grupo de consumo alquiler de vivienda,

<sup>315</sup>

Al respecto, revisar el escrito de alegatos de Regapesa del 31 de octubre de 2017, la opinión técnica de Macroconsult presentada por Regapesa en su escrito de alegatos del 31 de octubre de 2017, el escrito de alegatos de Zeta Gas del 31 de octubre de 2017, el análisis económico realizado por EA Consultores presentado en el escrito de alegatos de Zeta Gas del 31 de octubre de 2017, el escrito de alegatos de Lima Gas del 31 de octubre de 2017, la opinión técnica de Apoyo Consultoría presentada por Lima Gas en su escrito de alegatos del 31 de octubre de 2017, el escrito de alegatos de Regapesa del 29 de noviembre de 2017 y la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de alegatos del 29 de noviembre de 2017.

combustible y electricidad, que es el cuarto grupo de mayor relevancia dentro del total del gasto de un hogar representando el 8,39% de dicho gasto<sup>316</sup>.

896. Por otra parte, el GLP representa el 17,7% del grupo de consumo alquiler de vivienda, combustible y electricidad y el 35,2% del total del gasto en el subgrupo de energía eléctrica y combustible para el hogar. Además, el consumo de GLP representa, por sí solo, un 1,49% del total del gasto de un hogar ubicándose en la posición 19 del ranking de productos según su importancia dentro de dicho gasto, con una participación cercana al gasto en arroz (1,95%), leche en conserva (1,62%) o el consumo de agua (1,55%) quienes ocupan la posición 11, 15 y 16 dentro de dicho ranking.
897. En segundo lugar, a diferencia de lo señalado por las empresas investigadas, se verifica que el acuerdo de precios si habría impactado indirectamente en el precio al consumidor final. Efectivamente, usando el precio promedio en locales de venta de GLP del Facilito de Osinergmin entre 2008 y 2011 se puede observar que, en los 5 episodios ejecutados por las envasadoras, el precio al consumidor final fue afectado por el acuerdo de precios que generó un incremento o evitó una reducción del precio en línea con lo que se estableció en el acuerdo de las envasadoras<sup>317</sup>.

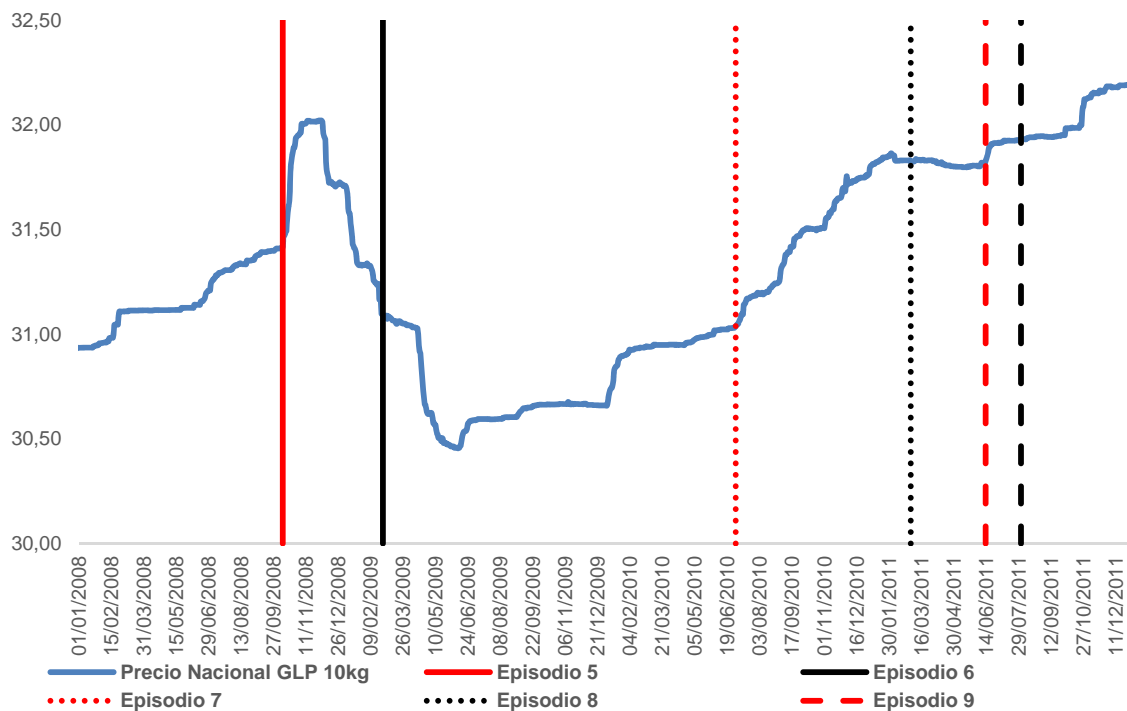
**[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]**

---

<sup>316</sup> La relevancia corresponde a la importancia relativa de cada bien que fue declarada por los hogares en la Encuesta Nacional de Presupuestos Familiares 2008-2009 y que sirve como base para la construcción del Índice de Precios al Consumidor por parte del INEI.  
Al respecto, revisar la Ficha Técnica del informe de Variación de los Indicadores de Precios de la Economía - noviembre 2017 elaborado por el INEI.  
INEI, Variación de los Indicadores de Precios de la Economía - noviembre 2017. Informe Técnico 12 - diciembre 2017. Disponible en [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/12-informe-tecnico-n12\\_precios-nov2017.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/12-informe-tecnico-n12_precios-nov2017.pdf), (consultada el 13 de diciembre de 2017).

<sup>317</sup> De los 6 episodios de concertación, solo 5 fueron ejecutados.

**Gráfico 15**  
**Precio promedio del balón de GLP de 10 kg cobrado en locales de venta a nivel nacional 2008-2011**



\*Las líneas rojas corresponden a acuerdos que implicaban un incremento del precio del balón de GLP por parte de las envasadoras mientras que las líneas negras corresponden a aquellos episodios en los que el acuerdo implicaba no disminuir el precio (sexto y octavo episodio).  
 Fuente: Facilito de Osinergmin  
 Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

898. En el gráfico anterior se puede verificar el impacto que los episodios de concertación habrían tenido sobre el precio al consumidor final del balón de GLP de 10 kg.

Al respecto, en las fechas en las que estuvieron vigentes los acuerdos de precios implementados, el precio al consumidor final se incrementó en 1,7%, 0,6% y 0,3% en el quinto, séptimo y noveno episodio siguiendo el incremento de los precios de las envasadoras. Por otro lado, en el octavo episodio no se observó ningún cambio en el precio al consumidor final, comportamiento que se encuentra en línea con el acuerdo de no reducción del precio. Por último, el sexto episodio es el único que no se refleja en los precios al consumidor final, mostrando una caída de 0,3% diferente al acuerdo de no reducir precios implementado por las envasadoras. Así, se verifica que en la mayoría de episodios el acuerdo de precios tuvo efecto en el precio al consumidor final.

899. Por otro lado, aun en el caso que se considere que el precio real del GLP envasado de 10 kg se redujo en el período analizado, ello no implica que el acuerdo no haya tenido un efecto indirecto en el consumidor. En el contexto antes planteado, el acuerdo de precios habría generado que los precios reales no se reduzcan tanto

como lo habrían hecho en un escenario de competencia, afectando de esta forma a los consumidores.

900. De esta forma, al elevar el precio del balón de 10 kg de GLP por encima del precio competitivo, la conducta infractora identificada afectaría la capacidad de los hogares de obtener dicho bien generando un impacto significativo en sus decisiones de consumo, considerando además la importancia que tiene su uso como combustible para cocinar así como su relevancia dentro del gasto del hogar. Por lo tanto, corresponde imponer un factor agravante del 15% de la multa base actualizada, para Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas por los efectos de la práctica en los consumidores de acuerdo a lo señalado en el inciso f del artículo 44 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas.
901. Por estos motivos y como fue explicado en la sección 7.2, esta Comisión reitera que para el presente caso corresponde aplicar un factor agravante del 15%, que está relacionado al impacto que la práctica anticompetitiva habría tenido sobre el consumidor final.

### 7.3.9 Aplicación de factores atenuantes

902. Regapesa manifestó en sus alegatos que la Comisión debe tomar en cuenta su actuación procesal al momento de graduar la multa que se le podría imponer. De acuerdo a la empresa, a lo largo del procedimiento colaboró con la Secretaría Técnica al responder los requerimientos de información que se les había formulado. Esta consideración, según Regapesa, conllevaría a que se le aplique un atenuante de 25%<sup>318</sup>.
903. En principio, debe señalarse que la disposición para colaborar, como parte de la buena conducta procesal, es una obligación que emana del principio de buena fe procedimental reconocido en el artículo IV del Título Preliminar del TUO de la LPAG<sup>319</sup> y que las partes deben cumplir a lo largo de un procedimiento administrativo sancionador. Por lo tanto, al ser una obligación para las partes, su cumplimiento no puede ser considerado como un atenuante en la sanción que podría imponérseles.
904. En similar sentido se ha pronunciado la Sala en la siguiente forma: *“Respecto de la conducta de Refasa durante la tramitación del procedimiento, corresponde señalar que el observar una buena conducta procesal constituye una **obligación que deben cumplir los administrados, por lo que no puede ser considerado***

---

<sup>318</sup> De acuerdo con el escrito de alegatos al Informe Técnico y el escrito de alegatos finales de Regapesa.

<sup>319</sup> **Texto Único Ordenado de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. Aprobado mediante Decreto Supremo Nº 006-2017-JUS**  
**Título Preliminar**  
**Artículo IV. Principios del procedimiento administrativo**  
1. El procedimiento administrativo se sustenta fundamentalmente en los siguientes principios, sin perjuicio de la vigencia de otros principios generales del Derecho Administrativo:  
**1.8. Principio de buena fe procedimental.**- La autoridad administrativa, los administrados, sus representantes o abogados y, en general, todos los partícipes del procedimiento, realizan sus respectivos actos procedimentales guiados por el respeto mutuo, la colaboración y la buena fe. La autoridad administrativa no puede actuar contra sus propios actos, salvo los supuestos de revisión de oficio contemplados en la presente Ley. Ninguna regulación del procedimiento administrativo puede interpretarse de modo tal que ampare alguna conducta contra la buena fe procedimental.

**como un atenuante.** Por el contrario, una conducta procesal inadecuada o que entorpece el desarrollo del procedimiento sí puede ser evaluada como un factor agravante al momento de determinar la magnitud de la sanción.<sup>320</sup> [Énfasis agregado]

905. En consecuencia, esta Comisión considera que corresponde desestimar el pedido planteado por Regapesa.

#### **7.4 Cálculo de la multa correspondiente para las personas naturales**

906. Sin perjuicio de las multas impuestas a las empresas, esta Comisión considera pertinente la aplicación de una sanción para las personas cuya responsabilidad ha sido demostrada por su participación en el planeamiento, realización o ejecución de la práctica colusoria identificada.

907. Según lo previsto en el numeral 3 del artículo 43 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, se podrá imponer una multa de hasta cien (100) UIT a las personas naturales encargadas de la representación, dirección o administración de una persona jurídica, de acuerdo con su responsabilidad en las infracciones cometidas<sup>321</sup>.

908. Sancionar a personas naturales tiene por objetivo que, al realizar una determinada conducta, estos agentes sean responsables por sus decisiones y actos. En otras palabras, la sanción de personas naturales busca que tales personas, al decidir infringir las normas, consideren las consecuencias y no pretendan protegerse en la ficción de la persona jurídica<sup>322</sup>.

909. Así, la sanción de las personas naturales que formen parte de una empresa o asociación y que adoptan la decisión de llevar a cabo una conducta calificada como anticompetitiva permite desincentivar eficazmente la adopción de este tipo de conductas<sup>323</sup>.

---

<sup>320</sup> Ver numeral 32 de la Resolución 0352-2008/TDC-INDECOPI del 26 de febrero de 2008.

<sup>321</sup> **Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, aprobada mediante Decreto Legislativo 1034 y modificada mediante Decreto Legislativo 1205**

**Artículo 43.- El monto de las multas.-**

43.3. Además de la sanción que a criterio de la Comisión corresponde imponer a los infractores, cuando se trate de una persona jurídica, sociedad irregular, patrimonio autónomo o entidad, se podrá imponer una multa de hasta cien (100) UIT a cada uno de sus representantes legales o a las personas que integran los órganos de dirección o administración según se determine su responsabilidad en las infracciones cometidas.

<sup>322</sup> Cabe recordar que toda persona jurídica implica una ficción, pues no tiene existencia propia en la realidad. En ese sentido, las decisiones y actos que se adoptan y llevan a cabo al interior de una persona jurídica son realizados, en la práctica, por las personas naturales que integran sus órganos directivos y gerenciales.

<sup>323</sup> Al respecto, se ha señalado que, "(...) en muchas jurisdicciones, las agencias o las cortes pueden también multar a las personas naturales, es decir, al individuo específico que cometió la infracción, adicionalmente a la multa para la empresa. La lógica detrás de estos sistemas es que la sola imposición de sanciones a la empresa no puede asegurar un desincentivo adecuado. Las empresas se involucran en cárteles a través de la conducta de sus representantes que son personas naturales. Las sanciones impuestas a individuos pueden por lo tanto complementar las multas impuestas a corporaciones/empresas y mejorar el desincentivo." Traducción libre de: "(...) in several jurisdictions, agencies or courts can also fine natural persons, i.e. the specific individual who committed the infringement in addition to fining the undertaking. The logic behind these systems is that the imposition of sanctions only on the undertaking cannot ensure adequate deterrence. Undertakings are engaged in cartels through the conduct of their representatives who are natural persons. Sanctions imposed on individuals

910. En tal sentido, la multa a las personas naturales involucradas en la práctica anticompetitiva se ha determinado en función a criterios objetivos y cuantificables, asociándose con: a) la afectación al mercado, b) su responsabilidad en la empresa y por lo tanto la responsabilidad al tomar decisiones en el marco de la práctica anticompetitiva, y c) su grado de participación en la misma.
911. Como se señaló en la sección 6.4, las personas naturales que ejercieron dirección, gestión y representación, según sea cada caso, y que participaron en el planeamiento, realización y ejecución de las prácticas concertadas fueron los señores Celestino San Román y José Gallego de Regapesa; los señores Miguel Monge y Jesús Zaragoza de Zeta Gas; y los señores Patricio Strube, Leoncio Lizárraga y Franz Espinoza de Lima Gas.
912. El procedimiento para la determinación de la multa implica calcular un puntaje total para cada persona considerada que incluya: un factor por la afectación al mercado, un factor que aproxime la responsabilidad en la práctica, y un factor que penalice la participación activa o planeamiento de la práctica anticompetitiva.
913. Posteriormente, el puntaje total para cada persona se corresponde objetivamente con un nivel de multa, para esto, se calcula cuál es el puntaje total máximo posible que se hubiera alcanzado en caso de que alguna persona natural hubiese participado durante todo el período en la empresa con mayor afectación al mercado, que haya tenido un cargo gerencial y además un rol activo. Esto permite tener un punto de referencia “contrafactual” al que, dada la gravedad de la infracción, se le hubiera aplicado una multa de 100 UIT<sup>324</sup>. A continuación, lo que se aplica para el cálculo es una regla de tres simple para determinar la multa correspondiente para cada una de las personas naturales, en función a su respectivo puntaje total.

#### **7.4.1 Afectación al mercado**

914. Para la construcción del primer componente del puntaje total: el factor de afectación al mercado, se procedió a indexar la multa por episodios considerando como monto base a aquel que represente la mayor afectación al mercado en aquellos episodios en que la conducta tiene alcance nacional, es decir los episodios comprendidos entre el 2009 y 2011. Dicho monto corresponde a la multa del octavo episodio para Regapesa.
915. El cuadro siguiente muestra la multa base ajustada por inflación por episodio y por empresa. Como se mencionó en el párrafo anterior, se observa que la multa más alta es la correspondiente a Regapesa en el octavo episodio. En ese sentido, el cuadro siguiente muestra la multa indexada, y se observa que la casilla del octavo episodio para Regapesa tiene el factor indexado de la multa más alto, equivalente a 1.

---

*can therefore complement fines imposed on corporations/undertakings and enhance deterrence.” OECD. Cartels: Sanctions against Individuals. Policy Roundtables, 2003, p. 16.*

<sup>324</sup> Según lo previsto en el numeral 3 del artículo 43 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, se podrá imponer una multa de hasta cien (100) UIT a las personas naturales encargadas de la representación, dirección o administración de una persona jurídica, de acuerdo con su responsabilidad en las infracciones cometidas.

**Cuadro 10**  
**Multa Base Ajustada por Inflación por episodio y Empresa**

Empresa	Ep. 6	Ep. 7	Ep. 8	Ep. 9	Ep. 10
Regapesa	7 887 965,42	9 806 311,62	<b>10 856 288,09</b>	6 494 639,94	7 110 543,72
Zeta Gas	1 357 291,73	-	1 263 628,04	1 064 569,17	946 540,91
Lima Gas	1 822 357,66	3 113 147,81	-	1 372 201,59	-
Máximo por episodio	10 856 288,09	10 856 288,09	10 856 288,09	10 856 288,09	10 856 288,09

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

**Cuadro 11**  
**Índice de afectación al mercado de la empresa (Multa Indexada por episodio y Empresa)**

Empresa	Ep. 6	Ep. 7	Ep. 8	Ep. 9	Ep. 10
Regapesa	0,73	0,90	1,00	0,60	0,65
Zeta Gas	0,13	0,00	0,12	0,10	0,09
Lima Gas	0,17	0,29	0,00	0,13	0,00

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

#### 7.4.2 Responsabilidad dentro de la empresa

916. Para la construcción del segundo componente del puntaje total: la responsabilidad en la práctica anticompetitiva, se considerarán los cargos que ocupaban las personas dentro de la empresa para aproximar su nivel de responsabilidad dentro de ella y por lo tanto la responsabilidad al tomar decisiones en el marco de la práctica anticompetitiva.
917. Para este criterio, se utilizó la información de los cargos que ocupaban las personas involucradas en la práctica anticompetitiva que se describe en la sección 6.4. En general, los cargos que ocupaban las personas naturales son cuatro: Directivo, Gerente General, Gerente Comercial y Jefe de Ventas.
918. Según lo detallado en la sección 6.4, el cargo de Directivo ejercía dirección, gestión y representación de la empresa mientras que el cargo de Gerente General ejercía gestión y representación. Así, la responsabilidad de estos cargos dentro de una práctica anticompetitiva sería la mayor y se ponderará con un peso igual a 1,00<sup>325</sup>.
919. Por otra parte, el Gerente Comercial ejerce la gestión de la empresa; sin embargo, por estar subordinado a un Gerente General, su responsabilidad dentro de una

<sup>325</sup>

Este peso es similar al valor obtenido por los Gerentes Generales para este componente en la Resolución 010-2017/CLC-INDECOPI. Dicho valor se estimó con los ingresos que percibían las personas naturales involucradas en la práctica anticompetitiva. Por ejemplo, Harold Mongrut se desempeñó como Gerente General de Protisa entre el 2012 y el 2014 obteniendo unos ingresos anuales mayores a los que obtenía el resto de las personas naturales del Primer Grupo que laboraron en Protisa por lo que su ponderador de responsabilidad fue igual a 1,00. Al respecto, revisar el Cuadro 36 de la Resolución 010-2017/CLC-INDECOPI.

práctica anticompetitiva sería menor que éste por lo que se le ponderará con un peso igual a 0,50<sup>326</sup>.

920. Por último, el Jefe de Ventas participa en la determinación e implementación de precios. Este se encontraría subordinado a los Gerentes por lo que su responsabilidad dentro de una práctica anticompetitiva sería menor que la de éstos de manera que se le ponderará con un peso igual a 0,25<sup>327</sup>.
921. De acuerdo a lo desarrollado en la sección 6.4, en relación con los funcionarios de Regapesa, al Señor Celestino San Román le corresponde un puntaje de 1,0 por haber ejercido el cargo de Gerente General y al señor José Gallego le corresponde un puntaje de 1,0 por haber ejercido el cargo de Presidente del Directorio.
922. En relación con los funcionarios de Zeta Gas, al Señor Miguel Monge le corresponde un puntaje de 1,0 por haber ejercido el cargo de Gerente General y al señor Jesús Zaragoza le corresponde un puntaje de 1,0 por haber ejercido el cargo de Dirección General.
923. En el caso de los funcionarios de Lima Gas, al señor Patricio Strube le corresponde un puntaje de 1,0 por haber el cargo de Gerente General, al señor Leoncio Lizárraga le corresponde un puntaje de 0,50 por haber ejercido el cargo de Gerente Comercial Envasado y al señor Franz Espinoza le corresponde un puntaje de 0,25 por haber ejercido el cargo de Jefe de Ventas Nacional Envasado.

**Cuadro 12**  
**Índice de Responsabilidad Personas Naturales\***

<b>Regapesa</b>	<b>Ep. 6</b>	<b>Ep. 7</b>	<b>Ep. 8</b>	<b>Ep. 9</b>	<b>Ep. 10</b>
Celestino San Román	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
José Gallego	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00
<b>Zeta Gas</b>	<b>Ep. 6</b>	<b>Ep. 7</b>	<b>Ep. 8</b>	<b>Ep. 9</b>	<b>Ep. 10</b>
Miguel Monge	1,00	0,00	1,00	1,00	1,00
Jesús Zaragoza	1,00	0,00	1,00	1,00	1,00
<b>Lima Gas</b>	<b>Ep. 6</b>	<b>Ep. 7</b>	<b>Ep. 8</b>	<b>Ep. 9</b>	<b>Ep. 10</b>
Patricio Strube	1,00	1,00	0,00	1,00	0,00
Leoncio Lizárraga	0,00	0,00	0,00	0,50	0,00
Franz Espinoza	0,00	0,00	0,00	0,25	0,00

\*En aquellos años donde las personas naturales no han tenido participación se ha colocado un valor de 0,00.  
Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

<sup>326</sup> Este peso es similar al valor obtenido por los Gerentes Comerciales para este componente en la Resolución 010-2017/CLC-INDECOPI. Por ejemplo, Juan Francisco García se desempeñó como Gerente Comercial de Protisa entre el 2007 y el 2014 obteniendo unos ingresos anuales intermedios entre lo que obtenía el Gerente General y el Sub Gerente de Ventas del Primer Grupo que laboraron en Protisa, por lo que su ponderador de responsabilidad fue igual de 0,52 en promedio entre 2007 y 2014. Al respecto, revisar el Cuadro 36 de la Resolución 010-2017/CLC-INDECOPI.

<sup>327</sup> Este peso es similar al valor obtenido por un Sub Gerente de Ventas en este componente en la Resolución 010-2017/CLC-INDECOPI. Por ejemplo, Hugo Chau se desempeñó como Sub Gerente de Ventas de Protisa entre el 2007 y el 2010 obteniendo unos ingresos menores a los que obtenían el Gerente General y el Gerente Comercial del Primer Grupo que laboraron en Protisa por lo que su ponderador de responsabilidad fue igual de 0,26 en promedio entre 2007 y 2010. Al respecto, revisar el Cuadro 36 de la Resolución 010-2017/CLC-INDECOPI.

### 7.4.3 Grado de participación en la misma

924. El tercer y último componente del puntaje total es el uso de una penalización por la participación activa o el planeamiento en la conducta, para dicho objetivo, se consideró el análisis presentado en la sección 6.4. Además, siguiendo los criterios señalados en la Resolución 010-2017/CLC-INDECOPI, se asumirá un factor de 1,0 en caso la persona tenga solo participación en la práctica, 1,2 en el caso que la persona haya tenido un rol activo, y una penalización de 1,5 en el caso que la persona haya tenido un rol en el planeamiento de la conducta.
925. En el presente caso se ha verificado el nivel de participación que cada persona natural infractora habría tenido en el marco de la conducta anticompetitiva materia de la presente Resolución. Esta verificación, que se detalla en la sección 6.4, se sustenta en el análisis de las comunicaciones recabadas que darían cuenta acerca del papel que desempeñó cada persona natural en los episodios del sexto al décimo.
926. En relación a los funcionarios de Regapesa, queda acreditado que el señor Celestino San Roman participó en su planeamiento y realización en el sexto, séptimo, octavo, noveno y décimo episodios, conforme se aprecia de los Correos 30, 32, 37, 41, 48, 56 y 57 y por lo tanto le corresponde un puntaje de 1,50. También queda acreditado que el señor José Gallego conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Regapesa y participó en su planeamiento y realización en el décimo episodio, conforme se aprecia de los Correos 49, 56 y 57 y por lo tanto le corresponde un puntaje de 1,50.
927. En relación con los funcionarios de Zeta Gas, queda acreditado que el señor Miguel Monge conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Zeta Gas y participó en su planeamiento y realización en el sexto, octavo, noveno y décimo episodios, conforme se aprecia de los Correos 30, 32, 41, 48, 56 y 57 y por lo tanto le corresponde un puntaje de 1,50. También ha quedado acreditado que el señor Jesús Zaragoza conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Zeta Gas y participó en su planeamiento y realización en el sexto, octavo, noveno y décimo episodios, conforme se aprecia de los Correos 30, 32, 36, 41, 48, 56 y 57 y por lo tanto le corresponde un puntaje de 1,50.
928. En cuanto a los funcionarios de Lima Gas, queda acreditado que el señor Patricio Strube conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Lima Gas y participó en su planeamiento y realización en el sexto, séptimo, y noveno episodios, conforme se aprecia de los Correos 30, 32, 37 y 48 y por lo tanto le corresponde un puntaje de 1,50. Asimismo ha quedado acreditado que el señor Leoncio Lizárraga conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Lima Gas y participó en su planeamiento, realización y ejecución en el noveno episodio, conforme se aprecia de los Correos 43, 45 y 46 y por lo tanto le corresponde un puntaje de 1,50. Finalmente, que ha quedado acreditado que el señor Franz Espinoza conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Lima Gas y participó en su ejecución en el noveno episodio, conforme se aprecia de los Correos 43 y 45 y por lo tanto le corresponde un puntaje de 1,00.
929. El cuadro siguiente muestra el resultado de este criterio.

**Cuadro 13**  
**Penalización por la Participación por Año y Empresa\***

<b>Regapesa</b>	<b>Ep. 6</b>	<b>Ep. 7</b>	<b>Ep. 8</b>	<b>Ep. 9</b>	<b>Ep. 10</b>
Celestino San Román	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50
José Gallego	0,00	0,00	0,00	0,00	1,50
<b>Zeta Gas</b>	<b>Ep. 6</b>	<b>Ep. 7</b>	<b>Ep. 8</b>	<b>Ep. 9</b>	<b>Ep. 10</b>
Miguel Monge	1,50	0,00	1,50	1,50	1,50
Jesús Zaragoza	1,50	0,00	1,50	1,50	1,50
<b>Lima Gas</b>	<b>Ep. 6</b>	<b>Ep. 7</b>	<b>Ep. 8</b>	<b>Ep. 9</b>	<b>Ep. 10</b>
Patricio Strube	1,50	1,50	0,00	1,50	0,00
Leoncio Lizárraga	0,00	0,00	0,00	1,50	0,00
Franz Espinoza	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00

\*En aquellos años donde las personas naturales no han tenido participación se ha colocado un valor de 0,00.

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

930. Posteriormente, se procede a multiplicar en cada episodio y para cada persona natural, el índice de afectación al mercado de la empresa, por su índice de responsabilidad en ese episodio y por la penalización por su participación, rol activo o de planeamiento. En ese sentido, cada persona tendrá un puntaje final por episodio, y su puntaje total resulta de la sumatoria de todos sus puntajes por episodio. Tal como se muestra en el cuadro siguiente el puntaje total resulta de la sumatoria de los puntajes en cada episodio, se observa, además, en la primera fila, el puntaje de referencia máximo equivalente a 5,92, por lo que si a esa persona hipotética le hubiera correspondido una multa de cien (100) UIT, la multa para el resto de personas naturales se determina a través de una regla de tres simple.

**Cuadro 14**  
**Cálculo del Puntaje Total Personas Naturales**

						<b>Puntaje Total</b>	<b>Multa UIT</b>
<b>Puntaje Máximo</b>	<b>1,09</b>	<b>1,35</b>	<b>1,50</b>	<b>0,90</b>	<b>0,98</b>	<b>5,82</b>	<b>100,00</b>
<b>Personas Naturales Regapesa</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>		
Celestino San Román	1,09	1,35	1,50	0,90	0,98	5,82	100,00
José Gallego	0,00	0,00	0,00	0,00	0,98	0,98	16,87
<b>Personas Naturales Zeta Gas</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>		
Miguel Monge	0,19	0,00	0,17	0,15	0,13	0,64	10,99
Jesús Zaragoza	0,19	0,00	0,17	0,15	0,13	0,64	10,99
<b>Personas Naturales Lima Gas</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>		
Patricio Strube	0,25	0,43	0,00	0,19	0,00	0,87	14,96
Leoncio Lizárraga	0,00	0,00	0,00	0,09	0,00	0,09	1,63
Franz Espinoza	0,00	0,00	0,00	0,03	0,00	0,03	0,54

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

931. Las sanciones para las personas naturales quedan determinadas como se señala a continuación<sup>328</sup>:

<sup>328</sup> En el presente caso se acredita que el señor Celestino San Román participó en todos los episodios asociados a la infracción continuada ejecutada desde 2009 hasta 2011, ejerciendo uno de los cargos más importantes (Gerente General) en la empresa que generó la mayor afectación (Regapesa). Caso distinto al tramitado

**Cuadro 15**  
**Multas de Personas Naturales**

	Multa UIT	Multa S/.
<b>Regapesa</b>		
Celestino San Román	100,00	405 000,00
José Gallego	16,87	68 312,63
<b>Zeta Gas</b>		
Miguel Monge	10,99	44 500,97
Jesús Zaragoza	10,99	44 500,97
<b>Lima Gas</b>		
Patricio Strube	14,96	60 599,60
Leoncio Lizárraga	1,63	6 591,53
Franz Espinoza	0,54	2 197,18

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

## 7.5 Alegatos a la multa correspondiente para las personas naturales

### 7.5.1. Factor de afectación

932. Los señores Celestino San Román y José Gallego en sus alegatos indicaron que no debería incluirse el factor de afectación al mercado en la medida que el mismo no es aplicable a personas naturales sino a las empresas.
933. Al respecto, se debe precisar que el factor de afectación busca que la multa a personas naturales considere el efecto de sus acciones en el mercado, efecto aproximado a través del beneficio ilícito. Así, resulta relevante que, con el objeto de disuadir conductas anticompetitivas, se establezcan mayores sanciones a aquellas personas naturales que con sus acciones hayan generado una mayor afectación en el mercado. En ese sentido, esta Comisión considera adecuada la inclusión del factor de afectación en el cálculo de multa a personas naturales.
934. Adicionalmente, los señores Celestino San Román y José Gallego en sus alegatos también indicaron que incluir el factor de afectación genera que un instigador pueda recibir una menor multa solo porque su empresa obtuvo menores ingresos.
935. Según la RAE, el instigador es aquel que induce a alguien a una determinada acción<sup>329</sup>. En el contexto de prácticas colusorias y personas naturales, el instigador sería aquella persona natural que indujo a la realización de la práctica colusoria. Tomando en cuenta lo señalado, esta Comisión considera que dicha acción se podría incluir en el factor de participación, el cual toma en cuenta la penalización por la participación activa o el planeamiento de la conducta. Luego, la sanción que reciba un instigador dependerá de la ponderación conjunta de los distintos factores

---

mediante Resolución 010-2017/CLC-INDECOPI, donde ninguna persona natural infractora tenía dicha condición, durante todo el periodo colusorio identificado.

<sup>329</sup> La RAE define a instigador como aquel que realiza la acción de instigar, es decir aquel "que instiga"; mientras que instigar es "Inducir a alguien a una acción, generalmente considerada como negativa." Ver Real Academia Española, Diccionario de la lengua española, Edición del Tricentenario, disponible en <http://dle.rae.es/?id=Ln53CtO> (consultada el 13 de diciembre de 2017).

utilizados, considerando entre ellos el de participación, y no únicamente del factor de afectación. Así, esta Comisión considera que no resulta válido afirmar que en cualquier escenario un instigador tenga una menor sanción solo por el hecho que pertenece a una empresa con menores ingresos.

936. Por último, los señores Celestino San Román y José Gallego en sus alegatos también indicaron que el factor de afectación debería calcularse considerando un valor proporcional a la suma del beneficio conjunto de todo el cártel.
937. Al respecto, merece la pena aclarar que el factor de afectación es un factor indexado, donde se asigna el valor de 1 a aquel episodio con mayor multa. Dicho factor considera el cálculo del valor proporcional del beneficio ilícito de cada episodio respecto a la suma del beneficio conjunto de todo el cártel. En efecto, si se calcula las proporciones de la multa de cada episodio respecto a la suma del beneficio conjunto de todo el cártel y luego se indexa considerando la mayor proporción, se obtiene el factor de afectación propuesto en el Informe Técnico.
938. Por lo tanto, esta Comisión considera que corresponde desestimar los argumentos planteados por los señores Celestino San Román y José Gallego.

#### **7.5.2. Factor de responsabilidad**

939. Los señores Celestino San Román y José Gallego en sus alegatos manifestaron su disconformidad con el hecho de que se considere el grado de responsabilidad que las personas naturales infractoras habrían tenido dentro de las empresas, ya que el puesto o el sueldo de una persona no determina su mayor o menor participación en una infracción.
940. Al respecto, cabe precisar que los cargos que tuvo cada persona natural son usados como una aproximación de la responsabilidad de las personas naturales. A diferencia de lo alegado, esta Comisión considera relevante la inclusión de la responsabilidad como criterio del cálculo de la multa, debido a que permite penalizar en mayor medida a aquellas personas naturales que tuvieron una mayor responsabilidad de las decisiones comerciales en la empresa, aspecto relevante en la realización de prácticas anticompetitivas.

Adicionalmente, dicho factor se evalúa en conjunto con los factores de afectación y participación. Luego, el considerar la responsabilidad no implica que no se tome en cuenta la participación en el cálculo de la sanción.

941. Asimismo, esta Comisión no considera que la participación sea el único criterio relevante para el cálculo de la sanción a personas naturales. En efecto, no solo es importante si la persona participó en la conducta o tuvo un rol activo o realizó el planeamiento de la misma; si no que también resulta relevante el grado de sus responsabilidades dentro de la empresa, es decir, la importancia que dicha persona tiene en la toma de decisiones comerciales, aspecto que incide en la adopción de prácticas anticompetitivas. Por ello, esta Comisión considera relevante la inclusión del factor de responsabilidad para disuadir la realización de prácticas anticompetitivas por parte de personas naturales.

942. Regapesa en sus alegatos indicaron que el factor de responsabilidad de 1,0 para los señores Celestino San Román y José Gallego no tiene sustento.
943. Es importante señalar que, como se ha detallado en la sección 6.4, los señores Celestino San Román y José Gallego habrían ejercido los cargos de Gerente General y Presidente de Directorio, respectivamente. Así, estos cargos, al estar asociados a funciones de dirección, gestión y representación, reflejan que dichos funcionarios contaban con un nivel de responsabilidad superior al de otros funcionarios de la empresa, por lo que corresponde asignarles el máximo factor de responsabilidad de 1,0.
944. Adicionalmente, en sus escritos de descargos<sup>330</sup> los señores Celestino San Román y José Gallego indican que sus labores no correspondían a la gestión comercial y fijación directa de precios, ya que estas eran funciones que le correspondían a la gerencia comercial.
945. Contrariamente a lo alegado, en el caso del señor Celestino San Román, esta Comisión considera que los medios probatorios analizados, que constan de los Correos 30, 32, 37, 41, 48, 56 y 57, demuestran este señor habría coordinado la determinación de la política de precios de Regapesa y monitoreado el estado de la misma.
- A mayor abundamiento, el Correo 61 contiene una consulta del señor Celestino San Román a fin de averiguar si ya se habrían incrementado los precios de GLP en granel y envasado en S/. 0.50 por balón, lo que refuerza las conclusiones arribadas.
946. De la misma forma, en el caso del señor José Gallego, los medios probatorios analizados demuestran que tuvo un contacto directo con la política de precios de Regapesa, conforme se aprecia de la revisión conjunta de los Correos 49, 56 y 57.
947. En resumen, la valoración conjunta de todos los medios probatorios disponibles en el Expediente ha permitido verificar que tanto el señor Celestino San Román como el señor José Gallego sí contaron, en la práctica, con responsabilidad sobre la política de precios de Regapesa.
948. Por último, Zeta Gas cuestiona en sus alegatos que se asigne el mismo valor de factor de responsabilidad al señor Miguel Monge, Gerente General, y al señor Jesús Zaragoza, directivo a cargo de la Dirección General de Zeta Gas, cuando, según la empresa, el accionar del Gerente General depende del mandato y aprobación de los Directivos; y en consecuencia, estos últimos deberían ser asignados con un puntaje mayor por responsabilidad<sup>331</sup>.
949. Al respecto, cabe señalar que en la sección 6.4 se indica que el señor Miguel Monge ejerció en Zeta Gas el cargo de Gerente General. De acuerdo a la Ley General de Sociedades, el Gerente General tiene la facultad de dirigir, supervisar

---

<sup>330</sup> Escritos del 23 de febrero de 2016.

<sup>331</sup> De acuerdo con el escrito de alegatos al Informe Técnico de Zeta Gas.

e impartir órdenes a los funcionarios formalmente encargados de establecer de manera directa los precios, y, por ende, la facultad de determinar y tener control sobre los precios de los productos comercializados por Zeta Gas.

950. El señor Miguel Monge, Gerente General, tenía la capacidad de tomar decisiones relacionadas con la política de precios de Zeta Gas. Ello se observa en las comunicaciones referidas en la sección 6.2.1, donde el señor Miguel Monge informó al señor Jesús Zaragoza acerca de las decisiones tomadas sobre la política de precios. Muestra de ello es el Correo 48, que contiene una comunicación del 15 de junio de 2011 en la que el señor Miguel Monge, Gerente General, informa al señor Jesús Zaragoza la situación en la que se encontraba las coordinaciones arribadas entre las empresas infractoras.

Por lo tanto, el señor Miguel Monge habría tenido la capacidad de tomar decisiones sobre la determinación de los precios, y así realizar las prácticas colusorias con el resto de empresas infractoras. Dichas decisiones eran coordinadas con el señor Jesús Zaragoza.

Así, el señor Miguel Monge habría tenido similar responsabilidad que el señor Jesús Zaragoza dentro de la empresa al momento de realizar las prácticas colusorias.

951. Por lo tanto, esta Comisión considera que corresponde desestimar los argumentos planteados por los señores Celestino San Román y José Gallego, Regapesa y Zeta gas.

### **7.5.3. Factor de participación**

952. Los señores Celestino San Román y José Gallego en sus alegatos indican que no se habría acreditado, con prueba directa, la participación de cada una de las personas naturales imputadas dentro de los supuestos episodios de colusión<sup>332</sup>. Asimismo, cuestionaron que se les asigne un puntaje de 1,5 pues, según ellos, esto sería antitécnico, confiscatorio e irracional.

953. En relación con la supuesta falta de acreditación de la participación de los señores Celestino San Román y José Gallego, esta Comisión precisa que su participación ha sido acreditada en la sección 6.4. En efecto, se acreditó que el señor Celestino San Roman participó en el planeamiento y realización del sexto, séptimo, octavo, noveno y décimo episodios, conforme se aprecia de los Correos 30, 32, 37, 41, 48, 56 y 57 y por lo tanto le corresponde un puntaje de 1,50. También quedó acreditado que el señor José Gallego conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Regapesa y participó en su planeamiento y realización en el décimo episodio, conforme se aprecia de los Correos 49, 56 y 57 y por lo tanto le corresponde un puntaje de 1,50.

954. Así, la Comisión considera que el factor de participación de 1,5 para los señores Celestino San Román y José Gallego se encuentra debidamente sustentado.

---

<sup>332</sup>

De acuerdo con el escrito de alegatos al Informe Técnico del señor Celestino San Román y con el escrito de alegatos al Informe Técnico del señor José Gallego.

Como se ha indicado, ambos funcionarios tienen el mayor factor en la medida que tuvieron el rol de planeamiento de la conducta.

955. Por último, esta Comisión considera que determinar un factor de responsabilidad de 1,5 no es confiscatorio. En efecto, la multa a personas naturales no depende únicamente de dicho factor, sino que se determina a partir de una evaluación conjunta con otros los factores de afectación y participación. Asimismo, la multa a personas naturales considera el tope máximo legal para este tipo de infractores.
956. Adicionalmente, los señores Celestino San Román y José Gallego en sus alegatos cuestionaron que se determine un factor de 1,0 en el caso que la persona natural solo tenga una participación en la práctica sin haber tenido un rol activo. Asimismo, han señalado que esto sería contradictorio con una decisión de la Sala que señala, según ellos, que no importa si se conoció o no de una infracción sino el grado de participación efectiva en el supuesto acto infractor.
957. Esta Comisión considera que las personas naturales que participen en la conducta sin tener un rol activo en la misma también deben ser sancionadas. En esa línea, en la Resolución 010-2017/CLC-INDECOPI se determinó que el señor Percy Correa participó en la conducta y no tuvo un rol activo en el periodo de 2007-2009, en la medida que ejecutó la práctica colusoria indicada por un funcionario de mayor rango, y no participó directamente de las coordinaciones que permitieron arribar a acuerdos colusorios.
958. En ese sentido, en la presente decisión, para el caso del señor Franz Espinoza se considera el factor de participación de 1,0 en la medida en la que se ha acreditado que solo ejecutó el incremento de precios acordado en el noveno episodio. Así, el señor Franz Espinoza no solo conocía de la práctica colusoria, sino que participó de la misma al haberla ejecutado.
959. Por su parte, Zeta Gas en sus alegatos cuestionaron que se asigne un mismo valor al factor de participación a los señores Miguel Monge y Jesús Zaragoza, pues según la empresa no se habría sustentado dicha decisión. Además, señala que no se reporta los cálculos individualizados para cada persona<sup>333</sup>.
960. Al respecto, los criterios considerados para determinar que los señores Miguel Monge y Jesús Zaragoza tuvieron el mismo nivel de participación en la conducta se detallan en la sección 7.4.3. Se ha acreditado que el señor Miguel Monge conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Zeta Gas y participó en su planeamiento y realización en el sexto, octavo, noveno y décimo episodios, conforme se aprecia de los Correos 30, 32, 41, 48, 56 y 57 y por lo tanto le corresponde un puntaje de 1,50. También ha quedado acreditado que el señor Jesús Zaragoza conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Zeta Gas y participó en su planeamiento y realización en el sexto, octavo, noveno y décimo episodios, conforme se aprecia de los Correos 30, 32, 36, 41, 48, 56 y 57, por lo que le corresponde un puntaje de 1,50. Asimismo, en la sección 7.4 se calcula la multa a personas naturales de manera individualizada.

---

<sup>333</sup>

De acuerdo con el escrito de alegatos al Informe Técnico de Zeta Gas.

961. Adicionalmente, Zeta Gas indicó en sus alegatos que los factores de responsabilidad y de participación están correlacionados, de manera tal que a medida que el cargo de un individuo sea mayor también lo será la probabilidad que participe en la conducta, lo que generaría un sesgo.
962. Sobre el particular, merece la pena aclarar que los factores de responsabilidad y de participación se determinan de manera separada. En efecto, el factor de responsabilidad toma en consideración el papel que cumple una persona natural en la empresa respecto a la política comercial de la misma; mientras que el factor de participación considera la manera en que una persona natural participó en una determinada conducta independientemente de su responsabilidad dentro de la empresa. Así, se puede dar el caso que, pese a que una persona tenga una alta responsabilidad en la política de una empresa, no se haya podido acreditar su participación en una conducta anticompetitiva.
963. Por lo tanto, esta Comisión considera que corresponde desestimar los argumentos planteados por los señores Celestino San Román y José Gallego y por Zeta Gas.

#### **VIII. MEDIDAS CORRECTIVAS**

964. En el Informe Técnico, la Secretaría Técnica recomendó a esta Comisión ordenar a Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas implementar un programa de cumplimiento de las normas de libre competencia, el cual contenía como medidas sugeridas: (i) la capacitación sobre la normativa en materia de libre competencia y (ii) la realización de actividades de diagnóstico, análisis, implementación y seguimiento de medidas destinadas a contrarrestar los riesgos para la comisión de conductas anticompetitivas, según la descripción realizada en los numerales 701 a 706 del Informe Técnico.
965. Al respecto, Zeta Gas ha alegado que la Secretaría Técnica pretende limitar la autonomía privada de las denunciadas al establecer como condición determinadas características para las personas jurídicas encargadas de implementar las medidas que forman parte del programa de cumplimiento. Ello en tanto restringiría la libertad de contratación de las denunciadas en determinar las personas encargadas de realizar las medidas antes enunciadas.
966. Al respecto, esta Comisión considera que las medidas recomendadas por la Secretaría Técnica, así como las condiciones para su implementación, son compatibles con las facultades otorgadas por el ordenamiento jurídico y se encuentran dentro de los límites que dichas facultades pueden ser ejercidas. Asimismo, con algunas atenciones que a continuación se detallan, son medidas razonables dirigidas a maximizar la eficacia del programa de cumplimiento a cargo de las empresas que resulten responsables.
967. En relación con la autonomía privada<sup>334</sup>, esta debe ser entendida como el poder de los administrados para autorregular sus intereses, poder que se hace efectivo en el derecho a la libre contratación. Al respecto, en diversos pronunciamientos,

---

<sup>334</sup> VÁSQUEZ REBAZA, Walter. *Contrato, autonomía privada e intervención de la justicia constitucional*. Disponible en: <https://goo.gl/VbdvCG>.

el Tribunal Constitucional ha destacado el doble contenido del derecho a la libre contratación<sup>335</sup>: (i) la libertad de contratar, entendida como la facultad de decidir cómo, cuándo y con quién se contrata; y (ii) la libertad contractual, entendida como la facultad de decidir el contenido del contrato.

968. Sin embargo, el Tribunal Constitucional también ha señalado que “*no existen derechos absolutos: todos pueden restringirse, de manera necesaria y proporcional, para resguardar otros derechos y alcanzar objetivos de relevancia constitucional*”<sup>336</sup>.
969. En tal sentido, conforme ha señalado el Tribunal Constitucional, si bien el ordenamiento jurídico impone el deber de protección del derecho a la libertad de contratación, también establece la obligación de delimitarlo de forma que su ejercicio sea compatible con los demás derechos e –incluso más importante– con principios de orden constitucional, como es el caso de la defensa de la libre competencia.
970. Ciertamente, de acuerdo con el artículo 61 de la Constitución<sup>337</sup>, la protección y promoción de la libre competencia son principios que tienen reconocimiento constitucional y cuya materialización se encuentra a cargo de los órganos funcionales especializados del Indecopi.

Para la ejecución de dichas acciones, el ordenamiento jurídico no solo ha previsto la posibilidad de imponer sanciones (multas) que permitan disuadir a los agentes económicos, sino también de imponer medidas correctivas, que implican mandatos de comportamiento o de otra naturaleza dirigidos a contrarrestar los efectos reales y potenciales de la conducta infractora. Estas medidas pueden comprender mandatos dirigidos a evitar la recurrencia de la conducta infractora, el cual constituye uno de los principales objetivos de un programa de cumplimiento.

971. Si bien las denunciadas han cuestionado las condiciones recomendadas por la Secretaría Técnica para la implementación del Programa de Cumplimiento alegando una presunta vulneración a la libertad de contratar, es importante señalar que los cuestionamientos a las facultades para la imposición de medidas correctivas de la Comisión y la Sala han sido desestimados por el Tribunal Constitucional en pronunciamientos anteriores. Al respecto, se ha señalado lo siguiente:

*“(…) Efectivamente, INDECOPI está facultado para establecer sanciones pecuniarias por las infracciones cometidas contra lo dispuesto en el Decreto*

---

<sup>335</sup> Al respecto, revisar las sentencias del Tribunal Constitucional recaídas en los expedientes N° 01405-2010-PA/TC, N° 2185-2002-AA/TC y N° 7339-2006-PA/TC.

<sup>336</sup> Ver fundamento 7 de la Sentencia del 14 de marzo de 2017, recaída en el Expediente N° 03932-2015-PA/TC.

<sup>337</sup> **Constitución Política del Perú**

**Artículo 61.-** El Estado facilita y vigila la libre competencia. Combate toda práctica que la limite y el abuso de posiciones dominantes o monopólicas. Ninguna ley ni concertación puede autorizar ni establecer monopolios. La prensa, la radio, la televisión y los demás medios de expresión y comunicación social; y, en general, las empresas, los bienes y servicios relacionados con la libertad de expresión y de comunicación, no pueden ser objeto de exclusividad, monopolio ni acaparamiento, directa ni indirectamente, por parte del Estado ni de particulares.

*Legislativo 701 [antigua Ley de libre competencia]; pero ello no implica que se encuentre imposibilitado de dictar medidas complementarias –distintas a las sanciones– justamente para hacer efectivo lo previsto en dicho dispositivo legal. Afirmar que la actuación de INDECOPI deba restringirse únicamente a establecer sanciones pecuniarias y no otras medidas complementarias para garantizar el cumplimiento de la Ley y la Constitución, como, por ejemplo, ordenar el cese de las conductas infractoras sería tan absurdo como admitir que en nuestro sistema jurídico los infractores pueden continuar con sus conductas contrarias a Ley en la medida en que cumplan con pagar el costo económico de su infracción”<sup>338</sup>*

972. Precisamente, como señala la sentencia antes citada, el Programa de Cumplimiento propuesto por la Secretaría Técnica constituye una *medida complementaria destinada a garantizar el cumplimiento de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas y el artículo 61 de la Constitución* pues busca que los trabajadores y personal directivo de la empresa interioricen las normas de libre competencia, de manera que estas sean observadas en el desenvolvimiento regular de las actividades de la empresa.

973. Ahora bien, un aspecto esencial de la implementación de los programas de cumplimiento es el compromiso real, en todos los niveles, de manera que permita maximizar su eficacia. Así lo ha señalado la *Office of Fair Trading* (hoy *Competition and Market Authority*) del Reino Unido:

*“La base de una cultura de cumplimiento efectiva es un compromiso inequívoco de adecuarse a las normas de libre competencia en toda la estructura de la organización. (...) En tal sentido, hemos incluido esto en el centro del círculo virtuoso de un efectivo programa de cumplimiento en materia de libre competencia. Sin un compromiso inequívoco, es probable que los demás pasos sean pocos efectivos.”<sup>339</sup>*

974. En esa línea, teniendo en cuenta que esta Comisión ha concluido que en el presente procedimiento se ha acreditado la existencia de conductas ilegales sujetas a una prohibición absoluta, resultaría contradictorio con un compromiso real de desarrollar de manera efectiva un programa de cumplimiento, el permitir que se encarguen de implementarlo precisamente a los abogados, asesores o representantes legales que, durante los últimos años, en representación de las empresas, han cuestionado la imputación de cargos formulada por la Secretaría Técnica y han rechazado la existencia de una conducta ilegal por parte de ellas.

975. Sin perjuicio de lo expuesto, y sin negar que el programa de cumplimiento propuesto por la Secretaría Técnica si resulta idóneo para alcanzar los objetivos que este tipo de medidas persiguen (que los agentes económicos interioricen la importancia del cumplimiento de las normas de libre competencia), en aras de generar predictibilidad en las acciones que los agentes económicos puedan tomar para asegurar el cumplimiento de lo dispuesto en la Ley de Represión de

---

<sup>338</sup> Ver fundamento 26 de la Sentencia del 5 de diciembre de 2006, recaída en el Expediente N° 1963-2006-PA/TC.

<sup>339</sup> *Drivers of Compliance and non-compliance with Competition Law*. Office of Fair Trading. Traducción libre de: “The core of an effective compliance culture is to have an unambiguous commitment to competition law compliance from the top down. (...) We have therefore included this at the center of the virtuous circle of an effective competition law compliance culture. Without unambiguous commitment, the remaining steps are unlikely to be effective”. Disponible en: <https://goo.gl/x7KfQu>

Conductas Anticompetitivas, esta Comisión considera pertinente tomar como referencia el programa de cumplimiento descrito en la Resolución 010-2017/CLC-INDECOPI del 22 de marzo de 2017.

976. El programa de cumplimiento de la normativa de libre competencia para el presente caso será propuesto por las empresas infractoras, de manera individual, dentro de los noventa (90) días hábiles contados a partir de que la presente Resolución haya quedado consentida o firme, según sea el caso, y su contenido será aprobado por la Comisión en un plazo no mayor a treinta (30) días hábiles, de considerarlo satisfactorio. De no considerarlo satisfactorio, la empresa tendrá un plazo de diez (10) días hábiles para subsanar las observaciones realizadas por la Comisión, y presentar una propuesta final. En caso de que la propuesta final no sea aprobada por la Comisión por no haber satisfecho las observaciones realizadas, se dará por no cumplida la medida correctiva y se aplicará lo establecido en el artículo 48 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas.

Por otro lado, el programa deberá contemplar un período de aplicación de tres (3) años a partir de su aprobación.

Los costos que demande el programa de cumplimiento de la normativa de libre competencia serán íntegramente asumidos por las empresas. La Secretaría Técnica absolverá las dudas que las empresas puedan manifestar en relación con la presentación de su propuesta de programa de cumplimiento.

977. El programa que propongan las empresas infractoras deberá comprender obligatoriamente, como mínimo, las siguientes actividades:

a. Identificación, evaluación, mitigación y revisión de riesgos de incumplimiento a la normativa de libre competencia

- La empresa propondrá una consultora (persona jurídica) especialista en competencia, la cual tendrá como funciones identificar las áreas donde existen riesgos de que se incumpla la normativa de libre competencia utilizando una matriz de riesgos, y proponer medidas para contrarrestar dichos riesgos.
- El gerente general, directores o las personas a cargo de la consultora propuesta no pueden tener relación con los gerentes generales o directivos de las empresas hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad o haber sido abogado, asesor o representante legal de las empresas en los últimos cinco (5) años.
- El programa propuesto contendrá el perfil de las personas a cargo de la consultoría y un conjunto exhaustivo de las tareas que la consultora deberá realizar, así como los plazos de entrega de los informes correspondientes.
- Entre las funciones de la consultora se encontrará la elaboración de un reporte anual, que incorpore la identificación de riesgos, los cuales serán reportados al gerente general de la empresa, para que disponga su

implementación; al Oficial del Cumplimiento para su supervisión y a la Secretaría Técnica.

- La implementación de las medidas necesarias para la mitigación y revisión de riesgos será reportada por el gerente general a la Secretaría Técnica.
- Este procedimiento de identificación, evaluación, mitigación y revisión de riesgos se repetirá, una vez al año, por los dos (2) años siguientes.

b. Capacitación anual sobre la normativa en materia de libre competencia

- La empresa presentará un plan de capacitación anual que será implementado por una universidad que tenga programas de maestría en materias de Competencia, Mercado y/o Regulación. El plan consistirá en un curso sujeto a evaluación y de una duración no menor de cuarenta y ocho (48) horas, acerca de la libre competencia en el Perú, el mismo que incluirá necesariamente las reglas generales establecidas en la normativa vigente en materia de libre competencia: Constitución, Ley de Organización y Funciones del Indecopi y la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, así como los lineamientos vigentes. Esta capacitación, incluirá, asimismo, una explicación sobre el contenido de la presente decisión, así como otros casos de libre competencia.

La capacitación debe enfatizar las consecuencias, tanto corporativas como personales, de infringir la normativa en materia de libre competencia, así como los beneficios existentes por colaboración con la autoridad.

- La capacitación estará dirigida al personal de la empresa que participe en el diseño, la ejecución o la supervisión de la política comercial de la empresa, en particular, en lo que concierne a la formación y ejecución de los precios y la interacción con proveedor y competidores; incluyendo, de manera obligatoria, al gerente general, directores, vicepresidente, todos los gerentes generales adjuntos o figuras similares que existan en la organización, todos los gerentes de línea y sus asesores o adjuntos o que cumplan funciones similares; todos los jefes y analistas de precios y/o ejecutivos ventas, entre otros.

La capacitación deberá incluir, además, una evaluación sobre los conocimientos obtenidos. Dicha evaluación consistirá en un examen escrito al final del curso. El día de la evaluación se deberá citar al Oficial de Cumplimiento, quien verificará que la evaluación es objetiva y que es realizada en condiciones de igualdad y con asistencia de todos los obligados a la capacitación. Después del primer año de capacitación, durante los siguientes años de vigencia del programa de cumplimiento, la universidad evaluará anualmente mediante un examen de conocimiento al personal ya capacitado sobre estos temas.

La capacitación se repetirá, una vez al año, durante la vigencia del programa de cumplimiento para el nuevo personal y para aquellos que no hayan aprobado el examen final del curso.

- Después de la capacitación, cada participante deberá firmar una carta en la que expresan que (i) han leído, entienden y se encuentran de acuerdo con acatar la normativa de libre competencia y (ii) no han tomado conocimiento de alguna violación a la normativa de libre competencia o, que si lo hicieran, reportarían la misma al Oficial de Cumplimiento.
- c. Designación de oficiales que faciliten el cumplimiento a la normativa en materia de libre competencia
- Cada una de las empresas imputadas deberá contar con un Oficial de Cumplimiento, cuya función principal es facilitar el cumplimiento de la normativa sobre libre competencia en cada empresa. El Oficial de Cumplimiento debe contar como mínimo con las siguientes atribuciones u obligaciones:
    - Requerir a la empresa o sus representantes copia en medios electrónicos o físicos de todo tipo de documentos, como comprobantes de pago, la correspondencia externa o interna (correos electrónicos) y los registros magnéticos incluyendo, en este caso, los programas y equipos necesarios para su lectura, en caso sospeche de la existencia de una posible práctica anticompetitiva.
    - Realizar entrevistas, sin previo aviso, a funcionarios, directivos o gerentes de la empresa, sin que se requiera del consentimiento de la empresa.
    - Ser notificado por parte de la empresa de las políticas y decisiones de precios, inmediatamente después de implementarlas.
    - Adoptar las medidas que considere necesarias para contrarrestar los riesgos encontrados al interior de la empresa, entre las cuales se podrá incluir la elaboración de manuales o lineamientos que busquen eliminar el riesgo de posibles conductas anticompetitivas.
    - Resguardar la confidencialidad de toda la información a la que hayan tenido acceso en ejercicio de sus funciones. Esta obligación no comprende a la Secretaría Técnica y a la Comisión para el cumplimiento de sus funciones. El incumplimiento de la obligación de reserva generará en ellos las responsabilidades civiles, administrativas y penales previstas en la ley.
  - En relación con las funciones del Oficial de Cumplimiento, la empresa deberá informar a los empleados que en cualquier momento pueden reportar al Oficial de Cumplimiento sobre la posible violación a la normativa de libre competencia, a través de un mecanismo que asegure el anonimato del informante.
  - Asimismo, se deberá informar a los proveedores y clientes (distribuidoras mayoristas y locales de venta) de la existencia del Oficial de Cumplimiento, así como del correo electrónico en donde podrán informarle sobre cualquier indicio que consideren represente un riesgo de posible violación a la normativa de libre competencia.

- En caso de reportarse un posible incumplimiento o riesgo de incumplimiento a la normativa en materia de libre competencia, el Oficial de Cumplimiento deberá remitir a la Gerencia General de la empresa y a la Secretaría Técnica en paralelo la información sobre los posibles incumplimientos detectados dentro de los tres (3) días hábiles siguientes de conocerlos. En este supuesto, la empresa informará a la Secretaría Técnica sobre las acciones implementadas o por implementarse, a más tardar, una semana después de recibida la información por parte del Oficial de Cumplimiento.
- Los directivos, gerentes o funcionarios de la empresa deberán informar por escrito al Oficial de Cumplimiento con tres (3) días de anticipación en caso vaya a existir una reunión o contacto programado con un funcionario de una empresa competidora. El Oficial de Cumplimiento podrá asistir a dicha reunión o evento. En caso ocurra cualquier contacto no programado con cualquier funcionario de una empresa competidora, este deberá ser reportado en el plazo de un (1) día hábil de ocurrido.
- El Oficial de Cumplimiento no deberá sufrir intromisiones en la realización de sus funciones por parte de las empresas. En caso existiera una obstrucción por parte de estas, el Oficial de Cumplimiento informará a la Secretaría Técnica, la cual evaluará el inicio de un procedimiento a la empresa imputada por incumplimiento de medida correctiva.
- La designación del Oficial de Cumplimiento deberá seguir los siguientes parámetros:
  - Dentro de los quince días hábiles siguientes contados a partir de que el pronunciamiento final de la Comisión haya quedado firme, cada empresa, independientemente, propondrá a la Secretaría Técnica un “Oficial de Cumplimiento”, que debe tener un amplio conocimiento de la normativa referida a libre competencia y experiencia en la materia.
  - La Secretaría Técnica tiene la facultad de objetar las propuestas de las empresas hasta dos veces y solicitar nuevas propuestas, si considera que los Oficiales de Cumplimiento no cumplen con el perfil requerido. Si la Secretaría Técnica no quedara conforme con la tercera propuesta presentada por las empresas, la Secretaría Técnica designará a los Oficiales de Cumplimiento e informará a la Comisión para el inicio de un procedimiento por incumplimiento de medida correctiva. Una vez aprobada la designación del respectivo Oficial de Cumplimiento por la Secretaría Técnica, la empresa comunicará dicha designación a todos sus funcionarios y empleados. Los Oficiales de Cumplimiento empezarán a ejercer sus funciones en el plazo de un mes desde su designación.
  - El Oficial de Cumplimiento no puede tener relación con los gerentes generales o directivos de la empresa hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad o haber sido abogado, asesor o representante legal de las empresas en los últimos cinco (5) años.

- El Oficial de Cumplimiento deberá tener un rango en la empresa correspondiente a los niveles gerenciales de línea y, por lo tanto, se le aplicará la política remunerativa establecida para estos cargos.
- El Oficial de Cumplimiento no podrá ejercer funciones en más de una de las empresas investigadas.
- La Secretaría Técnica podrá solicitar la remoción y designación de un nuevo Oficial de Cumplimiento en caso considere que el elegido no está cumpliendo debidamente con sus funciones.

Estando a lo previsto en la Constitución Política del Perú, el Texto Único Ordenado de la Ley del Procedimiento Administrativo General y la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, la Comisión de Defensa de la Libre Competencia;

#### **RESUELVE:**

**PRIMERO:** Declarar la falta de responsabilidad de Lima Gas S.A. y Forza Gas E.I.R.L. por su presunta participación en una práctica colusoria horizontal en la modalidad de acuerdo de fijación de precios, consistente en incrementar de manera concertada el precio del gas licuado de petróleo en Huancayo en la presentación envasada de 10 kg en junio de 2011.

**SEGUNDO:** Declarar la falta de responsabilidad de Llama Gas S.A. por su presunta participación en una práctica colusoria horizontal en la modalidad de acuerdo de fijación de precios, consistente en incrementar de manera concertada el precio del gas licuado de petróleo a nivel nacional en la presentación envasada de 10 kg entre junio y julio de 2010.

**TERCERO:** Declarar la falta de responsabilidad de Lima Gas S.A., Solgas S.A. (antes Repsol Gas del Peru S.A.) y Zeta Gas Andino S.A. por la presunta realización de una práctica colusoria horizontal en la modalidad de acuerdo de fijación de precios, consistente en variar o abstenerse de variar concertadamente el precio del GLP en su presentación a granel y de envasado a nivel minorista, de manera continua y a nivel nacional entre los años 2008 y 2011.

**CUARTO:** Declarar la falta de responsabilidad de los señores Franz Alexander Espinoza Vizcarra, José Manuel Gallego López, Leoncio Augusto Lizárraga Mejía, Miguel Monge Alonso, Celestino San Román Rodríguez, Patricio Hernán Strube Benavente y Jesús Alonso Zaragoza López por su presunta participación en la planificación, realización y ejecución de prácticas colusorias horizontales en la modalidad de acuerdo de fijación de precios, consistente en variar o abstenerse de variar concertadamente el precio del GLP en su presentación a granel y de envasado a nivel minorista, de manera continua y a nivel nacional entre los años 2009 y 2011.

**QUINTO:** Declarar que Lima Gas S.A. y Solgas S.A. (antes Repsol Gas del Peru S.A.) incurrieron en una práctica colusoria horizontal, en la modalidad de acuerdo para la fijación concertada de precios en la comercialización de GLP envasado para distribuidores en la presentación de 10 kg en Lima Metropolitana y Callao en el 2008, conducta tipificada en los artículos 1 y 11.1, literal a), de la Ley de Represión de

Conductas Anticompetitivas y sujeta a una prohibición absoluta, de conformidad con el artículo 11.2 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas.

**SEXTO:** Declarar que Lima Gas S.A., Solgas S.A. (antes Repsol Gas del Peru S.A.) y Zeta Gas Andino S.A. incurrieron en prácticas colusorias horizontales, en la modalidad de acuerdo para la fijación concertada de precios en la comercialización de GLP envasado para distribuidores en las presentaciones de 10, 15 y 45 kg, de manera continua y a nivel nacional entre los años 2009 y 2011, conducta tipificada en los artículos 1 y 11.1, literal a), de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas y sujeta a una prohibición absoluta, de conformidad con el artículo 11.2 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, de acuerdo al siguiente detalle:

<b>Empresa</b>	<b>Periodo</b>
Solgas S.A.	2009-2011
Lima Gas S.A.	2009-2011
Zeta Gas Andino S.A.	2009 y 2011

**SÉPTIMO:** Declarar que los señores Franz Alexander Espinoza Vizcarra, José Manuel Gallego López, Leoncio Augusto Lizárraga Mejía, Miguel Monge Alonso, Celestino San Román Rodríguez, Patricio Hernán Strube Benavente y Jesús Alonso Zaragoza López son responsables por el planeamiento, realización o ejecución de las prácticas colusorias horizontales realizada por Lima Gas S.A., Solgas S.A. (antes Repsol Gas del Peru S.A.) y Zeta Gas Andino S.A., en la modalidad de fijación concertada de precios en la comercialización de GLP envasado para distribuidores, en las presentaciones de 10, 15 y 45 kg, de manera continua y a nivel nacional entre los años 2009 y 2011; conducta tipificada en los artículos 2.1 y 43.3 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, de acuerdo al siguiente detalle:

<b>Persona Natural</b>	<b>Periodo</b>
Franz Alexander Espinoza Vizcarra	2011
José Manuel Gallego López	2011
Leoncio Augusto Lizárraga Mejía	2011
Miguel Monge Alonso	2009 y 2011
Celestino San Román Rodríguez	2009-2011
Patricio Hernán Strube Benavente	2009-2011
Jesús Alonso Zaragoza López	2009 y 2011

**OCTAVO:** Sancionar a Lima Gas S.A., Solgas S.A. (antes Repsol Gas del Peru S.A.) y Zeta Gas Andino S.A. con las siguientes multas:

<b>Empresa</b>	<b>Multa aplicable (UIT)</b>
Solgas S.A.	<b>14 850,19</b>
Lima Gas S.A.	<b>2 018,75</b>
Zeta Gas Andino S.A.	<b>1 315,27</b>
<b>Total</b>	<b>18 184,21</b>

**NOVENO:** Sancionar a los señores Franz Alexander Espinoza Vizcarra, José Manuel Gallego López, Leoncio Augusto Lizárraga Mejía, Miguel Monge Alonso, Celestino San Román Rodríguez, Patricio Hernán Strube Benavente y Jesús Alonso Zaragoza López, con las siguientes multas:

Persona Natural	Multa aplicable (UIT)
Celestino San Román Rodríguez	100,00
José Manuel Gallego López	16,87
Miguel Monge Alonso	10,99
Jesús Alonso Zaragoza López	10,99
Patricio Hernán Strube Benavente	14,96
Leoncio Augusto Lizárraga Mejía	1,63
Franz Alexander Espinoza Vizcarra	0,54
<b>Total</b>	<b>155,98</b>

**DÉCIMO:** Imponer a Lima Gas S.A., Solgas S.A. (antes Repsol Gas del Peru S.A.) y Zeta Gas Andino S.A. como medida correctiva la implementación de un programa de cumplimiento de la normativa de libre competencia que permita evitar, detectar y corregir conductas anticompetitivas como aquellas verificadas en el presente caso. Dicho programa deberá ser financiado por cada una de las empresas y aplicado durante tres (3) años.

Con el voto favorable de los señores miembros de la Comisión de Defensa de la Libre Competencia: Ena María Garland Hilbck, María del Pilar Cebrecos González y Mario Zúñiga Palomino.

**Ena María Garland Hilbck**  
Presidenta

## Anexo 1

### Correo 7 Parte 1 – Lima Gas

«De: jose alberto olivera jimenes <bettolivera@hotmail.com> [Supervisor Comercial Envasado Región Centro Sierra – Regapesa]  
Para: MENDOZA LOPEZ, HUGO [Jefe de Ventas Lima – Regapesa]  
Fecha: lunes, 26 de diciembre de 2005 1:28 p.m.  
Asunto: **PRECIO EN AYACUCHO**

Hugo:

**La empresa Zeta Gas no ha subido sus precios.**

\* El día **Jueves 22** despacho con precio antiguo a:

- Marcos Orellana
- Yolanda Infanzon

\* El día **Viernes 23** despacho con precio antiguo a:

- Marcos Orellana
- Yolanda Infanzon

\* El día **Sábado 24** despacho a precio antiguo a:

- Víctor Quispe

Ademas sus Distribuidores estan despachando a S/. 28.00 a los puntos de ventas.

(...)

**Lima Gas** desde el día **Viernes** esta marcando un mayor precio Publico y P.V., pero no el esperado ya que al publico esta en S/. 29.50 o S/. 30.00 y al P.V. S/. 28.00 y S/. 28.50 , precios que **no tienen relacion con los precios que se deberian dar si el precio de costo al Distribuidor es de S/. 28.00.**

Sin otro en particular

José Olivera

---

De: <hmendozal@repsolypf.com> [Jefe de Ventas Lima – Regapesa]

Para: Leo Lizarraga <LLIZARRAGA@limagas.com> [Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas]

Fecha: miércoles, 28 de diciembre de 2005 3:53 p.m.

Asunto: RV: **PRECIO EN AYACUCHO**

Leo:

Esta es la informacion que tengo.

Saludos,

HM»

[Énfasis agregado]

## Correo 7 Parte 2 – Lima Gas

«(...)

**De:** Leo Lizarraga <LLIZARRAGA@limagas.com> [Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas]

**Para:** <hmendozal@repsolypf.com> [Jefe de Ventas Lima – Regapesa]

**Fecha:** miércoles, 28 de diciembre de 2005 7:31 p.m.

**Asunto:** RE: **PRECIO EN AYACUCHO**

HUGO

NO ENTIENDO LO QUE MANIFIESTA TU COMERCIAL.

EL ACUERDO FUÉ QUE NOSOTROS NOS PONIAMOS A 28.20 A NUESTROS SIDTRIBUIDORES Y ASÍ LO HICIMOS.

POR LO QUE MANIFIESTA ÉL, ENTIENDO QUE A LOS PUNTOS DE VENTA LIMA GAS ESTÁ LLEGANDO A 28.00 Y 28.50, LO CUAL QUIERE DECIR QUE LA MEDIA A LA CUAL ESTÁ LLEGANDO EL DISTRIBUIDOR ES 28.25 (EN OTRAS PALABRAS AL PARECER ESTÁN JUGANDO DENTRO DE LOS MARGENES QUE LE PERMITE EL 28.20)

POR OTRA PARTE, EN EL CASO DE ZETA, ACUERDATE QUE ELLOS DEBERÍAN LLEGAR A 28.00 A SUS DISTRIBUIDORES (DICHO SEA DE PASO ES EL MISMO PRECIO QUE UDS. IBAN A TENER)

CONVERSEMOS MAÑANA ESTE TEMA

*Leo Lizarraga Mejía*

*Gerente Comercial*

*GLP Envasado»*

[Énfasis agregado]

## Correo 27 – Extracto del archivo adjunto

Ventas Octubre				
	Zona	Dia	Comparativo contra mes anterior	
			Venta día en %	Venta día cilindros
10	Masgas Norte	12-oct	0.3%	-3
11	Masgas Sur	09-oct	-2.9%	-37
12	Norte 1	12-oct	-4.5%	-90
13	Norte 2	12-oct	-1.7%	-54
14	DS	12-oct	-3.9%	-21
15	Sur 1	12-oct	-7.4%	-297
16	Sur 2	12-oct	-4.6%	-48
17	Centro 1	09-oct	-5.4%	-80
18	Centro 2	09-oct	-5.1%	-65
19	Este 1	12-oct	-4.1%	-81
20	Este 2	08-oct	-3.2%	-68
21	Locales Directos	12-oct	-3.0%	-55
22	Callao	10-oct	0.5%	7
23				-965.4

## Correo 28 – Regapesa

«**De:** TITINGER LOPEZ, ALEX [**Jefe de Ventas Lima – Regapesa**]  
**Para:** RAMOS GONZALEZ, EZEQUIEL <eramosg@repsolyppf.com> [**Gerente Comercial – Regapesa**]  
**Fecha:** martes, 14 de octubre de 2008 8:07 p.m.  
**Asunto:** Venta al 13/10

Ezequiel:

Te adjunto mi avance al 13/10. Algunos comentarios:

- Masgas: su venta ha incrementado y viene recuperando participación de mercado.
- Solgas: la mayor caída la tenemos en Este, DS y Sur.
- Competencia: la competencia viene subiendo de manera gradual y zonificada. Ejm: en el sur Zetagas y Pecsagas han subido S/. 2.00. Llamagas aún no sube y Limagas sólo ha subido S/. 1.00.

Estaré atento a lo que suceda en el mercado. Conversamos mañana.

Saludos,  
Alex T.»  
[Énfasis agregado]

## Correo 49 – Regapesa

«**De:** GALLEGO LOPEZ, JOSE MANUEL [**Director – Regapesa**]  
**Para:** SAN ROMAN RODRIGUEZ, CELESTINO [**Gerente General – Regapesa**]  
**Fecha:** jueves, 9 de junio de 2011 5:16 a.m.  
**Asunto:** RV: reunion en Madrid

Celes, a primeros de julio **tendré una reunión con Zaragoza**. Por favor, ve preparando un papel con los temas que creas conveniente para que esté preparado.  
Un abrazo, José Manuel

---

**De:** SAN ROMAN RODRIGUEZ, CELESTINO [**Gerente General – Regapesa**]  
**Para:** CABADA SAMAME, FERNANDO <fcabadas@repsol.com> [**Gerente Comercial Granel – Regapesa**];  
RAMOS GONZALEZ, EZEQUIEL <eramosg@repsol.com> [**Gerente Comercial Envasado – Regapesa**];  
TOLA SANTA CRUZ, ENRIQUE <enrique.tola@repsol.com> [**Gerente Abastecimiento y Operaciones – Regapesa**];  
**Fecha:** jueves, 9 de junio de 2011 8:51 a.m.  
**Asunto:** Informe relaciones con Zeta Gas

Necesitaría que cada uno de vosotros preparara una nota sobre **nuestra situación con Zeta Gas**, desde el punto de vista comercial de envasado, comercial granel, y operaciones (producto, canje y pintado de cilindros).

Como fecha límite tenemos el día 24 de junio, con el fin de que durante la semana siguiente lo pueda enviar a José Manuel.

Un saludo y lo comentamos.

Celes»  
[Énfasis agregado]

## Correo 50 – Regapesa

«(...)

**De:** CABADA SAMAME, FERNANDO <fcabadas@repsol.com> [**Gerente Comercial Granel – Regapesa**]  
**Para:** ECHEGARAY NAKAMURA, JOSE LUIS [**Jefe de Ventas Granel – Regapesa**]  
**Fecha:** jueves, 9 de junio de 2011 12:55 p.m.  
**Asunto:** RV: Informe relaciones con Zeta Gas

Por favor la información a la brevedad.

**De:** ECHEGARAY NAKAMURA, JOSE LUIS [**Jefe de Ventas Granel – Regapesa**]  
**Para:** SCHABAUER PEREZ, FRANZ ERICK [**Coordinador Ventas Norte – Regapesa**];  
O'BRIEN CACERES, RICARDO [**Coordinador Ventas Sur – Regapesa**];  
CANELO LAVALLE, CARMEN [**Coordinador Ventas Centro – Regapesa**]  
**Fecha:** viernes, 10 de junio de 2011 9:49 a.m.  
**Asunto:** RV: Informe relaciones con Zeta Gas

No se olvide que **más tardar este lunes información con sustento de Z Gas y sus acciones por debajo del mercado.**

Saludos,  
PPE

**De:** O'BRIEN CACERES, RICARDO [**Coordinador Ventas Sur – Regapesa**]  
**Para:** ARAGON ARANGO, JOSE [**Supervisor Comercial Arequipa – Regapesa**]  
**Fecha:** viernes, 10 de junio de 2011 10:17 a.m.  
**Asunto:** RV: Informe relaciones con Zeta Gas

JOSUE.... NO TE OLVIDES DE ESTO

**De:** ARAGON ARANGO, JOSE [**Supervisor Comercial Arequipa – Regapesa**]  
**Para:** DIAZ HOYOS, WALTER GONZALO [**Supervisor Comercial Arequipa – Regapesa**];  
LATORRE SOTOMAYOR, ORLANDO [**Supervisor Comercial Cusco – Regapesa**]  
**Fecha:** viernes, 10 de junio de 2011 10:23 a.m.  
**Asunto:** RV: Informe relaciones con Zeta Gas

Señores por favor **tener para el día lunes toda la información que puedan conseguir de Z- Gas precios, propuestas, acciones en el mercado vale todo ( facturas, propuestas, fotos, etc.)**

Saludos.

José

**De:** LATORRE SOTOMAYOR, ORLANDO [**Supervisor Comercial Cusco – Regapesa**]  
**Para:** ARAGON ARANGO, JOSE [**Supervisor Comercial Arequipa – Regapesa**]  
**CC:** DIAZ HOYOS, WALTER GONZALO [**Supervisor Comercial Arequipa – Regapesa**];  
O'BRIEN CACERES, RICARDO [**Coordinador Ventas Sur – Regapesa**]  
**Fecha:** viernes, 10 de junio de 2011 10:48 a.m.  
**Asunto:** RE: Informe relaciones con Zeta Gas

Jose en Cusco estamos negociando Marriot, ya se presento propuesta económica ( la próxima semana tenemos respuesta de aceptación o renegociación) la constructora Orión nos indico que Zeta Gas también estaba tratando de canalizar este proyecto ya que Marriot Lima es su cliente. En Cusco no hay Granel de Zeta gas.

Saludos  
Orlando L.

**De:** O'BRIEN CACERES, RICARDO [**Coordinador Ventas Sur – Regapesa**]  
**Para:** LATORRE SOTOMAYOR, ORLANDO [**Supervisor Comercial Cusco – Regapesa**];  
ARAGON ARANGO, JOSE [**Supervisor Comercial Arequipa – Regapesa**]  
**CC:** DIAZ HOYOS, WALTER GONZALO [**Supervisor Comercial Arequipa – Regapesa**];  
**Fecha:** viernes, 10 de junio de 2011 10:55 a.m.  
**Asunto:** RE: Informe relaciones con Zeta Gas

Jose

**Necesito pruebas de verdad... y no: dicen, he escuchado, creo, etc.**  
**Facturas, propuestas, fotos, etc..... PRUEBAS»**  
[Énfasis agregado]

## Correo 51 – Regapesa

«**De:** CANELO LAVALLE, CARMEN [**Coordinador Ventas Centro – Regapesa**]  
**Para:** CABADA SAMAME, FERNANDO <fcabadas@repsol.com> [**Gerente Comercial Granel – Regapesa**]  
**CC:** ECHEGARAY NAKAMURA, JOSE LUIS [**Jefe de Ventas Granel – Regapesa**]  
**Fecha:** martes, 14 de junio de 2011 9:03 p.m.  
**Asunto:** Informe competencia Z Gas.docx

Fernando:

Se adjunta informe de Zeta Gas solicitado con los sustentos para los casos de Lima Centro, Norte y Sur.

Carmen

Datos Adjuntos: Informe competencia Z Gas.docx

### **Informe sobre la competencia: Zeta Gas Andino S.A.**

El presente informe tiene como finalidad informar sobre la competencia que en términos poco claros viene efectuando Zeta Gas Andino S.A. hacia Repsolgas, mediante:

- **Ofertas de inyectos a tanques de clientes de Repsolgas a precio casi mayorista y sin realizar inversión alguna.**
- Incentivar a clientes de Repsolgas a comprar graneleros y así atenderlos en terminal de almacenamiento, como utilizar los descuentos ofrecidos para este canal sin mediar volúmenes o control alguno de la venta.
- **Ofertas a clientes de cilindros de montacargas por debajo de la media sin respetar el comodato o propiedad de cilindros.**

(...)

[Énfasis agregado]

»

## Correo 52 – Regapesa

**«De:** SANCHEZ RAMIREZ, CESAR [*Supervisor Comercial Granel Chiclayo – Regapesa*]  
**Para:** SCHABAUER PEREZ, FRANZ ERICK [*Coordinador Ventas Norte – Regapesa*];  
**CC:** CAMBORDA GERARDINE, LEEVI MARTIN [*Supervisor Comercial Granel Chiclayo – Regapesa*]  
**Fecha:** viernes, 17 de junio de 2011 12:40 p.m.  
**Asunto:** ESERGAMI SRL (EESS Miraflores)

Franz, en la EESS Miraflores (ESERGAMI SRL) Zeta Gas presentó propuesta y atendió el 14 del presente con a S/. 1.88 + IGV/kilo.

Nuestro actual precio es S/. 1.9035.

Favor apoyar con la modificación de precio para reiniciar mañana atenciones.

Saludos,

César Sánchez

---

**De:** SCHABAUER PEREZ, FRANZ ERICK [*Coordinador Ventas Norte – Regapesa*]  
**Para:** SALAMON CORDOVI, JONATHAN [*Jefe de Producto Automoción – Regapesa*];  
ECHEGARAY NAKAMURA, JOSE LUIS [*Jefe de Ventas Granel – Regapesa*]  
**Fecha:** viernes, 17 de junio de 2011 12:56 p.m.  
**Asunto:** RV: ESERGAMI SRL (EESS Miraflores)

Jonathan, Pepe. Agradeceré su conformidad del precio solicitado. Es imprescindible para retomar ventas. **tenemos un sustento más de las acciones de Zgas hacia nuestros clientes.**

Saludos,

Franz»

[Énfasis agregado]

## Correo 53 – Regapesa

**«De:** TITINGER LOPEZ, ALEX [*Jefe de Ventas Lima – Regapesa*]  
**Para:** RAMOS GONZALEZ, EZEQUIEL <eramosg@repsol.com> [*Gerente Comercial Envasado – Regapesa*]  
**CC:** CHIRINOS GIBSON, ALEJANDRO <achirinosg@repsol.com> [*Jefe de Ventas Provincia – Regapesa*]  
**Fecha:** martes, 21 de junio de 2011 12:59 p.m.  
**Datos Adjuntos:** Detalle Zeta.xlsx  
**Asunto:** Detalle ZetaGas

Ezequiel:

**Te adjunto la información de Zetagas** trabajada con Alejandro. Cualquier duda nos avisas.

Saludos,

Alex T.»

[Énfasis agregado]

## Correo 53 Archivo Adjunto – Regapesa

«Datos Adjuntos: Detalle Zeta.xlsx»				
Resumen de actividad de Zetagas (Perú)				
Zona	Venta estimada TM	Diferencia en precios vs. Solgas		Observación o hechos relevantes
		10 Kg.	45 Kg.	
<b>Lima</b>				
Norte 1	147.25	S/. 3.10	S/. 6.00	No hay nada relevante
Norte 2	399.85	S/. 3.00	S/. 5.00	No hay nada relevante
Callao	120.00	S/. 3.50	S/. 12.00	No hay nada relevante
Sur 1	115.00	S/. 3.50	S/. 12.00	Tiene una red de distribución debilitada, con poca capacidad de distribución. Hace 4 años contaba con un centro de distribución en la zona, hoy ya no lo tiene
Sur 2	210.00	S/. 3.00	S/. 15.00	Presencia de cilindros Solgas envasados por Zetagas
Sur 3	150.00	S/. 3.00	S/. 14.00	El precio (consumidor final e intermediarios) lo fijan en base al volumen de compra
Este 1	300.00	S/. 2.50	S/. 9.00	No todo lo venden facturado, los que no lo facturan lo llaman "especiales"
Este 2	140.00	S/. 2.00	S/. 10.00	No todo lo venden facturado, los que no lo facturan lo llaman "especiales"
Centro 1	343.00	S/. 2.00	S/. 5.00	No hay nada relevante
Centro 2	159.15	S/. 3.00	S/. 7.00	No hay nada relevante
<b>Nor Oriente</b>				
Jaen	15.00	S/. 2.00	-	La diferencia de precio al pv s/. 2.00 y la diferencia de precio al cf s/. 1.00
Piura	131.00	S/. 3.60	S/. 7.00	Venta - préstamo de cilindros para captar nuevos distribuidores y subdistribuidores
Talara	138.00	S/. 5.00	S/. 10.00	Otorga un margen muy alto al mayorista, mejorando ampliamente la oferta comercial de SOLGAS
Tarapoto	-	-	-	-
<b>Nor Occidente</b>				
Cajamarca	30.00	S/. 5.00	No vende	Estrategia orientada a precio bajos al cliente final y altos márgenes al PV
Chidayo	190.00	S/. 4.00	no es relevante	Estrategia orientada a precio bajos al cliente final y altos márgenes al PV
Chimbote	60.00	S/. 3.50	S/. 13.00	Estrategia orientada a precio bajos al cliente final y altos márgenes al PV
Trujillo	100.00	S/. 4.50	no es relevante	Estrategia orientada a precio bajos al cliente final y altos márgenes al PV
<b>Centro Costa</b>				
Huaraz	354.00	S/. 5.00	S/. 14.00	No todo lo venden facturado, los que no lo facturan lo llaman "especiales"
Ica	276.50	S/. 4.00	S/. 15.00	No hay nada relevante
Pucallpa	-	-	-	No hay nada relevante
Ayacucho	31.00	S/. 1.60	S/. 6.00	No hay nada relevante
<b>Centro Sierra</b>				
Huancayo	100.00	S/. 4.80	S/. 7.00	No hay nada relevante
Huanuco	170.00	S/. 4.00	S/. 8.00	Compro planta de Colpagas. Aún vende Colpagas (80 TM)
La Merced	157.00	S/. 5.00	S/. 6.00	Cuenta con una planta ubicada en Tama
<b>Sur</b>				
Arequipa	120.00	S/. 1.20	S/. 14.00	Desarrolla mayor demanda por precio y promociones (regalan bandejas, bateas etc). En 45 Kg. también mantienen precios de S/. 115,00 al consumidor final
Arequipa y Costa	180.00	S/. 1.20	S/. 14.00	Precios bajos y promociones con el objetivo de desarrollar la venta (regalan bandejas, bateas etc). En 45 Kg. también mantienen precios de S/. 115,00 al consumidor final
Cusco	240.00	S/. 3.20	S/. 17.00	Crecimiento por cierre de Planta Cusco y abastecimiento a provincias como Apurímac y Madre de Dios
Puno	150.00	S/. 1.20	S/. 20.00	Principal crecimiento es por 45 Kg. orientado a puntos de venta muy informales
Tacna	210.00	S/. 1.20	S/. 17.00	Principal crecimiento es por 45 Kg. orientado a puntos de venta muy informales

[Énfasis agregado]

## Correo 54 – Regapesa

«**De:** TITINGER LOPEZ, ALEX [**Jefe de Ventas Lima – Regapesa**]  
**Para:** RAMOS GONZALEZ, EZEQUIEL <eramosg@repsol.com> [**Gerente Comercial Envasado – Regapesa**]  
**Fecha:** martes, 21 de junio de 2011 5:47 p.m.  
**Asunto:** *Diferencia Precios Solgas Vs Zetagas*

Ezequiel:

**Te paso un monitoreo de precios de Zetagas.** Ellos están con precios bajísimos en la Sierra Central y en algunas zonas de Lima. Cualquier duda me avisas.

Saludos,  
Alex T.»  
[Énfasis agregado]

## Correo 55 – Regapesa

«(...)

-----  
**De:** RAMOS GONZALEZ, EZEQUIEL <eramosg@repsol.com> [**Gerente Comercial Envasado – Regapesa**]  
**Para:** SAN ROMAN RODRIGUEZ, CELESTINO <csanroman@repsol.com> [**Gerente General – Regapesa**]  
**CC:** CABADA SAMAME, FERNANDO <fcabadas@repsol.com> [**Gerente Comercial Granel – Regapesa**];  
TOLA SANTA CRUZ, ENRIQUE <enrique.tola@repsol.com> [**Gerente Abastecimiento y Operaciones – Regapesa**];  
**Fecha:** viernes, 24 de junio de 2011 10:34 a.m.  
**Asunto:** **RE: Informe relaciones con Zeta Gas**

Celes te paso un Informe resumen de la situación de Z Gas en envasado.

**Datos Adjuntos:** INFORME ZGAS.doc

### **INFORME DE ZETA GAS (ENVASADO)**

#### **SITUACIÓN GENERAL**

Posee una red de distribución debilitada, con poca capacidad de distribución. Esto hace que tengan una fuerte dependencia de los puntos de venta, donde además es atacado por las Marcas más pequeñas vía Margen.

**Presencia de cilindros Solgas envasados por Zetagas tanto en Lima metropolitana como en provincias.**

Adicionalmente a todo esto, no todo lo que venden lo facturan, esta operatoria la denominan "Ventas especiales". Esta práctica es común en todo el país.

(...)

[Énfasis agregado]

»

## Correo 56 – Zeta Gas

«**De:** Miguel Monge <gerenciageneral@grupozeta.com.pe> [**Gerente General – Zeta Gas**]

**Para:** Jesus Zaragoza L. [**Directivo – Zeta Gas**]

**CC:** (...)

**Fecha:** viernes, 1 de julio de 2011 1:55 p.m.

**Asunto:** Solicitud de vacaciones-ZGA

Estimadodon Jesus, por este medio me permito solicitarle vacaciones para los días comprendidos entre el 25/jul y el 04/ago, ambos incluso; como es costumbre estaré al tanto de los pormenores en la Cia.

---

**De:** jazl60 <jazl60@live.com> [**Jesus Zaragoza L. – Directivo – Zeta Gas**]

**Para:** Miguel Monge [**Gerente General – Zeta Gas**]

**CC:** (...)

**Fecha:** miércoles, 6 de julio de 2011 11:42 a.m.

**Asunto:** RE: Solicitud de vacaciones-ZGA

EstimadoMiguel Monge

Graciaspor la información y desde luego se autoriza las vacaciones aquí propuestas,solo un comentario, es que **se esta programando una reunión en Madrid el día 26 de julio 2011; a las 11:00 am, y después comida. , con Jose ManuelGallego, y Celestino, tal vez puedas hacer algún espacio para esta reunión obien la atiendo Yo solos**

Saludos

jesus

Jesus Alonso ZaragozaLopez

Direccion General

Grupo Miguel Zaragoza F.

Grupo Zeta Gas

---

**De:** Miguel Monge [**Gerente General – Zeta Gas**]

**Para:** Jesus Zaragoza L. <direcciongeneral@grupozeta.com> [**Directivo – Zeta Gas**]

**Fecha:** viernes, 8 de julio de 2011 1:03 p.m.

**Asunto:** RV: Solicitud de vacaciones-ZGA

**DonJesus, yo si puedo estar allí en esa fecha, lo de mis vacaciones lo arreglo nohay problema. Si por favor indicarme que necesita que le prepare (proyecto deagenda, algo en especial, algún tipo de información) para llevar a la reunion.Usted me indica adonde lo busco y a que hora ese martes 26.»**

[Énfasis agregado]

## Cita de Outlook – Zeta Gas<sup>340</sup>

From	jazl60 <jazl60@live.com>
To	jazl60 <jazl60@live.com>; Miguel Monge <gerenciageneral@grupozeta.com.pe>; Daffna Aracely Velazquez Montero <dv@grupozeta.com>; Alma Lucia González Martínez <ofna_dir_gral@grupozeta.com>
Sent	14/07/11 11:44:46 p.m.
Received	15/07/11 01:58:53 p.m.
Subject	Reunion con Jose M Gallego
Asuntos de Peru	

<sup>340</sup>

Conforme se aprecia en los Correos 42 y 56, la cuenta de correo electrónico jazl60@live.com es utilizada por el señor Jesús Zaragoza, directivo a cargo de la dirección general de Zeta Gas, para la realización de diversas coordinaciones con el señor Miguel Monge, Gerente General de Zeta Gas.

## Correo 59 – Lima Gas

«**De:** cabedon@gmail.com [**Director Ejecutivo – Asociación Gas LP Perú**]

**Para:** csanroman@repsolypf.com [**Gerente General – Regapesa**];

pstrube@limagas.com> [**Gerente General – Lima Gas**];

gerenciageneral@zetagas.com.pe [**Gerente General – Zeta Gas**];

facaceres@llamagas.com.pe [**Director – Llama Gas**];

jlcaceres@llamagas.com.pe [**Gerente General – Llama Gas**];

jambrosini@itsa.com.pe [**Presidente Ejecutivo – Industrial Tubos**]

CC: (...)

**Fecha:** lunes, 21 de junio de 2010 3:39 p.m.

**Asunto:** Notificación por Apropiación Ilícita

Estimados Srs.

Informamos a ustedes que **en la Agenda de nuestra Asamblea General de Asociados del miércoles 23 del presente a horas 5 p.m. en el local de Lima Gas se ha considerado debatir y acordar el tratamiento que debemos dar a la denuncia penal de Alfa Gas contra el depositario de los balones de GLP Sr. Adriano Holguín, que como ven en la citación adjunta ha pasado a la Fiscalía. En la fecha me he reunido con la Dra. Zoila Horna, así como con la Dra. Liliana Estrada (quien nos estuvo apoyando en el seguimiento a la DIRINCRI).**

La Dra. Horna nos preparará un informe sobre el particular, el mismo que será visto en la Asamblea citada.

Atté

Econ. César Augusto Bedón Rocha

Director Ejecutivo

Asociación Gas LP Perú

(...)

**De:** Patricio Strube <pstrube@limagas.com> [**Gerente General – Lima Gas**]

**Para:** csanroman@repsolypf.com [**Gerente General – Regapesa**];

gerenciageneral@zetagas.com.pe [**Gerente General – Zeta Gas**];

Antonio Caceres [**Director – Llama Gas**];

Jessuca Caceres [**Gerente General – Llama Gas**];

jambrosini@itsa.com.pe [**Presidente Ejecutivo – Industrial Tubos**]

**Fecha:** martes, 22 de junio de 2010 5:27 p.m.

**Asunto:** RE: Notificación por Apropiación Ilícita

Estimados asociados, me dirijo exclusivamente a ustedes para recordarles que durante este mes me corresponde presidir la asociación y mañana tendremos asamblea. **Agradeceré que participen o deleguen su participación con derecho a voz y voto, dado que mañana seguramente deberemos decidir la contratación de un penalista para hacerse cargo de este tema del centro de canje. En el caso de que exista quórum tendremos que decidir con los presentes y desearía evitar que algún asociado (no presente) pudiese sentirse incómodo por lo que se acuerde sin su expreso consentimiento.**

Les agradezco la comprensión y los esperamos mañana.

Saludos,

Patricio»

[Énfasis agregado]

## Correo 60 – Lima Gas

«**De:** zoilahorna@Gmail.com [**Asesora Legal – Asociación Gas LP Perú**]

**Para:** Cesar Bedon [**Director Ejecutivo – Asociación Gas LP Perú**]

Patricio Strube [**Gerente General – Lima Gas**]

**Fecha:** miércoles, 23 de junio de 2010 12:36 p.m.

**Asunto:** Re: **URGENTE ASAMBLEA DE HOY**

Senor Bedon:

No hay ningún impedimento legal o estatutario para que un asociado se haga representar por otro asociado en asamblea general, salvo cuando se tratan temas donde existe conflicto de intereses que creo no es el caso. Lo único que se necesitaría es una carta simple.

Sin embargo, **atendiendo a la importancia de los temas y decisiones que se deberían tomar hoy, no recomendaría que se adopten a través de la representación. Si fuera una reunión informativa, como las que hemos tenido en otras ocasiones, el poder me parecería oportuno. Pero, debo insistir, en esta oportunidad sería bueno contar con la presencia y especialmente escuchar las opiniones de todas o al menos la mayoría de asociadas.**

Por lo demás, en toda convocatoria a asamblea siempre se preve la posibilidad de una segunda reunión, precisamente porque se preven imprevistos de último minuto. Siendo esto así, no tendríamos que esperar hasta el siguiente mes.

Quedo a su disposición,»

[Énfasis agregado]

## Acta de Asamblea General de Asociados 54-2008 – Celestino San Román



001264

### ASAMBLEA GENERAL DE ASOCIADOS N° 54-2008

Primera Convocatoria

Miércoles 28 de enero de 2009

17:00 Horas

Lugar

Av. Aviación 2407 Piso 7 San Borja – Lima Gas S.A.

#### PARTICIPANTES

LIMA GAS S.A.	Sr. Patricio Strube Benavente Presidente	CONFIRMADO
INDUSTRIAL TUBOS SA	Sr. José Ambrosini V.	CONFIRMADO
CORPORACION DALET SAC	Ing. Eddy Sraiber Finchelstein	CONFIRMADO
LLAMA GAS S.A.	Dra. Rosa Ortiz Escobar	CONFIRMADO
REPSOL YPF COMERCIAL DEL PERU S.A.	Sr. Celestino San Román Rodríguez	CONFIRMADO
ZETA GAS ANDINO S.A.	Sr. Miguel Monge Alonso	DISCULPO SU INASISTENCIA

#### AGENDA

1. APROBACION ACTA ASAMBLEA GENERAL DE ASOCIADOS N° 53 DEL 17-12-08
2. DESPACHOS
  - 2.1 CARTA AGLPP/009-2009 (27/01/09) ING. EDWIN QUINTANILLA GERENTE GENERAL DEL OSINERGMIN

Carta haciendo seguimiento a nuestra carta AGLPP/182-2008 donde solicitáramos nos entreguen copia de ventas volumétricas de GLP.
  - 2.2 CARTA AGLPP/009-2009 (27/01/09) GENERAL DE DIVISION (r) LUIS FELIPE PALOMINO RODRIGUEZ JEFE DEL INDECI

Carta en respuesta al Oficio N° 7235-2008-INDECI/10.3 referente a las Inspecciones Técnicas de Seguridad en Defensa Civil a Instalaciones de Consumidores Directos de GLP.
  - 2.3 CARTA EJAV-118929-09 ((05/01/09)

Carta mediante la cual nos envían un informe que describe el último estado de los procedimientos administrativos a su cargo.
  - 2.4 OFICIO N° 7235-2008-INDECI/10.3 (31/12/08) GENERAL DE DIVISION EP (r) LUIS FELIPE PALOMINO RODRIGUEZ JEFE DEL INSTITUTO NACIONAL DE DEFENSA CIVIL

Oficio en respuesta a nuestra Carta AGLPP/155-2008 del 31/10/08 sobre Inspecciones Técnicas de Seguridad en Defensa Civil a instalaciones de consumidores de GLP.
3. INFORMES
  - 3.1 Del Estudio Jorge Avendaño – Dr. Alfonso Fernández Maldonado
    - 3.1.1. Estado de procedimientos administrativos en INDECOPI
    - 3.1.2. Estado de procesos en el Poder Judicial
    - 3.1.3. Estado denuncia penal abuso de autoridad contra Director General de Hidrocarburos y dos funcionarios del OSINERGMIN
    - 3.1.4. Informe sobre estrategias legales (penales y administrativas), contra la fabricación de cilindros de GLP sin rótulo
    - 3.1.5. Citas INDECI/OSINERGMIN
    - 3.1.6. Cita Congreso de la República
    - 3.1.7. Queja de la COPEGLP
    - 3.1.8. Monitoreo de las modificaciones al Reglamento de Seguridad para Instalaciones y Transporte de GLP.
  - 3.2 De Gestión Diciembre 2008 / Enero 2009 – Econ. César Bedón
4. PEDIDOS
5. ORDEN DEL DIA
  - 5.1 Avances XXIV° Congreso de la AIGLP en Lima (6 al 8 de mayo 2009)
  - 5.2 Coordinaciones Comité de Normalización GLP INDECOPI
  - 5.3 Impacto en Medios de la baja de precios del GLP

  
César Bedón Rocha  
Director Ejecutivo

## Agenda de la Asamblea 68-2010 de la Asociación Gas LP Perú



### ASAMBLEA GENERAL DE ASOCIADOS N° 68-2010

Primera Convocatoria	Miércoles 23 de <del>Junio</del> de 2010	17:00 Horas
Segunda Convocatoria	Miércoles 30 de <del>Junio</del> de 2010	17:00 Horas
Lugar	Av. Aviación 2405 – Piso 7 – San Borja	

#### PARTICIPANTES

LIMA GAS S.A.	Sr. <del>Patricio Strube</del> Benavente- Presidente	CONFIRMADO
LLAMA GAS S.A.	Sra. <del>Jessica Cáceres</del> Allana	PENDIENTE DE CONFIRMACION
INDUSTRIAL TUBOS S.A.	Ing. <del>José Ambrosini</del> Valdez	DISCULPO SU INASISTENCIA
RESPOL YPF COMERCIAL DEL PERU SA	Sr. <del>Celestino San Román</del> Rodríguez	CONFIRMADO
ZETA GAS ANDINO S.A.	Sr. Miquel Monge Alonso	DISCULPO SU INASISTENCIA

#### INVITADA

Asesoría Legal AGLPP	Dra. Zolla Horna Zegarra	CONFIRMADA
----------------------	--------------------------	------------

#### AGENDA

1. APROBACIÓN ACTA ASAMBLEA GENERAL DE ASOCIADOS N° 67 DEL 21-04-10
2. DESPACHOS
  - 2.1 CARTA N° 066-2010-SUNAT/200000 (03/06/10) – RICARDO TOMA - SUNAT  
 Carta ampliando su respuesta a nuestra solicitud de absolución de diversas consultas sobre los alcances de los artículos 13° y 14° de la Ley N° 27037, así como del Decreto Supremo N° D05-99-EF y las normas emitidas por el Ministerio de Energía y Minas relacionadas con la Comercialización de Gas y otros combustibles líquidos.
  - 2.2 CARTA AGLPP/074-2010 (09/06/10) DIRECTOR GENERAL DE HIDROCARBUROS – MINISTERIO DE ENERGIA Y MINAS  
 Carta referente a los requisitos de procedencia del canje de cilindros de GLP previsto en el DS N° 01-94-EM.
  - 2.3 CARTA AGLPP/059-2010 (12/05/10) DIRECTOR GENERAL DE TRANSPORTE TERRESTRE DEL MINISTERIO DE TRANSPORTES Y COMUNICACIONES  
 Carta haciendo seguimiento a nuestras comunicaciones AGLPP/016-2010, AGLPP/145-2009, referentes a proveedores de equipos completos de GLP.
  - 2.4 CARTA AGLPP/058-2010 (7/05/10) ING. ALFONSO ZARATE RIVAS - COFIDE  
 Carta haciendo seguimiento a nuestra comunicación AGLPP/037-2009 del 06/03/09 en la que reiteramos nuestro interés de que COFIDE considere la posibilidad de suscribir un Convenio marco Institucional con la AGLPP.
  - 2.5 CARTA AGLPP/053-2010 (29/04/10) DIRECTOR GENERAL DE HIDROCARBUROS DEL MINISTERIO DE ENERGIA Y MINAS  
 Carta en respuesta al Oficio N° 416-2006-EM/IDGH dirigido a la Gerencia de Fiscalización de Hidrocarburos Líquidos del OSINERGMIN.
  - 2.6 CARTA AGLPP/052-2010 (29/04/10) GERENTE DE FISCALIZACION DE HIDROCARBUROS LIQUIDOS DEL OSINERGMIN  
 Carta en respuesta al Oficio Múltiple N° 0015-2010-OS-GFHL/ALHL del 17/03/2010 remitido por la Gerencia de Fiscalización de Hidrocarburos Líquidos del OSINERGMIN a todas las plantas envasadoras que operan a nivel nacional, informando que los artículos 47, 48, 49, 51, 52 y 53 del DS N° 01-94-EM están vigentes y por o tanto, ~~se~~ ~~de~~ ~~las~~ ~~fiscalizaciones~~ ~~que~~ ~~realiza~~ ~~el~~ ~~OSINERGMIN~~ ~~en~~ ~~el~~ ~~marco~~ ~~de~~ ~~sus~~ ~~competencias~~.
  - 2.7 OFICIO N° 1246-OS-OAF (21/04/2010) GERENTE DE ADMINISTRACION Y FINANZA S (e) DEL OSINERGMIN  
 Oficio en respuesta a nuestra comunicación AGLPP/049-2010 donde solicitamos copia de la resolución final recaída en el procedimiento administrativo sancionador seguido contra la empresa Victoria ~~Juan Gas~~ S.A.C.
  - 2.8 OFICIO N° 1246-OS-OAF (21/04/2010) GERENTE DE ADMINISTRACION Y FINANZA S (e) DEL OSINERGMIN  
 Oficio en respuesta a nuestra comunicación AGLPP/050-2010 donde solicitamos copia de la resolución final recaída en el procedimiento administrativo sancionador seguido contra la empresa Envasadora Alfa Gas S.A.
3. INFORMES
  - 3.1 De Actividades – Dra. Zolla Horna Zegarra
  - 3.2 De Gestión del 22/04/10 al 23/06/10 – Econ. César Bedón
4. PEDIDOS
5. ORDEN DEL DIA
  - 5.1. Posición frente a cronograma de reemplazo de válvulas.
  - 5.2. Investigaciones por supuesta resistencia a la autoridad y apropiación ilícita en agravio de Alfa Gas
  - 5.3. Otros a consideración de los ~~Srs.~~ Directores

  
**César Bedón Rocha**  
 Director Ejecutivo

▶ PLUSPETROL REBAJA COSTO AL POR MAYOR

# Gas doméstico bajará S/. 1

Envasadoras consideran que habrá nuevas rebajas por caída del petróleo.

Ante la caída del precio internacional del petróleo, Pluspetrol, en representación del Consorcio Camisea, anunció la reducción del precio del Gas Licuado de Petróleo (GLP) en US\$ 28 por tonelada, lo que equivale a una rebaja aproximada del 4.4%, que impactará en no menos de S/. 1 por balón de 10 kilos.

Con esta reducción, que entró en vigencia ayer, la empresa se adelanta a la reducción de precios que se observa en el mercado internacional y se alinea con la política de mantener los precios del GLP por debajo de la paridad de exportación.

## Trasladarán al usuario

César Bedón, director ejecutivo de la Asociación LP Perú, dijo que trasladarán de inmediato esta rebaja al usuario tal como



Amas de casa beneficiarias con rebaja del precio del balón de gas.

**El dato**

✓ Hace dos semanas se produjo un incremento de un nuevo sol en el precio del balón de gas.

se han comprometido y estimó que en los próximos días Pluspetrol tendría que hacer más reducciones al GLP porque ellos trabajan con precios de dos semanas atrás: "Ahora el costo del petróleo está mucho

menor a lo que estaba hace un par de semanas, así que en los próximos días se debe anunciar más rebajas", subrayó.

Ayer, el precio del crudo de Texas bajó US\$.3.36 y quedó a US\$70,89 el barril, en una jornada en la que se fortaleció el dólar frente al euro. Por último, Bedón pidió a Pluspetrol que atienda el tema de facturación en dólares y rebaje esos precios ya que el tipo de cambio sigue al alza.

## Anexo 2

### Tratamiento de los precios de venta de balones de GLP

1. En el presente anexo se describe el procedimiento utilizado para obtener el precio de venta diario para cada empresa imputada. En ese sentido, se detallan los pasos realizados para: (i) la importación de datos, (ii) los resultados de la depuración, y (iii) el tratamiento de la información (incluyendo la depuración de datos para determinar el precio de venta al público).

**Cuadro 16**  
**Productos investigados**

Código	Nombre
1	Balón de GLP de 3 kg
2	Balón de GLP de 5 kg
3	Balón de GLP de 10 kg
4	Balón de GLP de 15 kg
5	Balón de GLP de 45 kg

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

#### 1. Importación de datos

2. Los precios de venta al público del GLP envasado y granel se obtuvieron de las transacciones comerciales de las empresas investigadas entre los años 2005 y 2011, o en algún tramo del periodo según el caso<sup>341</sup>. Debido a la gran cantidad de años, en muchos de los casos los registros de las empresas superan el millón de transacciones anuales.
3. La información fue procesada con el software STATA. En primer lugar, se importó la información de las distintas fuentes de datos almacenados en archivos Microsoft Excel (\*.xls), para ser almacenados en archivos con extensión \*.dta con el objetivo de trabajarlo en el software señalado. Cabe mencionar que STATA posee un límite de 50 Megabytes para importar archivos Excel, por lo que en los casos en los cuales se superó este límite se procedió a importar estos datos como Documentos de Texto Delimitados por Tabulaciones<sup>342</sup>, ya que para este formato el software tiene mayor capacidad. Los detalles de la información presentada por las empresas se muestran en el siguiente cuadro.

<sup>341</sup> Lima Gas entregó información desde el 1 de julio de 2008 hasta el 31 de diciembre de 2011, y Llama Gas del 1 de enero de 2010 hasta el 31 de diciembre de 2010.

<sup>342</sup> Es un paquete estadístico de StataCorp. Ver: <http://www.stata.com/> (consultada el 13 de diciembre de 2017).

**Cuadro 17**  
**Información presentada por las empresas sobre ventas**

Empresa	Fecha	Contenido	Número de archivos	Formato	Tamaño total
Lima Gas	24/04/2017	VENTAS: versión parcial del requerimiento de información	1	Microsoft Excel	16,3 MB
Llama Gas	12/04/2017	VENTAS: versión parcial del requerimiento de información	3	Microsoft Excel	608 MB
	22/05/2017	VENTAS: versión final del requerimiento de información	3	Microsoft Excel	692 MB
Zeta Gas	09/05/2017	VENTAS: versión parcial del requerimiento de información	32	Microsoft Excel	0,98 GB
	08/06/2017	VENTAS: versión final del requerimiento de información	33	Microsoft Excel	1,39 GB
Regapesa	21/04/2017	VENTAS: versión parcial del requerimiento de información	1	Microsoft Excel	3,07 MB
	02/06/2017	VENTAS: versión parcial del requerimiento de información	1	Microsoft Excel	29,2 MB
	16/06/2017	VENTAS: versión parcial del requerimiento de información	27	Microsoft Excel	1,50 GB
	04/07/2017	VENTAS: versión final del requerimiento de información	27	Microsoft Excel	2,31 GB
	14/07/2017	VENTAS: Corrección del anterior escrito	1	Microsoft Excel	85,2 MB

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

4. Ahora bien, debido a que las empresas remitieron información en un formato diferente al solicitado, y con el objetivo de homogenizar las variables para el mejor manejo de las bases de datos, se aplicó el procedimiento más adecuado a cada base de datos para importarlas. Así, por ejemplo, de la información remitida por Zeta Gas, se renombró las variables de una base de datos para homogenizarlas con las demás<sup>343</sup>.
5. A continuación, se señala la manera en la que entregaron la información cada una de las empresas.
6. Lima Gas remitió información parcial de ventas de GLP mediante el escrito del 24 de abril de 2017. La información fue presentada en el formato referido en el siguiente cuadro.

**Cuadro 18**  
**Formato de la información presentada por Lima Gas**

Comprador	Clase comprador	Zona de venta	Ubicación Planta	Canal	Fecha	Tipo de producto	Volumen vendido	Unidad de medida	Valor de venta
XXXXXXX	Red Sectorizada	PIU101 PIU-PIU-CASTILLA	Arequipa	Distribuidores	01/07/2008	Envasado 10kg	30	KG	76,61
XXXXXXX	Red Sectorizada	PIU137 PIU-PAI-PAITA	Arequipa	Distribuidores	01/07/2008	Envasado 10kg	50	KG	129,41
(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

<sup>343</sup> A modo de ejemplo se renombraron las variables "totalenkilos" y "glns" por "totalkilos" y "galones" respectivamente.

7. Lima Gas sólo presentó información de ventas de la variedad de balón de GLP de 10 kg de acuerdo al siguiente detalle.

**Cuadro 19**  
**Información de balones presentada por Lima Gas**

Producto	Observaciones
Balón de GLP de 10 kg	343 217

Fuente: Lima Gas

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

8. Llama Gas remitió información mediante escritos del 12 de abril y del 22 de mayo de 2017. Llama Gas remitió información de ventas para los balones de 3, 5, 8, 10, 15 y 45 kg y granel en la frecuencia que se muestra en el cuadro siguiente.

**Cuadro 20**  
**Información de balones presentada por Llama Gas**

Producto	Observaciones
Balón de GLP de 3 kg	1 833
Balón de GLP de 5 kg	33 863
Balón de GLP de 8 kg	162
Balón de GLP de 10 kg	1 852 058
Balón de GLP de 15 kg	6 881
Balón de GLP de 45 kg	127 172
Balón de GLP PREMIUM de 10 kg	325 273

\* En la base de datos original se utiliza el término "CILINDRO".

Fuente: Llama Gas

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

9. Zeta Gas remitió información sobre sus ventas de GLP envasado mediante los escritos del 9 de mayo y 8 de junio de 2017. La información presentada tiene el siguiente detalle.

**Cuadro 21**  
**Información de balones presentada por Zeta Gas**

Producto	Observaciones	Producto	Observaciones
Galones	172 619	BL45KG	515 316
Litros	667 378	BL10KGU	691 390
Kilos	5 456	BL15KGU	15
Toneladas	13 396	BL45KGU	21 353
BL1KG	3 081	BL1KGCOLP	2
BL4KG	12	BL3KGCOLP	17
BL5KG	6 180	BL4KGCOLP	3
BL10KG	3 923 210	BL5KGCOLP	10 557
BL15KG	133 353	BL10KGCOLP	95 801
BL25KG	45	BL15KGCOLP	23
		BL45KGCOLP	274

Fuente: Zeta Gas

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

10. Regapesa remitió información de ventas de GLP mediante los escritos del 21 de abril, 2 de junio, 16 de junio, 4 de julio, y 14 de julio de 2017. Regapesa no remitió información de ventas del último trimestre del 2007. La información remitida contiene ventas de los balones de 3, 5, 10, 15 y 45 kg en la frecuencia que muestra en el cuadro siguiente.

**Cuadro 22**  
**Información de balones presentada por Regapesa**

Producto	Observaciones
K10	2 948 645
K10V	6
M15	1 060
S03	596
S05	1 221
S10	4 466 312
S45	1 428 493
S45V	32

\*Información correspondiente a todos los canales

Fuente: Regapesa

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

## 2. Depuración de datos

11. En primer lugar, se observó que la información de ventas de Zeta Gas tenía una particularidad. Al respecto, se observó que cada transacción contenía la venta de distintos productos<sup>344</sup>. Para verificar que los valores de venta no tengan problemas de registro se comparó por transacción el valor total indicado en la información remitida (S/.) con el valor de la venta calculado a partir de la suma de cada producto vendido. Luego, se eliminaron las transacciones donde el valor de venta total sea diferente al valor de venta calculado. Este proceso se hizo en dos partes por el gran tamaño de la información. El cuadro siguiente muestra los detalles de dicho proceso.

**Cuadro 23**  
**Datos eliminados por diferencias en el monto total**

	Observaciones	Desbalance	Porcentaje
Parte 1	3 109 776	95 281	3,06%
Parte 2	3 177 924	24 568	0,77%
Total	6 287 700	119 849	1,91%

Fuente: Zeta Gas

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

<sup>344</sup> Así, por ejemplo, un mismo registro de ventas podría contener información sobre una venta de cinco (5) balones de 10kg a S/.25,00 cada uno y dos balones de 45kg a S/.110,00 cada uno. Así, el valor de la venta total corresponde a S/.345,00 (5x25 + 2x110= 345).

12. En segundo lugar, se analizó la información remitida por todas las empresas, y se eliminó la información no relacionada con envasado de GLP y valores de venta negativos o ceros<sup>345</sup>. Los datos eliminados se muestran en los cuadros siguientes. En todos los casos, las observaciones eliminadas fueron menores al 1% del total de las observaciones.

**Cuadro 24**  
**Depuración de datos por empresa**  
**(Balón de GLP de 10 Kg)**

Empresa	Periodo	Denominación	Total de observaciones	Depuración	
				N	%
Lima Gas	2008*-2011	BALON DE 10 KG	343 217	1 785	0,52%
Llama Gas	2010	CIL.10 KILOS	1 852 058	9	0,00%
Zeta Gas	2005-2011	CIL.10 KILOS	3 923 210	3 192	0,08%
Regapesa	2005-2011	K10 y S10	7 414 957	2 813	0,038%

\*Lima Gas presentó información desde 1 julio de 2008.

Fuente: Zeta Gas, Llama Gas, Lima Gas, Regapesa

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

**Cuadro 25**  
**Depuración de datos por empresa**  
**(Balón de GLP de 45 Kg)**

Empresa	Periodo	Denominación	Total de observaciones	Depuración	
				N	%
Lima gas	No presentó	No presentó	No presentó	No presentó	No presentó
Zeta gas	2005-2011	BL45KG	515 316	1179	0,23%
Regapesa	2005-2011	S45	1 428 493	124	0,01%

Fuente: Zeta Gas, Llama Gas, Lima Gas, Regapesa

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

**Cuadro 26**  
**Depuración de datos por empresa**  
**(Balón de GLP de 15 Kg)**

Empresa	Periodo	Denominación	Total de observaciones	Depuración	
				N	%
Lima Gas	No presentó	No presentó	No presentó	No presentó	No presentó
Zeta Gas	2005-2011	BL15KG	133 353	891	0,67%
Regapesa	2005-2011	M15	1 060	0	0,0%

Fuente: Zeta Gas, Llama Gas, Lima Gas, Regapesa

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

<sup>345</sup> Adicionalmente, para el caso de Zeta Gas se depuraron los registros en los que se señalaban que la transacción fue 0,5 balones.

**Cuadro 27**  
**Depuración de datos por empresa**  
**(Balón de GLP de 5 Kg)**

Empresa	Periodo	Denominación	Total de observaciones	Depuración	
				N	%
Lima Gas	No presentó	No presentó	No presentó	No presentó	No presentó
Zeta Gas	2005-2011	BL5KG	6 180	101	0,67%
Regapesa	2005-2011	S05	1 221	0	0,00%

Fuente: Zeta Gas, Llama Gas, Lima Gas, Regapesa  
 Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

**Cuadro 28**  
**Depuración de datos por empresa**  
**(Balón de GLP de 3 Kg)**

Empresa	Periodo	Denominación	Total de observaciones	Depuración	
				N	%
Lima Gas	No presentó	No presentó	No presentó	No presentó	No presentó
Zeta Gas	2005-2011	BL3KGCOLP	17	3	17,65%
Regapesa	2005-2011	S03	596	0	0,00%

Fuente: Zeta Gas, Llama Gas, Lima Gas, Regapesa  
 Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

### 3. Tratamiento de la información

13. Con la finalidad de obtener la información de precios de venta al público, se dio un determinado tratamiento a la información presentada por las empresas. Las etapas del procedimiento dependen de la información recibida. A continuación, se muestra el procedimiento correspondiente a la información sobre ventas de cada empresa.

#### a) Lima Gas

14. El precio unitario por balón se calculó a partir de las unidades vendidas y el valor de venta. Primero, se calculó el número de unidades vendidas como la división entre el volumen vendido y el peso del balón de GLP. Luego, se dividió el valor de la venta entre el número de unidades y al resultado se le agrega el IGV<sup>346</sup>, que corresponde a 19 % hasta el 28 de febrero de 2011, y de 18% a partir del 1 de marzo de 2011.
15. Por otro lado, se encuentra que en la base de datos de Lima Gas se registraron clientes con variaciones en el nombre. Esto genera que no se reconozcan a estos clientes como el mismo. Debido a que parte del análisis desarrollado en la sección 6.2 requiere identificar a las transacciones realizadas por cliente, se homogenizó

<sup>346</sup> Así, por ejemplo, si un registro consiste en la venta de 200 kg de GLP en la presentación de balón de 10 kg, la cantidad de balones vendidos fue de 20 ( $200/10 = 20$ ). Luego, si el registro indica que el valor total de la transacción fue de S/. 500, entonces se encuentra que el valor unitario de cada balón vendido fue de S/. 25,00 ( $500/20$ ).

la manera en la que se tienen registrados los nombres de los clientes. Así, por ejemplo, se encuentra el registro “Distribuciones Maria E.I.R.L.” y el registro “Distribuciones Maria EIRL”, que evidentemente hacen alusión al mismo cliente. En estos casos se homogenizó los nombres.

16. Respecto a la ubicación geográfica, se encuentra que diversos registros no contenían dicha información. Al respecto, se encontró que había clientes con el mismo nombre que en alguno de sus registros no contenían información en la columna “ZONA DE VENTA”. En estos casos se completó la información de “ZONA DE VENTA” usando los registros, del mismo cliente, que sí contenía dicha información.
17. Adicionalmente, se crearon 3 variables que contenían la información del departamento, provincia y distrito de cada registro en base a la variable “ZONA DE VENTA”, y en caso los registros no contengan información sobre la ubicación en la variable antes señalada, se completó dicha información en base a la variable “UBICACIÓN DE LA PLANTA”<sup>347</sup>.
18. En relación a las ventas a distribuidores, la información de Lima Gas no identifica si los clientes son distribuidores para los años 2009 al 2010. Por ello, para diferenciar las ventas destinadas a distribuidores y a minoristas, se calculó el promedio de unidades vendidas por el canal “VENTA DIRECTA” durante 2011 sin considerar la provincia de “SAN SOMAN”<sup>348</sup>, el cual resultó ser 13,54 balones por transacción. Luego, se creó la variable “CANAL”, asignándole la denominación “DISTRIBUIDOR” si la transacción superaba las 13,54 unidades, y la denominación minorista si no las superaba<sup>349</sup>.

## **b) Llama Gas**

19. El precio unitario por balón se calculó a partir del número de balones de GLP vendidos y el valor de venta. El número de balones se calculó como la división entre el volumen vendido (kg) y el peso del balón. Luego, se divide el valor de la venta entre el número de unidades y al resultado se adiciona el IGV, que corresponde a 19 % hasta el 28 de febrero de 2011, y a 18% a partir del 1 de marzo de 2011.
20. Sobre la ubicación geográfica, las ventas en el departamento y provincia de Lima consideran las ventas realizadas en el Callao.
21. En relación a las ventas a distribuidores, para diferenciar las ventas hacia distribuidores y hacia minoristas de balones de GLP de 10 kg, se tomó el promedio anual de las cantidades vendidas en el 2010 a consumidores finales (“VENTA AL

---

<sup>347</sup> En Lima Gas existen nueve (9) registros diferentes identificados en la variable “UBICACIÓN DE LA PLANTA”. Estos registros refieren a una localidad del Perú, por lo que es posible identificar el departamento y provincia en el cual se ubican.

<sup>348</sup> Las ventas en la provincia de San Román muestran un comportamiento atípico en relación con el resto de provincias a nivel nacional. En detalle los promedios registrados distribuidores y minoristas en dicha provincia representan valores extremos en comparación con las demás provincias. Por lo tanto, con el fin de no sesgar el promedio nacional se excluyeron las compras en San Román sólo en esta etapa del procedimiento.

<sup>349</sup> La base de datos remitida por Lima Gas considera a los consumidores finales como “VENTA DIRECTA”.

PUBLICO"), el cual resultó ser de 1,16 unidades. Luego, se creó la variable "CANAL", asignándole la denominación "DISTRIBUIDOR" a cada registro que supera las 1,16 unidades vendidas, y la denominación "MINORISTA" si la venta no superaba dicho límite.

**c) Zeta Gas**

- 22. El precio de venta unitario corresponde al precio unitario (incluido el IGV) remitido por la empresa.
- 23. Respecto a la ubicación geográfica, para identificar la ubicación de la venta fue necesario homogenizar la información del departamento, provincia y distrito según la ubicación del comprador<sup>350</sup>.
- 24. Asimismo, en la información remitida en el escrito del 8 de junio de 2017, para agosto de 2010, 39 339 de 117 760 registros no contenían información sobre la ubicación del vendedor o el comprador (departamento, provincia y distrito). Dicha información se completó con la información remitida en el escrito del 9 de mayo de 2017. Para ello, se utilizó las variables "FACTURA", para identificar los registros, y "ZONA", que contenía información de la ubicación.
- 25. En relación a las ventas a distribuidores, para diferenciar las ventas hacia distribuidores y minoristas, la empresa Zeta Gas remitió información del tipo de comprador. En ese sentido, se creó la variable canal con los registros "D" si la venta correspondía a un distribuidor, y "P" si la venta no fue hacia un distribuidor.
- 26. Adicionalmente, se observó que algunos clientes de Zeta Gas eran identificados como distribuidores en algunos registros y en otros no tenían identificación<sup>351</sup>. Por ello, se completó los registros de distribuidores en los casos donde no se señalaba dicha condición. Específicamente, se ordenó los datos por cliente para cada año de manera que la condición comercial aparezca en la parte superior, posteriormente se completa la condición comercial con el dato inmediatamente anterior. El cuadro siguiente muestra un ejemplo de dicho proceso.

**Cuadro 29  
Procedimiento sobre la identificación de distribuidores**

Versión original		Versión ordenada		Versión corregida	
Cliente	Condición comercial	Cliente	Condición comercial	Cliente	Condición comercial
Cliente A	(VACÍO)	Cliente A	Distribuidor	Cliente A	Distribuidor
Cliente A	Distribuidor	Cliente A	Distribuidor	Cliente A	Distribuidor
Cliente A	(VACÍO)	Cliente A	(VACÍO)	Cliente A	Distribuidor
Cliente A	(VACÍO)	Cliente A	(VACÍO)	Cliente A	Distribuidor
Cliente A	Distribuidor	Cliente A	(VACÍO)	Cliente A	Distribuidor
(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
Cliente A	(VACÍO)	Cliente A	(VACÍO)	Cliente A	Distribuidor

<sup>350</sup> Por ejemplo, se reescribieron los nombres escritos con minúscula a mayúscula, así como se le quito las tildes y espacios vacíos a los nombres de los departamentos y provincias.

<sup>351</sup> La identificación señalada se encuentra en la columna "CONDICIÓN COMERCIAL" de la base de datos de Zeta Gas.

**d) Regapesa**

27. El precio unitario por balón se calculó a partir del número de balones de GLP vendidos y el valor de venta. El número de balones se calculó como la división entre el volumen vendido (kg) y el peso del balón. Luego, se dividió el valor de la venta entre el número de unidades y al resultado se adiciona el IGV, que corresponde a 19 % hasta el 28 de febrero de 2011, y a 18% a partir del 1 de marzo de 2011.
28. Respecto a la ubicación geográfica, para identificar la ubicación de la venta se homogenizó los nombres de los departamentos, provincias y distritos, en base a al comprador, ya que varios registros estaban con minúscula o de diferente forma.
29. En relación a las ventas a distribuidores, para diferenciar las ventas a distribuidores y minoristas, Regapesa remitió información sobre la variable “canal” donde están agrupados los tipos de comprador en cada transacción. Así, se cuenta con información sobre la venta de balones correspondientes hacia distribuidores y de las marcas Solgas y Masgas de Regapesa<sup>352</sup>. Esta información se muestra en el cuadro siguiente.

**Cuadro 30**  
**Canal de venta de Regapesa**

Canal	
AB	Abanderado Solgas
AM	Abanderado Masgas

Fuente: Regapesa

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

**4. Características identificadas en la información de ventas**

30. En el presente caso, estimar la magnitud de la variación de los precios es relevante en la medida que las prácticas colusorias investigadas tenían como objetivo variar los precios en un determinado monto o no variarlos.
31. Al respecto, de la revisión de los registros sobre las ventas de las empresas se ha identificado dos características importantes sobre la política de precios de las empresas; (i) que Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas aplicarían precios diferenciados a distribuidores que incluso operan en el mismo departamento y en la misma fecha y, (ii) que la periodicidad en la que realizan ventas a cada distribuidor no es constante, es decir, un distribuidor podría realizar compras una semana y la siguiente no.
32. La combinación de estas dos características conlleva a que las medidas de tendencia no estimen de manera precisa la magnitud de la variación de los precios. Así, por ejemplo, en algunos casos una medida podría acercarse a la variación

<sup>352</sup>

Cabe señalar que en la presente Resolución se considera los canales AB y AM para identificar a los distribuidores de Solgas y Masgas, respectivamente.

real de los precios y en otros no. En el cuadro siguiente se representa esta situación presentando a siete (7) clientes con precios diferenciados.

**Cuadro 31**  
**Ejemplo de los efectos sobre las medidas de las características de los precios de las empresas (S/.)**

Distribuidor	Precio Día 1	Precio Día 3	Variación del precio
A	1,0	1,5	0,5
B	2,0		
C	2,0	2,5	0,5
D	2,0		
E	3,0		
F	4,0	4,5	0,5
G	4,0	4,5	0,5
<b>mediana</b>	2,0	3,5	<b>1,5</b>
<b>media</b>	2,6	3,3	<b>0,7</b>
<b>moda</b>	2,0	4,5	<b>2,5</b>

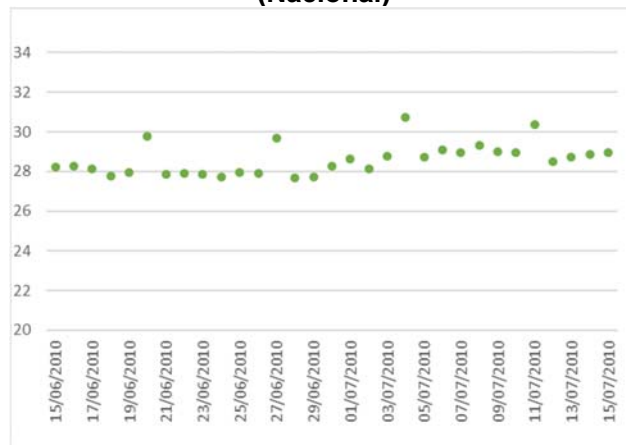
Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

33. Como se aprecia en el cuadro anterior, la variación de los precios aplicado a los distribuidores fue de S/.0,50, sin embargo, la mediana, media y moda se incrementan en S/.1,50, S/.0,70 y S/.2,50, respectivamente.
34. Por lo anterior, si bien las medidas de tendencia central reflejan el comportamiento general de los precios, pueden presentar problemas a la hora de estimar la magnitud de las variaciones de los precios dadas las características de la base de datos antes señalada.
35. Luego, con el fin de estimar la variación de los precios, se considera los clientes que realizaron transacciones antes y después de una determinada fecha y se compara los precios de dichas transacciones por cliente. Al respecto, se calcula el precio promedio por cliente de un periodo antes y después de la fecha bajo análisis y se calcula la variación de precios por cliente. Finalmente, se estima la variación de precios con el valor promedio (mediana) de la variación de precios por cliente.
36. Tomando el ejemplo presentado en el cuadro anterior, la variación de precios se estima considerando sólo a los distribuidores A, C, F y G. Luego, se calcula el promedio antes y después de la fecha del incremento (que en este caso es el día 3) y se calcula la variación de cada cliente como la diferencia de estos promedios. En este caso la variación de los clientes A, C, F y G es de S/. 0,5 para cada uno. Finalmente, la mediana de las variaciones encontradas es S/. 0,50.

**Anexo 3**  
**Incremento de precios de Llama Gas de julio de 2010**

38. De la información sobre las ventas de Llama Gas se observa que esta habría elevado sus precios de venta de balones de GLP de 10 kg durante los primeros días de julio de 2010. En particular, se observa una tendencia al alza que inicia aproximadamente desde el 30 de junio de 2010.

**Gráfico 16**  
**Precios del balón de 10kg de GLP de Llama Gas (Nacional)**



Fuente: Llama Gas  
Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

39. Con el fin de verificar la fecha del incremento se analizaron los precios cobrados a los distribuidores que efectuaron compras días antes del 1 de julio y del 3 de julio<sup>353</sup>. Como se observa en el cuadro siguiente, los precios no variaron alrededor del 1 de julio del 2010 sino, en cambio, variaron el 3 de julio, al identificarse un incremento del S/.1,00. Esto se aprecia en el cuadro siguiente.

**Cuadro 32**  
**Variación promedio (mediana) del precio del balón de 10 kg de Llama Gas (Nacional)**

Fecha	Variación
1 de julio	S/. 0,00
3 de julio	S/. 1,00

Fuente: Llama Gas  
Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

<sup>353</sup> Tomando en consideración la cercanía de ambas fechas analizadas se consideraron a los clientes que compraron en un periodo de dos (2) días antes y después de cada fecha.

**Anexo 4**  
**Duración de los episodios de concertación**

155. A continuación, se detalla el procedimiento seguido para el cálculo de la duración de los episodios de concertación, que es uno de los elementos necesarios para el cálculo de la multa. Para identificar la duración de los episodios se consideró la información de precios promedio<sup>354</sup> de los balones de GLP de 10 kg, 15 kg y 45 kg de las empresas investigadas.
156. Para poder determinar la duración del acuerdo de precios, es necesario conocer la fecha en la que cada empresa llevó a cabo la implementación de las coordinaciones y la fecha en la que dicha implementación culmina.
157. En la sección 6.2 de la Resolución se indican las fechas en las que se llevaron a cabo la implementación de los acuerdos por parte de cada empresa investigada en los productos materia de concertación. En el Cuadro 1 se muestran dichas fechas.

**Cuadro 33**  
**Fechas de implementación de los acuerdos**

Episodio	Alcance geográfico de las coordinaciones	Empresas participantes	Inicio de los episodios
1	Trujillo, Chimbote, Chiclayo y Cajamarca	Regapesa y Lima Gas	06-oct-2005
2	Ayacucho, Chincha e Ica	Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas	24-dic-2005
3	San Ignacio, Jaén, Chachapoyas y Bagua	Regapesa y Lima Gas	22-feb-2006
4	Chota, San Miguel, Celendín, San Marcos y Cajabamba	Regapesa y Lima Gas	20-jul-2007
5	Lima Metropolitana y Callao	Regapesa Lima Gas	10-oct-2008 11-oct-2008
6	Nacional	Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas	26-feb-2009
7	Nacional	Regapesa Lima Gas	8-jul-2010 1-jul-2010
8	Nacional	Regapesa y Zeta Gas	1-mar-2011
9	Nacional	Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas	13-jun-2011
10	Nacional	Regapesa y Zeta Gas	1-ago-2011*

\* En este caso, se ha considerado la fecha de incremento indicada en las comunicaciones analizadas.

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

158. Para identificar la fecha final del acuerdo de precios se consideró solo las series de precios de las empresas, debido a que las comunicaciones no hacen referencia a la fecha final del incremento. Para ello, se consideró que el acuerdo de precios culminó cuando se verificó que por lo menos una empresa presentó una variación de precios estadísticamente significativa en su serie de precios; es decir que la fecha final de cada episodio correspondería a la fecha donde la primera empresa se desvía de los términos del acuerdo. Específicamente, se realizó una prueba

<sup>354</sup> Como se indicó en la sección 6.2.1 los precios promedio se aproximan con su valor mediana.

estadística que permitió identificar las fechas donde estos cambios o quiebres significativos en la serie de precios se produjeron.

159. Se utilizó la prueba de Bai y Perron (1998)<sup>355</sup> para probar la existencia de quiebres endógenos en la serie, es decir, cambios significativos en la serie en fechas que no son conocidas a priori. Posteriormente, se comprobó que esta modificación refleje un cambio en la política de precios de la empresa evaluada cliente por cliente.

160. Específicamente, la prueba estima de manera recursiva la siguiente ecuación para probar la existencia de uno o más quiebres en el promedio de la serie:

$$P_t = \beta_0 + \varepsilon_t$$

161. Para la aplicación de la prueba de Bai y Perron se requiere establecer el número máximo de quiebres a evaluar, el cual se determinó en seis. Asimismo, se requiere establecer un nivel de significancia y un *trimming percentage*, los cuales fueron determinados en 5% y 0.05 respectivamente<sup>356 357</sup>.

162. El periodo en el que se aplicó la prueba se determina primero mediante una inspección gráfica de las series que permita identificar un punto en el que dicha serie se desvía del acuerdo, alrededor del cual se fijará un periodo, de un año en la mayoría de casos. En el caso que, dentro del año establecido, no se encuentre quiebres se ampliará el periodo y se volverá a aplicar la prueba.

**Cuadro 34**  
**Periodo para realizar la prueba de Bai y Perron**

Episodio	Inicio Periodo	Fin Periodo
1	01/07/2005	31/07/2007
2	01/07/2005	31/07/2007
3	01/07/2005	31/12/2009
4	01/01/2007	31/12/2009
5	01/07/2008	31/07/2009
6	01/07/2008	31/07/2009
7	01/01/2010	31/12/2010
8	01/01/2011	31/12/2011
9	01/01/2011	31/12/2011

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

163. Por otro lado, en un grupo reducido de casos no se contó con suficiente información para que la prueba de Bai y Perron determine la existencia de una

<sup>355</sup> Bai J. & Perron, P. *Estimating and testing linear models with multiple structural changes*. *Econometría* (1998), 47 - 78.

<sup>356</sup> La prueba de quiebre considera como hipótesis nula la no existencia de quiebres mientras que la alternativa es la existencia de múltiples quiebres. Adicionalmente para realizar la prueba de quiebre se ha corregido la matriz de varianzas y covarianzas por heterocedasticidad y autocorrelación siguiendo el trabajo de Bai Perrón (2003). Al respecto, ver: BAI, Jushan, PERRON, Pierre. "Computation and analysis of multiple structural change models". *Journal of Applied Econometrics*, 18: 1 – 22 (2003). p. 18.

<sup>357</sup> En algunas series de los episodios 1,2,3 y 4 no fue posible estimar los quiebres por su baja variabilidad. En estos casos se amplía el valor del *trimming percentage* a 0,1, 0,2 y 0,25.

fecha de quiebre<sup>358</sup> por lo que se determinó la fecha final del acuerdo a partir de la inspección gráfica de las series de precios. Dichos casos se muestran en el siguiente cuadro.

**Cuadro 35**  
**Casos en los que se determinó la fecha de fin gráficamente**

Episodio	Marca	Departamento	Provincia	Canal	Peso
2	Solgas	Ayacucho	Huamanga	AB	10 kg
			Huanta	AB	10 kg
	Zeta Gas	Ayacucho	Huamanga	Distribuidor	10 kg
			Huanta	Distribuidor	10 kg
			La Mar	Distribuidor	10 kg
			Lucanas	Distribuidor	10 kg
	Ica	Ica	Distribuidor	10 kg	
3	Solgas	Amazonas	Bagua	AB	10 kg
			Chachapoyas	AB	10 kg
		Cajamarca	Jaen	AB	10 kg

Fuente: Empresas Investigadas

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

164. Al considerarse un máximo de 6 quiebres posibles, la prueba se estima en seis etapas. La primera etapa considera la existencia de un solo quiebre y estimara dicha fecha; a continuación, la segunda etapa considera la existencia de dos quiebres y estimara dichas fechas; y así sucesivamente hasta estimar seis fechas.
165. Así, para determinar la fecha de fin de cada episodio se selecciona la fecha más recurrente de las fechas que arrojaba la prueba y que se encuentren luego del inicio del acuerdo<sup>359</sup>. Los resultados de la prueba de Bai y Perron se presentan en el cuadro siguiente.

<sup>358</sup> Al realizar la prueba, las variables de las regresiones auxiliares tenían un alto grado de colinealidad lo que impedía la realización del mismo. Adicionalmente, la prueba no permitía obtener una fecha específica del quiebre estructural.

<sup>359</sup> Como se mencionó, el periodo considerado para la aplicación del test abarca un año. En algunos casos dicho periodo incluye también a fechas anteriores al inicio del acuerdo por lo que la prueba podría encontrar que dicha fecha, e incluso algunas anteriores, corresponden a quiebres en la serie de precios.

**Cuadro 36**  
**Posibles fechas finales de la aplicación de las coordinaciones**

Episodio	Provincia/Nacional	Peso	Lima gas	Masgas	Solgas	Zeta gas
1	Cajamarca	10 kg			15/08/2006	
	Chiclayo			21/12/2005	24/12/2005	
	Santa			17/10/2006	23/02/2007	
	Trujillo			23/02/2007	23/02/2007	
2	Huamanga	10 kg			25/05/2006	11/06/2006
	Huanta				30/05/2006	21/01/2008
	Ica				09/09/2006	22/02/2007
	La Mar					08/02/2007
	Lucanas					21/01/2006
3	Bagua	10 kg			11/04/2007	
	Chachapoyas				01/12/2006	
	Jaén				18/05/2007	
	San Ignacio	45 kg			29/06/2008	
	Chachapoyas				30/12/2006	
	Jaén				04/01/2008	
4	Cajabamba	10 kg			25/06/2008	
	Cajamarca				19/06/2008	
	Celendín				25/06/2008	
	Chota				20/06/2008	
	San Marcos				25/06/2008	
	San Miguel				19/06/2008	
5	Lima Metropolitana y Callao	10 kg	05/12/2008		05/12/2008	
6	Nacional	10 kg	16/04/2009	16/04/2009	16/04/2009	16/04/2009
		15 kg				16/04/2009
		45 kg		07/05/2009	16/04/2009	16/04/2009
7	Nacional	10 kg	28/08/2010	01/09/2010	22/08/2010	
8	Nacional	10 kg		13/06/2011	13/06/2011	13/06/2011
9	Nacional	10 kg	12/07/2011	04/08/2011	01/07/2011	22/07/2011

Fuente: Empresas Investigadas

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

166. Por otro lado, cabe resaltar que la prueba muestra todos los cambios significativos de las series de precios que corresponden, en el presente caso, a los cambios en los precios promedio diario de cada empresa, por producto y por cada episodio. En ese sentido, los quiebres pueden depender también a la distribución de los datos de precios en cada día. Así, debido a que existe una política de precios diferenciada por cliente, la mediana puede reflejar cambios debido a que algunos o muchos clientes no realizaron compras durante algún periodo, sin que esto signifique un cambio generalizado en la política de precios.
167. Para determinar si el quiebre detectado por la prueba corresponde a un cambio generalizado en la política de precios de la empresa cliente a cliente se analizará la variación promedio del precio de los clientes de cada empresa en la fecha determinada por la prueba. Dichos resultados se muestran en el cuadro siguiente.

**Cuadro 37**  
**Variación del precio**

Episodio	Fecha	Empresa	Marca	Variación Promedio
5	12/05/2008	Lima Gas	Lima Gas	-1,699
	12/05/2008	Regapesa	Solgas	-1,999
	12/05/2008		Masgas	-1,500
6	16/04/2009	Zeta Gas	Zeta Gas	-1,000
	16/04/2009	Regapesa	Solgas	-1,000
	16/04/2009		Masgas	-1,000
7	28/08/2010	Lima Gas	Lima Gas	0,500
	22/08/2010	Regapesa	Solgas	0,197
	01/09/2010		Masgas	0,794
8*	13/06/2011	Zeta Gas	Zeta Gas	0,646
	13/06/2011	Regapesa	Solgas	0,590
	13/06/2011		Masgas	1,000
9	28/08/2010	Lima Gas	Lima Gas	0,227
	02/07/2011	Zeta Gas	Zeta Gas	0,000 **
	13/06/2011	Regapesa	Masgas	0,000 **
	01/07/2011		Solgas	0,200

\* La prueba de Bai y Perron detectó como fecha de quiebre en la serie de precios el 13 de junio de 2011. Sin embargo, cabe señalar que dicha fecha corresponde al inicio del siguiente periodo de concertación.

\*\* A pesar de que la prueba de Bai y Perron detectó como quiebre más recurrente a esta fecha, en el análisis del cambio en la política comercial se observa que estas empresas mantienen su política de precios por lo que la variación promedio resulta cero.

Fuente: Empresas Investigadas

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

168. Luego de determinar las posibles fechas finales por episodio y empresa, y de determinar si dicha variación se debió a un cambio de la política comercial de la empresa, se considerará como fecha final de cada episodio aquella en la que la primera empresa se desvía como se muestra en el siguiente cuadro.

**Cuadro 38**  
**Fechas de fin de los incrementos de precios**

Episodio	Provincia	Peso	Fecha Fin
5	Lima Metropolitana y Callao	10 kg	05/12/2008
6	Nacional	10 kg	16/04/2009
		15 kg	16/04/2009
		45 kg	16/04/2009
7	Nacional	10 kg	22/08/2010
8*	Nacional	10 kg	12/06/2011
9	Nacional	10 kg	01/07/2011

\* Como se mencionó, la prueba de Bai Perron detectó como fecha de quiebre el 13 de junio de 2011 la cual corresponde al inicio de la ejecución del noveno episodio de concertación por lo que se considera como fecha de término el día 12 de junio de 2011.

Fuente: Empresas Investigadas

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

169. Por último, para el caso del décimo episodio se considerará como su duración al promedio de la duración de los demás episodios nacionales que corresponde a 55 días.

## Anexo 5 Cálculo de la multa

170. Para el cálculo de la multa es necesario conocer tres elementos importantes, estos son (i) la duración del acuerdo, (ii) la cantidad de unidades vendidas durante el periodo colusorio; y (iii) el margen anticompetitivo. Al respecto, en el Anexo 4 se detalló el procedimiento seguido para el cálculo de la duración del acuerdo de precios.

### Cantidades vendidas durante el periodo colusorio

171. En el siguiente cuadro se muestra el número de unidades vendidas durante cada episodio colusorio. Estas corresponden al total de cantidades vendidas entre el inicio y el final del periodo colusorio.

**Cuadro 39**  
**Unidades vendidas por cada empresa por cada episodio (Balones)**

Episodio	Peso	Lima Gas	Regapesa		Zeta Gas
			Masgas	Solgas	
5	10kg	17 023 *	-	201 201 **	-
	10kg	5 887 *	-	791 705 **	-
	10kg	66 779 *	-	-	-
6	10kg	531 777	266 147	1 936 736	360 019
	15kg	27	-	46	65
	45kg	1 500	2 171	26 319	9 113
7	10kg	749 987	379 700	1982 734	-
8	10kg	-	1 207 723	4 075 026	676 758
9	10kg	212 961	229 669	768 917	132 174
10	10kg	-	670 170	2 290 265	394 087

\* Como se señala en la sección 6.2.1, la aplicación del quinto episodio para Lima Gas comprende la fijación de hasta tres márgenes anticompetitivos diferentes por lo que se calculan las cantidades vendidas a dichos márgenes.

\*\* Como se señala en la sección 6.2.1, la aplicación del quinto episodio para Regapesa comprende la fijación de hasta dos márgenes anticompetitivos diferentes por lo que se calculan las cantidades vendidas a dichos márgenes.

Fuente: Empresas Investigadas

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

172. Para el caso del balón de 10 kg en el quinto, sexto, séptimo, octavo, noveno y décimo episodio y del balón de 45 kg de Regapesa y Zeta Gas en el sexto episodio se calculan las cantidades vendidas con la información proporcionada por las empresas sobre sus ventas a distribuidores.

173. Para el caso de las demás presentaciones de GLP se presentaron problemas en la información entregada por las empresas por lo que se estimarán las cantidades, considerando la información contenida en el Sistema de Control de Ordenes de Pedido (en adelante, SCOP) del Osinergmin.

174. Para el caso del balón de 15 kg, en el sexto episodio, se encontró inconsistencias entre la información de ventas reportadas por las empresas y la información reportada por el SCOP. Así se decidió estimar dichas ventas según el siguiente procedimiento: (i) se determinó el porcentaje de la cantidad vendida total de balones de 15 kg de Regapesa y Zeta Gas destinadas a distribuidores, según la información de ventas que entregaron, que corresponden a 17,24% y 2,98%, respectivamente; (ii) luego se imputó dicho porcentaje a las ventas de balones de 15 kg reportadas en el SCOP durante los meses de febrero, marzo y abril de 2009 que corresponde a 89 días; (iii) a continuación, se ajusta dicho monto considerando que el acuerdo duró 49 días en lugar de los 89 días de ventas que se han tomado del SCOP; (iv) por último, para calcular las ventas de Lima Gas se multiplica la proporción que sus ventas de balones de 15 kg representaron de las ventas de Zeta Gas durante el año 2009 según el SCOP, valor equivalente a 41,47%, por la cantidad estimada de Zeta Gas del punto iii anterior.
175. Para el caso del balón de 45 kg, en el sexto episodio, no se tiene información de Lima Gas. Así, a partir de las ventas reportadas por Regapesa y la información del SCOP se estiman las ventas de Lima Gas según el siguiente procedimiento: (i) se calcula la proporción que las ventas de balones de 45 kg de Lima Gas representaron de las ventas de Regapesa durante el año 2009 según el SCOP, valor equivalente a 5,26%; (ii) se multiplica dicho porcentaje a las ventas reportadas por Regapesa.

### **Margen anticompetitivo**

176. En la negociación de los acuerdos anticompetitivos se fijaron los márgenes o incrementos de precios. En el cuadro siguiente se muestran los márgenes asociados a cada episodio.

**Cuadro 40**  
**Margen por cada empresa por cada episodio (Balones)**

Episodio	Peso	Lima Gas	Regapesa		Zeta Gas
			Masgas	Solgas	
5	10kg	S/.1,00 *	-	S/.2,00 **	-
	10kg	S/.1,80 *	-	S/.1,00 **	-
	10kg	S/.1,00 *	-	-	-
6	10kg	S/.0,40	S/.0,40	S/.0,40	S/.0,40
	15kg	S/.0,60	-	S/.0,60	S/.0,60
	45kg	S/.1,80	S/.1,80	S/.1,80	S/.1,80
7	10kg	S/.0,50	S/.0,50	S/.0,50	-
8	10kg	-	S/.0,23	S/.0,26	S/.0,23
9	10kg	S/.0,80	S/.1,00	S/.0,75	S/.1,00
10	10kg	-	S/.0,30	S/.0,30	S/.0,30

\* Como se señala en la sección 6.2.1, la aplicación del quinto episodio para Lima Gas comprende la fijación de hasta tres márgenes anticompetitivos diferentes.

\*\* Como se señala en la sección 6.2.1, la aplicación del quinto episodio para Regapesa comprende la fijación de hasta dos márgenes anticompetitivos diferentes.

Fuente: Empresas Investigadas

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

177. Por otro lado, en los episodios de acuerdos de no disminución de precios el margen no fue establecido directamente; en aquellos casos se estima el margen según lo que el acuerdo buscaba lograr. En el sexto episodio las empresas habrían coordinado no trasladar la reducción del precio de venta de Pluspetrol de S/.0,04 por kg de GLP, lo que implicaba en la práctica un incremento del precio de los balones de 10, 15 y 45 kg de S/.0,40, S/.0,60 y S/.1,80, respectivamente, en relación al precio que hubiera estado vigente de aplicarse la reducción del precio de venta.
178. En el caso del octavo episodio, las empresas habrían coordinado no trasladar la disminución del IGV al precio de los balones de GLP de 10 kg y mantener el precio de venta (con IGV) al mismo nivel, lo que implicaba en la práctica un incremento de S/. 0,26 y S/. 0,22 para Solgas y Masgas de Regapesa y de S/. 0,23 para Zeta Gas, respectivamente, en relación al precio que hubiera estado vigente de aplicarse la reducción del IGV.
179. Al respecto, dicho el margen corresponde a la diferencia entre el precio final de haberse mantenido el IGV de 19% y el precio final al aplicarse un IGV de 18%. Para calcular estos valores, se toma el precio sin IGV mediana simple del GLP envasado de 10kg cobrado a distribuidores observado durante todo el periodo en el que duró el acuerdo, es decir, desde el 1 de marzo de 2011 hasta el 12 de junio de 2011 resultando lo siguiente: (i) para el caso de Regapesa (Masgas) el precio sin IGV era S/. 22,728, luego la diferencia entre el precio con un IGV de 19% (S/. 27,046) y con un IGV de 18% (S/. 26,819) es S/. 0,23, considerando dos decimales; (ii) para el caso de Regapesa (Solgas) el precio sin IGV era S/. 25,889, luego la diferencia entre el precio con un IGV de 19% (S/. 30,808) y con un IGV de 18% (S/. 30,549) es S/. 0,26, considerando dos decimales; y (iii) para Zeta Gas,

el precio sin IGV era S/. 23,305, luego la diferencia entre el precio con un IGV de 19% (S/. 27,733) y con un IGV de 18% (S/. 27,499) es S/. 0,23, considerando dos decimales.

180. En el caso del décimo episodio, las empresas habrían coordinado incrementar el precio de los balones de GLP de 10 kg en cinco incrementos secuenciales de S/. 0,10 hasta alcanzar un incremento total de S/. 0,50; cada uno de estos cinco incrementos secuenciales afectaron a una quinta parte de la cantidad vendida durante la duración de este episodio. Así, el margen promedio de este episodio correspondería a S/. 0,30<sup>360</sup>.

### Actualización por inflación

181. Cabe señalar que, con el fin de mantener el valor del beneficio ilícito en el tiempo, se debe actualizar el valor de la multa considerando el Índice de Precios al Consumidor entre el mes en que terminó cada episodio y octubre de 2017, última fecha disponible al momento de emitirse la presente Resolución.
182. Así, el factor con el cual se actualiza el beneficio ilícito para cada episodio se indica en el cuadro siguiente:

**Cuadro 41**  
**Inflación acumulada entre periodos**

Episodio	Mes final	IPC	Factor de actualización
5	Diciembre - 2008	99,8600	1,2741
6	Abril - 2009	100,2698	1,2689
7	Agosto - 2010	102,1710	1,2453
8	Junio - 2011	104,4830	1,2177
9	Julio - 2011	105,3115	1,2081
10	Setiembre - 2011	105,9443	1,2009

\* El factor de ajuste se calcula en función al IPC correspondiente al mes de noviembre de 2017 (127,2315).

\*\* Se considera el IPC de Lima Metropolitana (base 2009 = 100).

Fuente: BCRP

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia

<sup>360</sup> Dicho margen resulta de aplicar la siguiente formula:  $\frac{Q}{5} * 0,10 + \frac{Q}{5} * 0,20 + \frac{Q}{5} * 0,30 + \frac{Q}{5} * 0,40 + \frac{Q}{5} * 0,50 = \frac{Q}{5} * (0,10 + 0,20 + 0,30 + 0,40 + 0,50) = Q * 0,30$ . Donde Q representa la cantidad vendida durante este periodo y 0,30 representaría al margen promedio que habría afectado a dichas unidades.

## Beneficio ilícito

183. Por último, considerando la información anterior, se puede calcular el beneficio que cada empresa obtuvo al participar en la práctica colusoria. Específicamente, se multiplica el margen anticompetitivo por las unidades vendidas para obtener el beneficio final y poder estimar la multa base. Dicho monto se divide entre la probabilidad de detección, equivalente a 15% y, posteriormente, se le actualiza con el factor de actualización por inflación.

**Cuadro 42**  
**Estimación del beneficio ilícito actualizado por inflación para Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas**

Regapesa	Criterio	Quinto	Sexto	Séptimo	Octavo	Noveno	Décimo	Total
	Beneficio Ilícito	1 194 107,00	932 462,80	1 181 217,00	1 337 283,05	806 356,75	888 130,50	6 339 557,10
	Probabilidad de detección	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
	Beneficio Ilícito esperado	7 960 713,33	6 216 418,67	7 874 780,00	8 915 220,33	5 375 711,67	5 920 870,00	42 263 714,00
	Beneficio ilícito actualizado por inflación	10 142 735,94	7 887 965,42	9 806 311,62	10 856 288,09	6 494 639,94	7 110 543,72	52 298 484,72
	UIT Base	2 504,38	1 947,65	2 421,31	2 680,56	1 603,61	1 755,69	12 913,21

Lima Gas	Criterio	Quinto	Sexto	Séptimo	Octavo	Noveno	Décimo	Total
	Beneficio Ilícito	94 398,60	215 427,00	374 993,50	-	170 368,80	-	855 187,90
	Probabilidad de detección	15%	15%	15%	-	15%	-	15%
	Beneficio Ilícito esperado	629 324,00	1 436 180,00	2 499 956,67	-	1 135 792,00	-	5 701 252,67
	Beneficio ilícito actualizado por inflación	801 821,00	1 822 357,66	3 113 147,81	-	1 372 201,59	-	7 109 528,06
	UIT Base	197,98	449,96	768,68	-	338,82	-	1 755,44

Zeta Gas	Criterio	Quinto	Sexto	Séptimo	Octavo	Noveno	Décimo	Total
	Beneficio Ilícito	-	160 450,00	-	155 654,34	132 174,00	118 226,10	566 504,44
	Probabilidad de detección	-	15%	-	15%	15%	15%	15%
	Beneficio Ilícito esperado	-	1 069 666,67	-	1 037 695,60	881 160,00	788 174,00	3 776 696,27
	Beneficio ilícito actualizado por inflación	-	1 357 291,73	-	1 263 628,04	1 064 569,17	946 540,91	4 632 029,86
	UIT Base	-	335,13	-	312,01	262,86	233,71	1 143,71

Elaboración: Comisión de Defensa de la Libre Competencia