



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPÍ

INFORME TÉCNICO 078-2017/ST-CLC-INDECOPÍ

A : **Comisión de Defensa de la Libre Competencia**

DE : **Jesús Eloy Espinoza Lozada**
Secretario Técnico
Comisión de Defensa de la Libre Competencia

Humberto Ortiz Ruiz
Asesor
Comisión de Defensa de la Libre Competencia

Diego Reyna García
Profesional en Derecho
Comisión de Defensa de la Libre Competencia

Waldo Borda Gianella
Profesional en Derecho
Comisión de Defensa de la Libre Competencia

Guillermo Cervantes Brown
Especialista 1
Comisión de Defensa de la Libre Competencia

ASUNTO : Procedimiento administrativo sancionador iniciado de oficio contra Repsol Gas del Perú S.A. (actualmente Solgas S.A.), Zeta Gas Andino S.A. (en adelante, Zeta Gas), Lima Gas S.A. (en adelante, Lima Gas), Llama Gas S.A. (en adelante, Llama Gas) Forza Gas E.I.R.L. (en adelante, Forza 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 Hernan 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 sus presentaciones envasadas y a granel, de manera continua y a nivel nacional entre los años 2005 y 2011; de acuerdo con lo previsto en los artículos 1, 11.1 literal a) y 11.2 literal a) del Decreto Legislativo 1034, Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas (en adelante, Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas).

FECHA : 09 de octubre de 2017

El presente informe contiene la opinión de la Secretaría Técnica de la Comisión de Defensa de la Libre Competencia (en adelante, la Secretaría Técnica) sobre el procedimiento administrativo sancionador iniciado de oficio contra Repsol Gas del Perú S.A. (en adelante, Regapesa¹), Zeta Gas, Lima Gas, Llama Gas, Forza Gas y los señores Patricio Strube, Miguel Monge, Celestino San Román, Jesús Zaragoza, José Gallego, Leoncio Lizárraga y Franz Alexander, 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 sus presentaciones envasadas y a granel, de manera continua y a nivel nacional entre los años 2005 y 2011, así como sus conclusiones y recomendaciones para la Comisión de Defensa de la Libre Competencia (en adelante, la Comisión).

¹ Cabe indicar que mediante escrito del 29 de setiembre de 2016 (incorporado al presente Expediente 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. No obstante, a efectos del presente Informe Técnico, se utilizará el nombre anterior de esta empresa para identificarla.

INDICE

I.	ANTECEDENTES	5
II.	OBJETO DEL INFORME.....	9
III.	CUESTIONES PREVIAS: NULIDADES, CUESTIONAMIENTOS ALEGADOS POR LAS EMPRESAS Y ANÁLISIS DE LA PARTICIPACIÓN DE FORZA GAS EN EL PRESENTE PROCEDIMIENTO	10
3.1	Sobre la nulidad de la Resolución de Inicio.....	10
3.2	Sobre los argumentos de defensa referidos a la prescripción de la infracción imputada	19
3.3	Sobre el carácter continuado de la conducta investigada	27
3.4	Sobre la participación de Forza Gas en el presente procedimiento	28
3.5	Conclusiones.....	30
IV.	MARCO CONCEPTUAL.....	32
4.1	Prácticas colusorias horizontales: acuerdos y prácticas concertadas	32
4.2	La fijación concertada de precios: cárteles.....	34
4.3	Medios probatorios en el marco de procedimientos administrativos de investigación y sanción de conductas anticompetitivas	35
V.	DESCRIPCIÓN DEL MERCADO INVESTIGADO.....	38
5.1	Aspectos Generales	38
5.2	GLP envasado.....	43
5.3	GLP granel	45
5.4	Fondo para la Estabilización de Precios de Combustibles derivados del Petróleo (FEPC).....	47
VI.	ANÁLISIS DE LA CONDUCTA INVESTIGADA.....	49
6.1	Contexto de la conducta materia de investigación	49
6.2	Alcances de la práctica colusoria horizontal imputada	53
6.3	Carácter continuado de la conducta.....	154
6.3.1	Episodios de coordinación acreditados.....	154
6.3.2	Análisis de los supuestos de prescripción invocados por las empresas investigadas	155
6.3.3	Otras alegaciones planteadas por las empresas investigadas.....	158
6.4	Conclusión del análisis de la conducta investigada.....	159
6.5	Explicaciones alternativas argüidas por las empresas investigadas	160
6.5.1	Sobre las comunicaciones.....	160
6.5.2	Evolución de la demanda durante el periodo investigado	179
6.5.3	Asimetría en costos	180
6.5.4	El alcance geográfico de la conducta investigada	181
6.5.5	Número de empresas y competencia	183
6.5.6	Otros factores que explican el precio de GLP distintos a un acuerdo colusorio	186
6.6	Participación de las personas naturales imputadas	190
6.6.1	Marco de análisis de la responsabilidad de las personas naturales	190
6.6.2	Análisis de la responsabilidad de las personas naturales investigadas.....	198
VII.	DETERMINACIÓN DE LA SANCIÓN.....	208
7.1	Reglas para la determinación de la sanción.....	208
7.2	Cálculo de la multa correspondiente para las empresas infractoras	211

7.3	Cálculo de la multa correspondiente para las personas naturales	219
VIII.	MEDIDAS CORRECTIVAS	224
8.1	Capacitación sobre la normativa en materia de libre competencia	225
8.2	Actividad de diagnóstico, análisis, implementación y seguimiento de medidas, a fin de contrarrestar los riesgos que se presentan en la organización de las empresas, en relación a la comisión de conductas anticompetitivas	225
IX.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	227
Anexo 1		229
Anexo 2		234
1.	Importación de datos.....	234
2.	Depuración de datos	237
3.	Tratamiento de la información.....	239
4.	Características identificadas en la información de ventas.....	242
Anexo 3		244
Anexo 4		245

I. ANTECEDENTES

1. Como parte de sus actividades de detección de posibles conductas anticompetitivas en el territorio nacional, en junio de 2013 y febrero de 2015 esta 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 información relacionada con el mercado de comercialización de gas licuado de petróleo. 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), esta 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 gas licuado de petróleo, 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 gas licuado de petróleo 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 E.I.R.L. (en adelante, 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 gas licuado de petróleo 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 gas licuado de petróleo, 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 inspección² habían solicitado su confidencialidad. Estas solicitudes fueron denegadas por la Comisión de Defensa de la Libre Competencia (en adelante, la Comisión) mediante Resoluciones 026,

² 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.

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, 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, esta 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, se 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, se le solicitó precisar su domicilio procesal a fin de correrle traslado de las actuaciones realizadas en el Expediente 011-2015/CLC³.
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”.

³

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 esta 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 esta 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.

11. Entre el 9 de marzo y el 23 de junio de 2017, esta 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, de acuerdo al siguiente detalle:
- a) Forza Gas, mediante Carta 114-2017/ST-CLC-INDECOPI. No obstante, esta empresa no cumplió con presentar la información requerida.
 - b) Lima Gas, mediante Cartas 115, 292 y 307-2017/ST-CLC-INDECOPI. Estos requerimientos fueron absueltos mediante escritos del 27 de marzo, 24 de abril, 1 de junio y 13 de junio de 2017. Además, la empresa solicitó la confidencialidad de la información presentada.
 - c) Llama Gas, mediante Cartas 113 y 284-2017/ST-CLC-INDECOPI. Estos requerimientos fueron absueltos mediante escritos del 12 de abril y 22 de mayo de 2017.
 - d) Regapesa, mediante Cartas 112, 285, 314 y 344-2017/ST-CLC-INDECOPI. Estos requerimientos fueron absueltos mediante escritos del 21 de abril, 2 de junio, 16 de junio, 4 de julio y 14 de julio de 2017. Además, la empresa solicitó la confidencialidad de la información presentada.
 - e) Zeta Gas, mediante Cartas 116, 207 y 297-2017/ST-CLC-INDECOPI. Estos requerimientos fueron absueltos mediante escritos del 27 de marzo, 9 de mayo y 8 de junio de 2017. Además, la empresa solicitó la confidencialidad de la información presentada.
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, esta 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, la 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, respectivamente.

14. El 4 y 5 de julio de 2017, se citó a funcionarios de Lima Gas, Llama Gas, Regapesa y Zeta Gas 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 2017⁴. En relación a Zeta Gas, mediante Carta 397-2017/ST-CLC-INDECOPI se le informó que, debido a la reprogramación que solicitaron el 6 de julio de 2017, la Secretaría Técnica evaluaría la necesidad de llevar a cabo la diligencia.

15. El 10 de julio de 2017, esta Secretaría Técnica emitió las Resolución 060, 061, 062-2017/ST-CLC-INDECOPI, mediante las cuales:

- se declaró infundada la solicitud de confidencialidad presentada por Lima Gas sobre la estadística diaria 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, en respuesta a la Carta 115-2017/ST-CLC-INDECOPI.
- 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, en respuesta a las Cartas 112, 285, 314 y 344-2017/ST-CLC-INDECOPI⁵.
- 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, en respuesta a las Cartas 116 y 297-2017/ST-CLC-INDECOPI.

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, se informó a las partes que en un (1) mes finalizaría el periodo de prueba. Además, se 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, esta 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 como prueba de cargo determinados correos electrónicos de Zeta Gas.

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

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

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 realizada por esta 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 esta 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/ST-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, esta 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, esta 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/ST-CLC-INDECOPI que declaró como prueba de cargo determinados correos electrónicos de Lima Gas.
 - Confirmó las Resoluciones 060, 061 y 062-2017/ST-CLC-INDECOPI, que declararon como prueba de cargo 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 esta Secretaría Técnica para emitir el presente Informe Técnico.

II. OBJETO DEL INFORME

24. El presente informe tiene por objeto determinar si Regapesa, Zeta Gas, Lima Gas, Llama Gas, Forza Gas y los señores Patricio Strube, Miguel Monge, Celestino San Román, Jesús Zaragoza, José Gallego, Leoncio Lizárraga y Franz Alexander

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 gas licuado de petróleo, en sus presentaciones envasadas y a granel, de manera continua y a nivel nacional entre los años 2005 y 2011.

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

25. Como puede apreciarse de la revisión de los descargos y escritos presentados durante la etapa probatoria, las imputadas han planteado nulidades como medio de defensa y también han cuestionado diversos aspectos materiales ligados a la conducta investigada. Estas nulidades y cuestionamientos se han circunscrito a tres temas principales: la nulidad de la Resolución Admisoria, la prescripción de la infracción imputada y el carácter continuado de ella.
26. Asimismo, Forza Gas argumentó en sus descargos que no debía haber sido incorporada como imputada ya que, durante el período investigado, no mantuvo una relación de competencia con el resto de empresas investigadas.
27. En consecuencia, de manera previa al análisis de fondo sobre la conducta anticompetitiva imputada mediante la Resolución de Inicio, esta Secretaría Técnica se pronunciará sobre estas alegaciones.

3.1 Sobre la nulidad de la Resolución de Inicio

28. Durante el procedimiento, Regapesa, Zeta Gas y el señor Miguel Monge han cuestionado la validez de la Resolución de Inicio emitida por esta Secretaría Técnica el 15 de julio de 2015.
29. En el caso de Regapesa, los principales argumentos desarrollados por esta empresa en su escrito de descargos del 23 de febrero de 2016 y en su escrito del 5 de septiembre de 2017 para sustentar la invalidez de la Resolución de Inicio son los siguientes:
 - La Secretaría Técnica realizó una imputación sin que los investigados puedan acceder a las pruebas que sustentan la existencia de la supuesta infracción cometida, lo que implicó que estos no pudieran ejercer adecuadamente su derecho de defensa.
 - No existe base legal que habilite a la Secretaría Técnica a emitir un acto con efectos suspendidos. Esta habilitación tampoco ha sido conferida por la Resolución 089-2015/SDC-INDECOPI que la Secretaría Técnica cita como fundamento en su Carta para realizar tal suspensión.
30. En cuanto a Zeta Gas y al señor Miguel Monge, en su escrito de descargos del 30 de setiembre de 2016 señalaron que la Resolución de Inicio era nula ya que la imputación de cargos contenida en ella vulnera los literales a) y b) del numeral

21.2 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, ya que la Secretaría Técnica habría incumplido con (i) determinar de forma precisa a los presuntos infractores y (ii) elaborar una correcta imputación de cargos que delimite, de forma precisa y clara, el alcance y continuidad de la conducta que se le había imputado.

3.1.1 Sobre los argumentos de Regapesa referidos a la supuesta nulidad de la Resolución de Inicio

31. Sobre los argumentos de Regapesa, esta Secretaría Técnica reafirma, como ya informó a esta empresa en su Carta 301-2017/ST-CLC-INDECOPI, que no tiene como práctica la emisión de actos administrativos con efectos suspendidos, presentando sus actos plena vigencia tras ser notificados, como es el caso de la Resolución de Inicio.
32. Asimismo, la Resolución de Inicio no ha incurrido en ninguna de las causales de nulidad reguladas en el artículo 10 del Texto Único Ordenado de la Ley del Procedimiento Administrativo General⁶. En particular, la Resolución de Inicio emitida por esta Secretaría Técnica cumplió con los requisitos de validez contenidos en el artículo 3 de dicha norma⁷, es decir, con los requisitos de competencia, objeto o contenido, finalidad pública, motivación y procedimiento regular.

⁶ **Texto Único Ordenado de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. Aprobado mediante Decreto Supremo N° 006-2017-JUS**
Artículo 10.- Causales de nulidad

Son vicios del acto administrativo, que causan su nulidad de pleno derecho, los siguientes:

1. La contravención a la Constitución, a las leyes o a las normas reglamentarias.
2. El defecto o la omisión de alguno de sus requisitos de validez, salvo que se presente alguno de los supuestos de conservación del acto a que se refiere el Artículo 14.
3. Los actos expresos o los que resulten como consecuencia de la aprobación automática o por silencio administrativo positivo, por los que se adquiere facultades, o derechos, cuando son contrarios al ordenamiento jurídico, o cuando no se cumplen con los requisitos, documentación o tramites esenciales para su adquisición.
4. Los actos administrativos que sean constitutivos de infracción penal, o que se dicten como consecuencia de la misma.

Cabe indicar que este texto era el mismo que se encontraba vigente al momento de la emisión de la Resolución de Inicio.

⁷ **Texto Único Ordenado de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. Aprobado mediante Decreto Supremo N° 006-2017-JUS**
Artículo 3.- Requisitos de validez de los actos administrativos

Son requisitos de validez de los actos administrativos:

- 1. Competencia.-** Ser emitido por el órgano facultado en razón de la materia, territorio, grado, tiempo o cuantía, a través de la autoridad regularmente nominada al momento del dictado y en caso de órganos colegiados, cumpliendo los requisitos de sesión, quórum y deliberación indispensables para su emisión.
- 2. Objeto o contenido.-** Los actos administrativos deben expresar su respectivo objeto, de tal modo que pueda determinarse inequívocamente sus efectos jurídicos. Su contenido se ajustará a lo dispuesto en el ordenamiento jurídico, debiendo ser lícito, preciso, posible física y jurídicamente, y comprender las cuestiones surgidas de la motivación.
- 3. Finalidad Pública.-** Adecuarse a las finalidades de interés público asumidas por las normas que otorgan las facultades al órgano emisor, sin que pueda habilitársele a perseguir mediante el acto, aun encubiertamente, alguna finalidad sea personal de la propia autoridad, a favor de un tercero, u otra finalidad pública distinta a la prevista en la ley. La ausencia de normas que indique los fines de una facultad no genera discrecionalidad.
- 4. Motivación.-** El acto administrativo debe estar debidamente motivado en proporción al contenido y conforme al ordenamiento jurídico.
- 5. Procedimiento regular.-** Antes de su emisión, el acto debe ser conformado mediante el cumplimiento del procedimiento administrativo previsto para su generación.

Cabe indicar que este texto era el mismo que se encontraba vigente al momento de la emisión de la Resolución de Inicio.

33. Respecto a la **competencia**, la Resolución de Inicio fue emitida por el órgano facultado para ello, es decir, esta Secretaría Técnica, tal como lo dispone el artículo 21 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas.
34. En relación al **objeto o contenido**, la Resolución de Inicio determinó inequívocamente los efectos jurídicos que esta producía, pues señaló expresamente que mediante ella se iniciaba un procedimiento administrativo sancionador por presuntas prácticas anticompetitivas en la modalidad de fijación de precios.
35. En cuanto a la **finalidad pública**, la Resolución de Inicio fue emitida en cumplimiento de los mandatos contenidos en el primer párrafo del artículo 61 de la Constitución Política del Perú y en el artículo 1 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas⁸.
36. Sobre la **motivación** de la Resolución de Inicio, esta Secretaría Técnica considera que en dicho acto se expresaron adecuadamente las razones que llevaron a concluir que existían indicios razonables de que las personas jurídicas y naturales investigadas en el presente caso habrían incurrido en prácticas anticompetitivas en la modalidad de fijación de precios. Para ello, se indicaron todas aquellas comunicaciones que, en opinión de esta Secretaría Técnica, revelarían contactos anticompetitivos y además se ofreció una breve descripción de cada una de ellas. No obstante, como resulta evidente luego de una revisión de la versión de la Resolución de Inicio que fue notificada a las partes entre el 31 de julio y el 24 de setiembre de 2015, esta no mostraba las transcripciones textuales de los correos electrónicos recabados durante la investigación preliminar.
37. Debido a esta situación Regapesa sostiene que la Resolución de Inicio debería ser declarada nula. La empresa sustenta esta solicitud en el hecho de que, mediante Resolución 1671-2012/SC1-INDECOPI⁹ del 7 de agosto de 2012, la Sala ya ha declarado en un anterior procedimiento la nulidad de una resolución que dio inicio a un procedimiento administrativo sancionador por no revelar la transcripción de los correos electrónicos que sustentaban la imputación.
38. En la Resolución 1671-2012/SC1-INDECOPI se discutió la nulidad de la Resolución 017-2010/ST-CLC-INDECOPI, en la cual los correos electrónicos que sirvieron como pruebas de cargo para sustentar la imputación no habían sido mostrados ya que su confidencialidad se encontraba pendiente de ser resuelta.

⁸

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.

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.

⁹

Emitida en el Expediente 008-2010/CLC, referido al procedimiento administrativo sancionador iniciado de oficio contra Albis S.A., Boticas y Salud S.A.C., Botica Torres de Limatambo S.A.C., Farmacias Peruanas S.A., Eckerd Perú S.A., Mi Farma S.A.C. y Nortfarma S.A.C., por la presunta comisión de prácticas colusorias horizontales en la modalidad de fijación concertada de precios de venta de productos farmacéuticos y afines a consumidores finales a nivel nacional.

Ello motivó que los agentes económicos investigados solicitaran a la Sala la nulidad de dicho acto, debido a que el contenido de las comunicaciones no había sido descrito en la resolución, por lo que no podían ejercer una adecuada defensa.

Aunque cabe reconocer que la Sala efectivamente declaró la nulidad de la Resolución 017-2010/ST-CLC-INDECOPI, también corresponde señalar que no lo hizo porque las pruebas de cargo no habían sido expuestas, sino porque el contenido de dichas comunicaciones no había sido descrito en el cuerpo de la resolución de inicio de dicho caso, como se puede apreciar a continuación:

*“De la revisión de la versión pública de la Resolución 017-2010/ST-CLC-INDECOPI notificada a las partes, la Sala aprecia que en efecto, **en dicho acto administrativo no se detalla el contenido de los medios de prueba que sustentarían la imputación de cargos contra las investigadas**. Aunque en la decisión apelada se señala quiénes son los sujetos entre los cuales se habrían producido las comunicaciones que revelarían la conducta infractora y cuándo se llevaron a cabo, **lo cierto es que no se revela el contenido mismo de los correos electrónicos**.*

(...)

*Por tanto, **al no exponer en sus considerandos el detalle del contenido de los medios probatorios que sustentan la imputación** y que precisamente darían cuenta de la presunta conducta colusoria, según lo dispuesto en los artículos 10.1 y 10.2 de la Ley 27444, **la resolución apelada incurre en un vicio que acarrea su nulidad** al carecer de una debida motivación y contravenir el derecho de defensa, los cuales constituyen garantías del debido procedimiento administrativo.”¹⁰*

[Énfasis agregado]

39. Queda claro, entonces, que la nulidad declarada por la Sala en el pronunciamiento antes citado no se basó simplemente en el hecho de que el texto de los correos electrónicos utilizados como pruebas de cargo no fue transcrito en la Resolución 017-2010/ST-CLC-INDECOPI. La nulidad fue declarada porque la Secretaría Técnica omitió exponer en sus considerandos el detalle de los medios probatorios que sustentaron la imputación. Sin embargo, esta condición sí se cumplió en la Resolución de Inicio, pues en el recuento de cada periodo de coordinación o episodio (desde el numeral 73 al numeral 130) se describió brevemente el contenido de las comunicaciones y se señaló por qué de ellas se podía entender que existirían conductas anticompetitivas que habrían sido planeadas, ejecutadas y monitoreadas por los investigados. Ejemplos de esta descripción se pueden observar en las siguientes citas:

- En el numeral 78 de la Resolución de Inicio se indica lo siguiente: “**la presunta concertación se desprende de la comunicación 7**, en la cual se menciona el incremento del precio del GLP en las presentaciones envasadas de 5, 10, 15 y 45 kg., así como de su interpretación conjunta con las comunicaciones 4 y 5, en las que se aprecia que el presunto acuerdo se motiva por la variación del tipo de cambio vigente, situación que afectaría a todas las presentaciones”.

¹⁰ Ver numerales 25 y 30 de la Resolución 1671-2012/ST-CLC-INDECOPI.

- En el numeral 94 de la Resolución de Inicio, se indica lo siguiente: “(...) **de los fragmentos 1, 2, 3 y 4 de la comunicación 15** se puede apreciar que representantes de Lima Gas se habrían reunido con el señor Monge en el terminal de Zeta Gas el 5 de mayo de 2011, manifestando en aquella reunión su disposición a apoyar un incremento de precios, situación que se habría acordado posteriormente y que fue materializada en junio de 2011”.
- En el numeral 96 de la Resolución de Inicio, se indica lo siguiente: “**la presunta materialización de esta alza con alcance nacional puede apreciarse a partir de la comunicación 17**, en la cual el Gerente Comercial de Lima Gas (cuya oficina está en Lima) le informa a una encargada zonal de Cusco que ha hablado con “la gente” de Zeta Gas y Solgas encargada de ordenar directamente las alzas, quienes le habrían asegurado que sus precios ya habrían subido en S/.1.00 en el caso de Zeta Gas, y S/.0.75, en el caso de Solgas, requiriéndole boletas emitidas de manera previa y posterior al alza de precios”.
- En el numeral 110 de la Resolución de Inicio se indica lo siguiente: “(...) **en las comunicaciones 25, 26 y 27** funcionarios de Solgas refieren de manera expresa a un acuerdo con empresas competidoras para incrementar en S/.1.00 el precio del balón de 10kg, entre las que se encontraría Lima Gas. Este acuerdo habría sido monitoreado por Solgas y habría motivado las comunicaciones referidas en las que el señor Alex Titingier (en ese momento, Coordinador Regional) realizaba un reporte del cumplimiento del acuerdo al señor Jorge Olazabal (en aquel entonces Gerente Comercial)”.
- En el numeral 116 de la Resolución de Inicio se indica lo siguiente: “(...) **en la comunicación 32**, el señor William Díaz, encargado de la planta de Lima Gas en Chiclayo, se comunica con el señor Luis Alva, encargado regional de Lima Gas, remitiendo dicho correo con copia al señor Humberto Figueroa, Coordinador Regional de Solgas. En ella, el señor William Díaz refiere en el asunto del correo a un incremento de S/.1.00 en San Martín, informando en el cuerpo del correo que para terminar el incremento de precios el señor Humberto Figueroa ha solicitado a Lima Gas que intermedie con Llama Gas a nivel de gerencias y que el señor Leonardo Lizarraga, Gerente Comercial de Lima Gas, apoye en esta actividad”.
- En los numerales 124 y 125 de la Resolución de Inicio se indica lo siguiente: “(...) **en el fragmento 1 de la comunicación 37** el señor Monge, Gerente General de Zeta Gas, habría comunicado al señor Miguel Raúl Tagle Vera (en adelante, el señor Tagle), Gerente Comercial de Zeta Gas, que deberá ver la posición de las otras empresas para decidir cuándo y cuánto incrementar los precios. (...) Ligado a ello, **en la comunicación 38**, el señor Monge le informa al señor Tagle que Lima Gas ya habría levantado los precios el día 21 de febrero de 2007 en S/. 0.60, para los balones de 10 kg, y a razón de S/. 0.06 por kg en sus demás productos, refiriendo que otras empresas levantarán el precio al día siguiente, y que Zeta Gas incrementaría su precio el 22 de febrero de 2007 a razón de S/.0.06 por kg de GLP, esto es, de manera similar que Lima Gas”.

40. Por lo tanto, esta Secretaría Técnica considera que la motivación contenida en la Resolución de Inicio permitía conocer, de manera indiciaria, las razones por las que se decidió iniciar un procedimiento administrativo sancionador en el presente caso, cumpliendo de esta forma con los estándares impuestos por el Tribunal Constitucional, el cual ha establecido que el deber de motivación se respeta cuando se expone en forma sucinta pero suficiente las razones de hecho y el sustento jurídico que justifican la decisión tomada¹¹ y, además, cuando se expresa una suficiente justificación de la decisión adoptada, aun si esta es breve o concisa¹².
41. Finalmente, en relación al requisito de **procedimiento regular**, referido a que todo acto administrativo debe ser emitido en el procedimiento administrativo previsto para su generación, debe señalarse que la Resolución de Inicio cumplió cabalmente con esta condición, teniendo en cuenta lo señalado en el artículo 21.1 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas. En efecto, dicho artículo, interpretado conjuntamente con el artículo 18.1¹³, establece que la Secretaría Técnica se pronunciará acerca del inicio de un procedimiento luego de verificar la existencia de indicios razonables de infracción a la Ley.
42. En el presente caso, la Resolución de Inicio cumplió con esta obligación y mediante ella se decidió iniciar este procedimiento luego de haber verificado que existían correos electrónicos que darían cuenta de la existencia de conductas anticompetitivas y que habrían sido planificadas, ejecutadas y monitoreadas por las personas jurídicas y naturales investigadas. La Resolución de Inicio era el único acto mediante el cual esta Secretaría Técnica podía válidamente declarar dichos correos electrónicos como indicios razonables (o, en otras palabras, pruebas de cargo) de infracción a la Ley. No obstante, con la finalidad de preservar, por un lado, el derecho de defensa de los investigados, y por otro, el derecho a la confidencialidad de la información, es que esta Secretaría Técnica decidió suspender el plazo de descargos.
43. Ahora bien, en relación a la suspensión de descargos efectuada en el presente caso, contrariamente a lo opinado por Regapesa y como también le fue comunicado mediante la Carta 301-2017/ST-CLC-INDECOPI, esta Secretaría Técnica en ningún momento determinó la suspensión de los efectos de la Resolución de Inicio, únicamente suspendió el cómputo del plazo de descargos

¹¹ Ver fundamento 21 de la Sentencia del 16 de enero de 2012, recaída en el Expediente 03891-2011-PA/TC.

¹² Ver: fundamento 11 de la Sentencia recaída en el Expediente 1230-2002-HC/TC, del 20 de junio de 2002; fundamento 9 de la Sentencia recaída en el Expediente 0091-2005-PA/TC, del 18 de febrero de 2005; fundamento 5 de la Sentencia recaída en el Expediente 02004-2010-PHC/TC, del 9 de diciembre de 2010; fundamento 3 de la Sentencia recaída en el Expediente 00990-2013-PA/TC, del 7 de agosto de 2014; y, fundamento 8 de la Sentencia recaída en el Expediente 00083-2013-PA/TC, del 13 de noviembre de 2014.

¹³ **Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, aprobada mediante Decreto Legislativo 1034 y modificada mediante Decreto Legislativo 1205**

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.

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.

hasta que se resolviera la confidencialidad de las pruebas, para asegurar las garantías del derecho de defensa y del debido procedimiento de las partes involucradas.

44. Tal suspensión se revela claramente de la revisión de las Notificaciones 148 y 149-2015/ST-CLC-INDECOPI, mediante las cuales esta Secretaría Técnica remitió al domicilio real y al domicilio procesal de Regapesa la Resolución de Inicio y otros actuados. En estas notificaciones se indicó expresamente a Regapesa que tenía: “(...) *derecho a presentar sus descargos en un plazo de treinta (30) días hábiles, **plazo que empezará a computarse cuando las Resoluciones que deciden los pedidos de Confidencialidad de la información considerada para el inicio del procedimiento sancionador queden firmes o se haya agotado la vía administrativa***” [énfasis agregado]. Nuevamente, en ninguna parte de dichas notificaciones se hizo mención a que la Resolución de Inicio había sido emitida con efectos suspendidos.
45. Sin perjuicio de lo mencionado, cabe señalar que Regapesa ha cuestionado que esta Secretaría Técnica no podía realizar tal suspensión ya que no existe una norma que la faculte de manera expresa a llevar a cabo tal acción.

Al respecto, debe reconocerse que efectivamente no existe una norma expresa que establezca la posibilidad de suspender el plazo de descargos al momento de notificar una resolución de inicio cuyos medios de prueba no han sido mostrados ya que sobre ellos recaen solicitudes de confidencialidad. Pese a ello, esta Secretaría Técnica considera que tal posibilidad se encuentra implícita en su rol de órgano instructor del procedimiento de investigación y sanción de conductas anticompetitivas¹⁴, lo cual incluye velar por el respeto al debido proceso que asiste a las partes y tomar todas aquellas medidas que sean necesarias para asegurar el adecuado ejercicio de su derecho de defensa.

46. Adicionalmente, Regapesa ha alegado que, mediante la Carta 301-2017/ST-CLC-INDECOPI, esta Secretaría Técnica habría afirmado que la Resolución 089-2015/SDC-INDECOPI¹⁵ la habilitaba a emitir actos administrativos con efectos suspendidos. Además, alegó que la Secretaría Técnica habría incumplido el deber de reserva que le imponía el pronunciamiento de la Sala. Sobre estas alegaciones, esta Secretaría Técnica considera pertinente formular algunas precisiones.
47. En primer lugar, como ya ha sido explicado, en el presente caso no se ha emitido un acto administrativo con efectos suspendidos. Lo que se explicó en la Carta 301-2017/ST-CLC-INDECOPI fue la exhortación que la Sala hizo a esta Secretaría Técnica y la Comisión acerca del tratamiento de información cuya confidencialidad

¹⁴ **Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, aprobada mediante Decreto Legislativo 1034 y modificada mediante Decreto Legislativo 1205**

Artículo 15.- La Secretaría Técnica.-

15.1. La Secretaría Técnica de la Comisión es el órgano con autonomía técnica que realiza la labor de instructor del procedimiento de investigación y sanción de conductas anticompetitivas y que emite opinión sobre la existencia de la conducta infractora.

¹⁵ Resolución del 10 de febrero de 2015 emitida en el Expediente 005-2014/CLC, referido al procedimiento administrativo sancionador iniciado de oficio contra diversos agentes económicos por la presunta comisión de prácticas colusorias horizontales en la modalidad de fijación concertada de precios de venta de GLP vehicular en la ciudad de Chimbote.

haya sido solicitada al momento de emitir una resolución de inicio. Específicamente, se señaló lo siguiente:

“Esta decisión [de suspender el plazo de descargos] se realizó en concordancia con la exhortación realizada por la Sala Especializada en Defensa de la Competencia a esta Secretaría Técnica y la Comisión de Defensa de la Libre Competencia mediante la Resolución 089-2015/SDC-INDECOPI del 10 de febrero de 2015. En efecto, en el numeral 46 de la referida resolución se indicó lo siguiente:

[E]sta Sala exhorta a la Secretaría Técnica de la Comisión y a la Comisión a mantener en reserva aquella información cuya confidencialidad ha sido solicitada, incluso si el pedido ha sido denegado por la primera instancia. Ello, hasta que dicha decisión quede consentida o sea confirmada por la segunda instancia administrativa.”

Como puede apreciarse, en ningún momento esta Secretaría Técnica realizó la afirmación que Regapesa alega.

48. En segundo lugar, no es cierto que esta Secretaría Técnica haya incumplido la exhortación realizada por la Sala. Según Regapesa, *“la Sala (a través de su resolución del 10 de febrero de 2015) ya había instado a la Secretaría Técnica a no utilizar información cuya confidencialidad aún no estuviera decidida y, a pesar de eso, la Secretaría Técnica decidió emitir casi seis meses después una resolución de inicio de procedimiento en los mismos términos y con las mismas condiciones”*¹⁶.
49. Como puede verse de la exhortación de la Sala transcrita en el numeral anterior, este órgano no prohibió a la Secretaría Técnica utilizar como pruebas de cargo información cuya confidencialidad sea solicitada, lo que ordenó fue que esta información siga manteniéndose en reserva hasta que la segunda instancia administrativa pueda pronunciarse, lo cual ha sido acatado en cada oportunidad en la que se ha emitido una resolución de inicio.
50. De hecho, la interpretación realizada por Regapesa implicaría que la Sala hubiera prohibido a la Secretaría Técnica y a la Comisión ejercer las facultades reconocidas en la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, ya que al no poder usar información como prueba de cargo no se podría dar inicio a procedimientos administrativos de investigación y sanción de conductas anticompetitivas. Sin embargo, en opinión de esta Secretaría Técnica, resulta improbable que esa haya sido la intención de la Sala. Cabe recordar, como ya fue señalado, que la Resolución de Inicio era el único acto mediante el cual la Secretaría Técnica podía válidamente declarar determinada información como prueba de cargo.
51. Por los motivos antes expuestos, esta Secretaría Técnica considera que los argumentos esgrimidos por Regapesa acerca de la nulidad de la Resolución de Inicio no resultan atendibles.

¹⁶

Según lo señalado en el punto 3.2 de su escrito del 5 de setiembre de 2017.

3.1.2 *Sobre los argumentos de Zeta Gas y el señor Miguel Monge referidos a la supuesta nulidad de la Resolución de Inicio*

52. Zeta Gas y el señor Miguel Monge alegaron que la Resolución de Inicio debería ser declarada nula ya que, a su parecer, este acto administrativo no cumplió con determinar de forma precisa a los presuntos infractores ni delimitar, de forma precisa y clara, el alcance y continuidad de la conducta que se le había imputado a esta empresa.
53. Contrariamente a lo señalado por esta empresa, en la parte resolutive de la Resolución de Inicio se indicó expresamente quiénes eran las personas jurídicas y naturales contra las que se iniciaba un procedimiento administrativo sancionador, así como cuál era la conducta que se les imputaba y que habría dado lugar a su participación en la conducta investigada. En el caso de Zeta Gas, se señaló lo siguiente:

“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”.

Por lo tanto, no es cierto que no se haya cumplido con determinar de forma precisa a los presuntos infractores en la Resolución de Inicio.

54. En cuanto al alcance geográfico y el carácter continuado de la práctica investigada, Zeta Gas y el señor Miguel Monge consideraron que estos aspectos debieron haber sido desarrollados de manera exhaustiva en la Resolución de Inicio. No obstante, lo que este argumento pareciera indicar es que el acto administrativo que inicia un procedimiento sancionador debería tener el mismo grado de certidumbre y precisión que el acto administrativo en el cual se determina la responsabilidad de los agentes económicos involucrados en él.
55. Ello, a todas luces, resulta imposible, pues son precisamente los hechos que permitieron iniciar un procedimiento los que deberán ser confirmados o descartados a través de los descargos que las partes puedan remitir y mediante la actividad probatoria que se pueda desarrollar en el período de prueba. Además, aceptar tal argumento tornaría dicha etapa en una fase irrelevante del procedimiento, pues de manera *ex ante* la autoridad de competencia ya habría decidido acerca de la culpabilidad o inocencia de los agentes económicos que investiga.
56. Al respecto, en materia penal, cabe recordar que el Tribunal Constitucional ha sido claro al indicar que el inicio de un proceso penal mediante el auto de apertura de instrucción (pronunciamiento similar a una resolución de inicio dentro de un procedimiento administrativo sancionador) no exige el mismo grado de rigurosidad que el requerido en una sentencia, ya que:

“(…) la finalidad del auto apertorio es dar inicio al proceso penal, por lo que no puede exigirse en dicha instancia el mismo grado de exhaustividad en la

descripción de los hechos que sí es exigible en una sentencia, que es el momento en el que recién se determina la responsabilidad penal del imputado, luego de haber realizado una intensa investigación y de haber actuado las pruebas presentadas por las partes.”¹⁷

[Énfasis agregado]

57. Adicionalmente, cabe recordar que el artículo 21.1 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas¹⁸ dispone, como parámetro mínimo para el inicio de un procedimiento administrativo sancionador, que la autoridad cuente tan solo con indicios razonables de la existencia de una infracción a dicha norma, y no con hechos probados y fehacientes acerca de esa posible infracción.
58. Entonces, es a partir de los descargos que las partes hayan remitido y las pruebas que puedan haber sido incorporadas durante la etapa probatoria que esta Secretaría Técnica podrá determinar (tal como podrá apreciarse en las siguientes secciones del presente Informe Técnico) el grado de responsabilidad que podrían tener los agentes económicos involucrados, cuál es el alcance geográfico que esta tuvo y si efectivamente dicha conducta tuvo carácter continuado o no.
59. Por los motivos antes expuestos, esta Secretaría Técnica considera que los argumentos esgrimidos por Zeta Gas acerca de la nulidad de la Resolución de Inicio no resultan atendibles.

3.2 Sobre los argumentos de defensa referidos a la prescripción de la infracción imputada

60. La prescripción es concebida como aquel instituto jurídico en que el transcurso del tiempo produce efectos jurídicos sobre la esfera de los administrados¹⁹ y reconocida constitucionalmente como un límite a la potestad punitiva del Estado²⁰. Básicamente se produce cuando por la ausencia de una actividad administrativa eficaz durante cierto tiempo se extingue la capacidad del Estado de perseguir y sancionar la responsabilidad que recaería sobre un administrado por la infracción que ha cometido. En relación a este tema, en diferentes oportunidades algunas empresas investigadas han planteado argumentos de defensa formales referidos a la aplicación de la figura de la prescripción a este procedimiento, ya sea para cuestionar el plazo que sería aplicable o el acto desde el cual debía computarse dicho plazo de prescripción.
61. En consecuencia, en esta sección la Secretaría Técnica responderá a tales argumentos, analizando (i) si resulta de aplicación el plazo de prescripción recogido por el artículo 250 del Texto Único Ordenado de la Ley del Procedimiento Administrativo General o aquel recogido por el artículo 42 de la Ley de Represión

¹⁷ Ver: fundamento 7 de la Sentencia del Tribunal Constitucional emitida en el Expediente 3798-2011-PHC/TC, del 5 de octubre de 2011; fundamento 8 de la Sentencia del Tribunal Constitucional emitida en el Expediente 4503-2011-PHC/TC, del 30 de enero de 2012; fundamento 10 de la Sentencia del Tribunal Constitucional emitida en el Expediente 4539-2011-PHC/TC, del 25 de enero de 2012; y, Sentencia del Tribunal Constitucional emitida en el Expediente 3335-2012-HC/TC, del 15 de octubre de 2012.

¹⁸ Ver nota a pie de página 13.

¹⁹ Sentencia del Tribunal Constitucional del 9 de mayo de 2011 (Expediente 02132-2008-PA/TC)

²⁰ Sentencia del Tribunal Constitucional del 29 de abril de 2005 (Expediente 1805-2005-HC/TC).

de Conductas Anticompetitivas; y luego, (ii) cuál es el acto desde el cual debe computarse el plazo de prescripción aplicable a este caso.

3.2.1 Sobre el plazo de prescripción aplicable al presente procedimiento

62. 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, del 21 de diciembre de 2016, al texto de la Ley del Procedimiento Administrativo General. 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”*²¹.
63. 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 la Ley del Procedimiento Administrativo General, el cual, según la empresa, también habría sido establecido como consecuencia de las modificaciones introducidas por el Decreto Legislativo 1272. 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 la Ley del Procedimiento Administrativo General, se habría configurado un supuesto de retroactividad benigna.
64. 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.
65. Sin perjuicio de explicar posteriormente por qué, contrariamente a lo opinado por Regapesa, el plazo de prescripción en el presente procedimiento no debe computarse desde la notificación de la Resolución de Inicio, esta Secretaría Técnica considera que el plazo de prescripción que debe ser considerado en el presente procedimiento es aquel señalado en la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas y no en la Ley del Procedimiento Administrativo General.
66. Como bien ha señalado Regapesa en su escrito del 10 de mayo de 2017, citando a Juan Carlos Morón Urbina, la retroactividad benigna en materia administrativa opera cuando una norma establece una disposición más favorable o benigna para

²¹ **Texto Único Ordenado de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. Aprobado mediante Decreto Supremo N° 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.

el infractor que aquella recogida en una norma anterior a ella. En estos casos, será de aplicación al caso concreto la norma posterior de manera retroactiva²².

67. No obstante, una revisión de las modificaciones introducidas por el Decreto Legislativo 1272 permite concluir que, respecto del plazo de prescripción y el cómputo de dicho plazo, no se ha producido ningún cambio respecto de la versión anterior de la Ley del Procedimiento Administrativo General.
68. En efecto, antes de las modificaciones realizadas por el Decreto Legislativo 1272, las disposiciones contenidas en la Ley del Procedimiento Administrativo General 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 Texto Único Ordenado de la Ley del Procedimiento Administrativo General, las disposiciones acerca de la prescripción se encuentran contenidas actualmente en el artículo 250 de dicha norma. Una comparación del texto de ambos articulados permite verificar lo siguiente:

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

²²

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

Texto de la Ley del Procedimiento Administrativo General según el artículo 1 del Decreto Legislativo 1029	Texto Único Ordenado de la Ley del Procedimiento Administrativo General
Artículo 233.- Prescripción	Artículo 250.- Prescripción
233.1 <u>La facultad de la autoridad para determinar la existencia de infracciones administrativas, prescribe en el plazo que establezcan las leyes especiales</u>, 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. <u>En caso ello no hubiera sido determinado, dicha facultad de la autoridad prescribirá a los cuatro (4) años</u>. [Énfasis agregado]	250.1 <u>La facultad de la autoridad para determinar la existencia de infracciones administrativas, prescribe en el plazo que establezcan las leyes especiales</u>, 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. <u>En caso ello no hubiera sido determinado, dicha facultad de la autoridad prescribirá a los cuatro (4) años</u>. [Énfasis agregado]
233.2 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. <u>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</u>, 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. [Énfasis agregado]	250.2 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. <u>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</u>, 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. [Énfasis agregado]
233.3 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.	250.3 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.

69. Como se aprecia, **el texto de ambas versiones de la Ley del Procedimiento Administrativo General** (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 a la suspensión del 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**.
70. A diferencia de lo que parecería alegar Regapesa en su escrito del 10 de mayo de 2015, la función del inciso 2 del Artículo II del Título Preliminar no ha sido la de determinar de manera inflexible la preeminencia de las disposiciones del Texto Único Ordenado de la Ley del Procedimiento Administrativo General por sobre aquellas contenidas en normas especiales. Por el contrario, de acuerdo a la opinión de la Dirección General de Desarrollo y Ordenamiento Jurídico del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos²³, dicho inciso tiene como función preservar el respeto a aquellas disposiciones mínimas para la actuación de un administrado dentro de un procedimiento. Específicamente, dicho órgano ha señalado lo siguiente:
- “Cabe apuntar que este numeral [se refiere al inciso 2 del Artículo II del Título Preliminar] no solo reconoce la existencia de procedimientos especiales (...), sino que, además, no impide que estos procedimientos puedan contener ‘reglas’ o ‘normas’ distintas a las contenidas en la LPAG. Lo único que señala es que algunos artículos de la LPAG contienen disposiciones mínimas para la **actuación del administrado dentro de un procedimiento**, por tanto las normas que regulan los procedimientos especiales no pueden disponer ‘condiciones menos favorables’ sobre la actuación del administrado que las establecidas en la LPAG”²⁴. [Énfasis en el original]*
71. Se entiende de la cita reseñada que la función de la norma bajo comentario es impedir 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 Texto Único Ordenado de la Ley del Procedimiento Administrativo General reconoce. Por ello, a manera de ejemplo, la referida Dirección indica también que: *“en esa línea, en aplicación del artículo II de la LPAG, por ejemplo, ningún cuerpo normativo que regule un procedimiento especial puede establecer un plazo menor [al] de quince (15) [días hábiles] previsto en la LPAG, para formular algún recurso administrativo. Caso contrario, dicho procedimiento especial estaría estableciendo una condición menos favorable al administrado, toda vez que este tendría menos días para sustentar su apelación, vulnerando la finalidad unificadora de la LPAG”²⁵.*

²³ Actualmente, Dirección General de Desarrollo Normativo y Calidad Regulatoria.

²⁴ Ver: (i) numeral 14 de la Consulta Jurídica N° 004-2017-JUS/DGDOJ del 20 de febrero de 2017, (ii) numeral 15 de la Consulta Jurídica N° 005-2017-JUS/DGDOJ del 23 de febrero de 2017, y, (iii) numeral 14 de la Consulta Jurídica N° 006-2017-JUS/DGDOJ del 7 de marzo de 2017. Estos documentos están disponibles en la Matriz de Opiniones Jurídicas de la página web del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos.

²⁵ Ver: (i) numeral 17 de la Consulta Jurídica N° 004-2017-JUS/DGDOJ del 20 de febrero de 2017, (ii) numeral 19 de la Consulta Jurídica N° 005-2017-JUS/DGDOJ del 23 de febrero de 2017, y, (iii) numeral 17 de la Consulta

72. Por otro lado, aunque ciertamente las modificaciones del Decreto Legislativo 1272 que han sido recogidas en el Texto Único Ordenado de la Ley del Procedimiento Administrativo General -en particular, la del inciso 2 del Artículo II del Título Preliminar- responden a una “vocación unificadora”²⁶ (ya mencionada líneas arriba) que busca asegurar la existencia de un parámetro de unidad como criterio rector de los procedimientos administrativos y la actuación estatal, ello no niega la existencia de procedimientos especiales ni desconocer la regulación de cada uno de ellos; por el contrario, admite su existencia pero circunscrita a situaciones particulares que así lo justifiquen²⁷.
73. Ello también se desprende de una interpretación sistemática de dos artículos contenidos en el Texto Único Ordenado de la Ley del Procedimiento Administrativo General. Por un lado, 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 Texto Único Ordenado de la Ley del Procedimiento Administrativo General y las leyes especiales se contradigan u opongan entre sí, prevalecerán las disposiciones especiales²⁸. Cualquier otra interpretación vaciaría de contenido a las normas citadas y harían inaplicables diversos artículos del propio Texto Único Ordenado de la Ley del Procedimiento Administrativo General que reconocen expresamente la aplicación de disposiciones contenidas en normas especiales²⁹.
74. En tal sentido, a efectos de garantizar la vigencia del artículo 245 y la Tercera Disposición Complementaria Final del Texto Único Ordenado de la Ley del Procedimiento Administrativo General, deberá preferirse la aplicación de la ley

Jurídica N° 006-2017-JUS/DGDOJ del 7 de marzo de 2017. Estos documentos están disponibles en la Matriz de Opiniones Jurídicas de la página web del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos.

²⁶ Ver página 4 de la Exposición de Motivos del Decreto Legislativo 1272, disponible en: <http://www.congreso.gob.pe/Docs/comisiones2016/ConstitucionReglamento/files/exposici%C3%B3n_de_motivos_dl_1272.pdf> (consultado el 9 de octubre de 2017).

²⁷ Esta ha sido la opinión de la Dirección General de Desarrollo y Ordenamiento Jurídico del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos en diversas consultas acerca de la interpretación del inciso 2 del Artículo II del Título Preliminar. Al respecto, ver: (i) numerales 10 y 11 de la Consulta Jurídica N° 004-2017-JUS/DGDOJ del 20 de febrero de 2017, (ii) numerales 11 y 12 de la Consulta Jurídica N° 005-2017-JUS/DGDOJ del 23 de febrero de 2017, y, (iii) numerales 10 y 11 de la Consulta Jurídica N° 006-2017-JUS/DGDOJ del 7 de marzo de 2017. Estos documentos están disponibles en la Matriz de Opiniones Jurídicas de la página web del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos.

²⁸ **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.

²⁹ 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.

especial, en tanto no se desconozcan las condiciones mínimas para la actuación de un administrado dentro de un procedimiento, que han sido reconocidas por dicha norma y que son de aplicación transversal a todos los procedimientos administrativos sancionadores. En esa línea, el propio artículo 250.1 establece que la facultad de la autoridad para determinar la existencia de infracciones administrativas prescribe el plazo que determinan las leyes especiales. Solo en caso no exista tal ley especial, el plazo de prescripción será el del Texto Único Ordenado de la Ley del Procedimiento Administrativo General, es decir, cuatro (4) años.

75. En consecuencia, debido a que el artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas ha señalado expresamente cuál es el plazo de prescripción para las infracciones a dicha Ley y, además, el cómputo de dicho plazo, no resulta pertinente recurrir al plazo fijado por el Texto Único Ordenado de la Ley del Procedimiento Administrativo General. Por ello, a criterio de esta Secretaría Técnica, el plazo de prescripción aplicable a la presunta infracción materia del presente procedimiento administrativo sancionador es de cinco (5) años y no, como ha señalado Regapesa, de cuatro (4) años.

3.2.2 Sobre el cómputo del plazo de prescripción aplicable al presente procedimiento

76. Como ha sido determinado en el apartado anterior, es de aplicación al presente procedimiento el plazo de prescripción indicado en el artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, así como también el cómputo de dicho plazo señalado en la norma. Al respecto, la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas ha determinado que el plazo de 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.

77. Al respecto, Regapesa ha señalado dos argumentos principales:

- Debido a que la Resolución de Inicio no permitió conocer a los imputados la dimensión de los hechos investigados, este acto no contenía los requisitos mínimos necesarios para ser considerado como un acto que interrumpiera válidamente la prescripción. En consecuencia, los efectos de la prescripción no se habrían producido en el presente caso. Sin embargo, la Secretaría Técnica pretendió subsanar esta invalidez suspendiendo el plazo que otorga la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas para que las empresas presenten sus descargos y, de esta forma, limitó la capacidad de Regapesa de formular una defensa de prescripción al pretender interrumpir indebidamente el decurso prescriptorio.
- Cuando el artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas hace referencia al acto que puede interrumpir la prescripción, se refiere a aquellos instrumentos válidos para lograr tal cometido, es decir, aquellos que contengan los elementos básicos para interrumpir efectivamente la prescripción. En tal sentido, a criterio de Regapesa, el decurso prescriptorio recién se habría podido interrumpir el 12 de enero de 2016, cuando se le notificó la Resolución de Inicio en su versión pública. Con ello, considerando el plazo

de cuatro años, en dicha fecha toda la conducta investigada ya se encontraba prescrita.

78. Por su parte, el señor Celestino San Román ha señalado que la infracción imputada habría prescrito parcialmente pues las comunicaciones por las que se le habría atribuido la participación en los supuestos acuerdos anticompetitivos de febrero de 2009 y julio de 2010, versan sobre hechos que exceden los cinco años desde que la Secretaría Técnica le notificó el primer acto válido relacionado con la investigación, esto es, la Resolución de Inicio (versión pública) que le fue notificada el 12 de enero de 2016.
79. Zeta Gas señaló que la Secretaría Técnica, mediante Carta 135-2013/ST-CLC-INDECOPI del 20 de junio de 2013, podría haber interrumpido el desarrollo del plazo prescriptorio de las conductas investigadas. No obstante, al omitir informar el periodo investigado de la supuesta infracción y sobre el cual operaría la interrupción mencionada, ha impedido que Zeta Gas interpusiese la prescripción como vía de defensa.
80. Finalmente, Lima Gas indicó que las conductas investigadas correspondientes a los años 2005 a 2009 habrían prescrito, ya que estarían fuera del período de prescripción contado a partir de la notificación de la Resolución de Inicio el 31 de julio de 2015.
81. Sobre el particular, cabe precisar que la Secretaría Técnica como órgano instructor del procedimiento de investigación y sanción de conductas anticompetitivas, está facultado para efectuar diversas diligencias dentro del marco de una investigación preliminar, como visitas de inspección con o sin previo aviso, entrevistas, requerimientos de información, con el objeto de obtener elementos de juicio que –a nivel indiciario– permitan definir una hipótesis anticompetitiva concreta y, con ello, dar inicio a un procedimiento administrativo sancionador.
82. Precisamente, por la propia naturaleza de la investigación preliminar³⁰, que se caracteriza por ser una fase en la que la Secretaría Técnica realiza actos de investigación orientados a esclarecer las sospechas de presuntas conductas anticompetitivas, resultaría contradictorio que en la realización de tales actos, la Secretaría Técnica informe a los administrados sobre cada uno de los elementos básicos que configurarían la presunta infracción (como periodo, hechos, calificación jurídica, alcance geográfico, entre otros) pues es precisamente en esta fase que se identificarán tales elementos que sustentarán una posible imputación.
83. En tal sentido, de conformidad con el artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, el acto que interrumpe el plazo de prescripción es

³⁰ Al respecto, el Tribunal Constitucional en la Sentencia del 20 de octubre de 2015 (Exp.5811-2015-PHC), sobre las investigaciones preliminares, ha señalado lo siguiente: *"En efecto, siendo 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"*.

cualquier acto que efectúe la Secretaría Técnica en el marco de una investigación preliminar y que sea puesto en conocimiento del administrado.

84. En aplicación de este artículo, los actos que interrumpieron la prescripción en el presente caso fueron las comunicaciones del 20 de junio de 2013 mediante las cuales se informó a Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas sobre las visitas de inspección sin previo aviso que se realizarían en sus establecimientos.

En el caso de Lima Gas, esta comunicación fue la Carta 130-2013/ST-CLC-INDECOPI; en el caso de Regapesa, la Carta 133-2013/ST-CLC-INDECOPI; y en el caso de Zeta Gas, la Carta 135-2013/ST-CLC-INDECOPI. Estas comunicaciones contenían actuaciones de investigación que fueron oportunamente puestas en conocimiento de las investigadas y que, por lo tanto, resultaban idóneas para interrumpir la prescripción.

85. Ahora bien, en el caso de las personas naturales investigadas, efectivamente el acto que interrumpió el decurso prescriptorio fue la Resolución de Inicio. En el caso específico del señor Celestino San Román, este acto fue la Resolución de Inicio que le fue notificada el 24 de setiembre de 2015 mediante Notificación 233-2015/ST-CLC-INDECOPI³¹, pues durante la investigación preliminar no se puso en su conocimiento ningún acto que pudiera suspender dicho plazo.
86. Por lo tanto, en opinión de esta Secretaría Técnica, en el caso de las personas jurídicas investigadas la prescripción de la conducta bajo análisis fue interrumpida apropiadamente mediante las comunicaciones que informaron de las visitas de inspección realizadas el 20 de junio de 2013 y el 12 de febrero de 2015. En el caso de las personas naturales, dicha prescripción fue interrumpida adecuadamente mediante la Resolución de Inicio emitida el 15 de julio de 2015.

3.3 Sobre el carácter continuado de la conducta investigada

87. Los argumentos de las investigadas también han estado dirigidos a cuestionar la calificación de conducta continuada de la práctica materia de análisis en el presente caso. Así, mientras que los señores José Gallego y Celestino San Román negaron que la conducta pueda ser considerada como una de carácter continuado, Lima Gas y Zeta Gas adujeron que la práctica investigada no cumple con los criterios establecidos por la Sala para determinar cuándo una conducta es continuada y Regapesa señaló que la Resolución de Inicio es nula, ya que las presuntas infracciones investigadas no califican como continuadas ni de alcance nacional.
88. Como fue explicado en el punto 3.1.2 del presente Informe Técnico, el carácter continuado de la conducta investigada es un aspecto material que deberá ser dilucidado a partir de los descargos que las partes han remitido y las pruebas que puedan haber sido incorporadas durante la etapa probatoria. Teniendo en cuenta que la Secretaría Técnica solo está obligada a iniciar un procedimiento mediante el recurso a indicios razonables, no era posible, en esa etapa del procedimiento, esclarecer de manera puntual si tal característica se habría configurado o no en el presente caso.

³¹ A fojas 655 y 656 del Expediente.

89. Sin perjuicio de ello, esta calificación será abordada en secciones posteriores del presente Informe Técnico y podrá ser valorada oportunamente por la Comisión.
90. Por este motivo, esta Secretaría Técnica considera que los cuestionamientos esgrimidos por las partes investigadas y referidos a este punto no resultan atendibles.

3.4 Sobre la participación de Forza Gas en el presente procedimiento

91. En el tercer punto resolutivo de la Resolución de Inicio, se 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 gas licuado de petróleo en Huancayo en la presentación envasada de 10 kg en junio de 2011.
92. 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.
93. Para sustentar esta afirmación, presentó un Contrato de Compraventa, Distribución y Comercialización de GLP con Exclusividad Territorial y de Marca³², 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 habrían realizado un 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.
94. 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 11³³ se 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.
95. En el contrato remitido por Forza Gas se observan las siguientes cláusulas:

³² 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.

³³ **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, (...).

“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), (...).

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.

96. En atención a este contrato y las cláusulas anteriormente citadas, esta Secretaría Técnica 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-12-2003³⁴.

³⁴

Estos datos fueron corroborados por esta Secretaría Técnica 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)

97. Por los motivos antes expuestos, esta Secretaría Técnica considera que carece de objeto evaluar la participación del referido agente económico en la práctica anticompetitiva imputada y, por consiguiente, recomienda a la Comisión declarar su falta de responsabilidad por la conducta investigada.

3.5 Conclusiones

98. Luego de la revisión de los alegatos formulados por las partes sobre los puntos previamente analizados, esta Secretaría Técnica concluye lo siguiente:

- La Resolución de Inicio no se encuentra viciada de nulidad, puesto que ha cumplido con los requisitos establecidos en la normativa vigente.

Por otra parte, la Resolución de Inicio no fue emitida con efectos suspendidos. Esta Secretaría Técnica no tiene como práctica la emisión de actos administrativos con efectos suspendidos, presentando sus actos plena vigencia tras ser notificados. Asimismo, en ninguno de los documentos mediante los cuales se puso en conocimiento de las personas naturales y jurídicas investigadas se hizo mención a que los efectos de la Resolución de Inicio habían sido suspendidos. Esta Secretaría Técnica únicamente suspendió el plazo de descargos a las imputaciones contenidas en dicho acto administrativo con la finalidad de velar, por un lado, el derecho de defensa de los investigados, y por otro, el derecho a la confidencialidad de la información.

- Contrariamente a lo opinado por Zeta Gas, la imputación de cargos contenida en la Resolución de Inicio cumplió con los requisitos establecidos en el artículo 21.2 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas. En dicho acto se cumplió con fundamentar, mediante el uso de indicios pertinentes (detallados en los numerales 72 a 132), las razones por las cuales esta Secretaría Técnica consideraba que habría existido una conducta anticompetitiva en la que las personas naturales y jurídicas investigadas habrían estado involucradas.

Si bien la Resolución de Inicio no profundizó acerca de las características de la conducta investigada, específicamente, acerca de su alcance geográfico y su carácter continuado, ello fue así ya que para poder hacerlo esta Secretaría Técnica habría requerido medios de prueba de mayor certeza. Además, hacerlo habría implicado que el acto administrativo que inicia un procedimiento sancionador debería tener el mismo grado de certidumbre y precisión que el acto administrativo en el cual se determina la responsabilidad de los agentes económicos involucrados en dicho procedimiento, lo cual resulta a todas luces ilógico.

Durante el período probatorio del presente procedimiento, y como será descrito más adelante, esta Secretaría Técnica ha logrado obtener mayores elementos de juicio que le permiten pronunciarse acerca de tales

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.

características. En consecuencia, teniendo en cuenta que esta Secretaría Técnica ha cumplido con motivar adecuadamente, y en base a indicios pertinentes, el inicio del presente procedimiento administrativo, no puede afirmarse que tal acto administrativo es nulo.

- El plazo de prescripción y el cómputo de dicho plazo aplicables al presente procedimiento son aquellos indicados en el artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas. La modificación del texto de la Ley del Procedimiento Administrativo General por medio del Decreto Legislativo 1272 no ha generado retroactividad benigna alguna que pueda favorecer a las personas naturales y jurídicas investigadas, ya que el texto ahora vigente es el mismo que existía antes de la entrada en vigor del Decreto Legislativo 1272. Asimismo, del inciso 2 del Artículo II del Título Preliminar del Texto Único Ordenado de la Ley del Procedimiento Administrativo General tampoco se puede desprender que se habría configurado una retroactividad benigna en favor de los imputados ni que dicho inciso tiene como consecuencia la aplicación “a rajatabla” de la Ley del Procedimiento Administrativo General por sobre las leyes especiales. Por el contrario, dicho inciso tiene como función preservar el respeto a aquellas disposiciones mínimas para la actuación de un administrado dentro de un procedimiento, como lo ha reconocido la Dirección General de Desarrollo y Ordenamiento Jurídico del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos.
- En el caso de las personas jurídicas investigadas, los actos que interrumpieron la prescripción en el presente caso y que determinan el cómputo de dicho plazo fueron las comunicaciones del 20 de junio de 2013 mediante las cuales se les informó sobre las visitas de inspección sin previo aviso que se realizarían en sus establecimientos.

En el caso de las personas naturales investigadas, el acto que interrumpió el decurso prescriptorio fue la Resolución de Inicio, pues durante la investigación preliminar no se puso en su conocimiento ningún acto que pudiera suspender dicho plazo.

- El carácter continuado de la conducta investigada es un aspecto material que deberá ser dilucidado a partir de los descargos que las partes han remitido y las pruebas que puedan haber sido incorporadas durante la etapa probatoria. Teniendo en cuenta que la Secretaría Técnica solo está obligada a iniciar un procedimiento mediante el recurso a indicios razonables, no era posible, en esa etapa del procedimiento, esclarecer de manera puntual si tal característica se habría configurado o no en el presente caso.

Además, esta calificación será abordada en secciones posteriores del presente Informe Técnico y podrá ser valorada oportunamente por la Comisión.

- En junio de 2011, Forza Gas participó del mercado de comercialización de GLP como distribuidor exclusivo de Lima Gas y no como competidor directo de esta empresa. Ello ha sido corroborado mediante el Contrato de Compraventa, Distribución y Comercialización de GLP con Exclusividad

Territorial y de Marca del 7 de diciembre de 2009 (remitido por Forza Gas en sus descargos) y mediante información del Registro de Hidrocarburos de OSINERGMIN.

99. Por todo lo expuesto en este Capítulo, esta Secretaría Técnica recomienda a la Comisión:

- Desestimar las solicitudes de nulidad de la Resolución de Inicio planteadas por Regapesa, Zeta Gas y el señor Miguel Monge.
- Desestimar los cuestionamientos acerca del plazo de prescripción y su cómputo planteados por Regapesa, el señor Celestino San Román, Zeta Gas y Lima Gas.
- Desestimar los cuestionamientos planteados por Lima Gas, Zeta Gas y los señores José Gallego y Celestino San Román acerca de la calificación de la práctica investigada como continua al momento de la imputación de cargos.
- Declarar la falta de responsabilidad de Forza Gas por la conducta investigada.

IV. MARCO CONCEPTUAL

4.1 Prácticas colusorias horizontales: acuerdos y prácticas concertadas

100. Las prácticas colusorias horizontales se encuentran tipificadas como conductas anticompetitivas en los artículos 1 y 11 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas³⁵.

³⁵

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;

(...)

(k) Otras prácticas de efecto equivalente que busquen la obtención de beneficios por razones diferentes a una mayor eficiencia económica.

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:

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.

101. Las prácticas colusorias horizontales 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 clientes³⁶, 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. Como resultado de ello, podría producirse un incremento de los precios o una reducción de la producción, de manera artificial, al margen de los mecanismos naturales del mercado, lo que trae como consecuencia una limitación de las opciones del consumidor, una asignación ineficiente de recursos o incluso una combinación de las anteriores.
102. En toda práctica colusoria horizontal existe un elemento esencial, a saber, una conducta coordinada con el objeto de eliminar, restringir o limitar la competencia. Sin embargo, la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas distingue diversas formas de materializar estas conductas: los acuerdos, las prácticas concertadas, las decisiones y las recomendaciones.
103. 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.
104. Las prácticas concertadas consisten en conductas voluntariamente coordinadas con la finalidad de restringir la competencia que no pueden demostrarse a través de un acuerdo suscrito entre los agentes económicos involucrados pero que, a partir del uso de indicios y presunciones, pueden inferirse como única explicación razonable³⁷.
105. Así, por ejemplo, el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas³⁸ 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 cooperación práctica entre ellos que sustituye conscientemente los riesgos inherentes al proceso competitivo.”*³⁹
106. 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, ante la ausencia de una prueba directa.

³⁶ A diferencia de las prácticas colusorias verticales, realizadas por agentes que operan en planos distintos de la cadena de producción, distribución o comercialización.

³⁷ Ver la Resolución 009-2008-INDECOPI/CLC del 25 de febrero de 2008, sobre prácticas concertadas para la fijación de primas y deducibles mínimos de los seguros básico y completo de vehículos particulares.

³⁸ 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.

³⁹ 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.

Al respecto, la Corte Suprema de los Estados Unidos ha establecido que esta “voluntad común” puede inferirse a partir de:

“[E]videncia que tienda a excluir la posibilidad de que [las partes] hayan actuado cada una de manera independiente. Esto es, debe existir evidencia directa o indirecta que lleve razonablemente a probar que [las partes] estuvieron comprometidas de manera consciente con un esquema común diseñado para conseguir un objetivo ilícito.”⁴⁰

107. Por su parte, el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas estableció que, en casos particularmente complejos sobre infracciones a la libre competencia, no es necesario caracterizar a las conductas investigadas como acuerdos o prácticas concertadas⁴¹, debido a que ambos conceptos:

“[C]omprenden 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.”⁴²

4.2 La fijación concertada de precios: cárteles

108. 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.

109. Al respecto, es importante precisar que no resulta necesario formular distinción entre hipótesis de fijación “directa” e “indirecta” de precios. Como ha señalado la 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 reprochables⁴³.

⁴⁰ Traducción libre de: “(...) evidence that tends to exclude the possibility of independence action by the [parties]. That is, there must be direct or circumstantial evidence that reasonably tends to prove that [the parties] 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 (1984), sentencia de la Corte Suprema de los Estados Unidos del 20 de marzo de 1984.

⁴¹ Ver: Casos acumulados T-305/94 y otros, *NV Limburgse Vinyl Maatschappij v Commission* [1999] ECR II-931, párrafos 695 a 699; y, Caso C-49/92 P, *Commission v Anic Partecipazioni SpA* [1999] ECR I-4125, párrafos 132 y 133.

⁴² Traducción libre de: “A comparison between that definition of agreement and the definition of a concerted practice (...) shows that, from the subjective point of view, they are intended to catch forms of collusion having the same nature and are only distinguishable from each other by their intensity and the forms in which they manifest themselves”. En: Caso C-49/92 P, *Commission v Anic Partecipazioni SpA* [1999] ECR I-4125, párrafo 131.

⁴³ 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.

110. En ese sentido, conforme al artículo 11.2 corresponderá sancionar como prohibiciones absolutas aquellos acuerdos entre competidores independientes que restrinjan la competencia en precios (u otras condiciones comerciales o de servicio) bajo cualquier esquema o mecanismo concertado⁴⁴.
111. 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:
- 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.
112. Bajo este contexto, la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas sanciona toda forma de concertación de precios, lo cual involucra tanto la determinación coordinada 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

113. 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 expresa⁴⁵. 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 administrativos⁴⁶, por el cual, la autoridad, en su búsqueda

⁴⁴ 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-INDECOPI) y precios finales (véase la Resolución 031-2014/CLC-INDECOPI, sobre concertación del pasaje del servicio de transporte urbano en la provincia de Huaraz).

⁴⁵ **Texto Único Ordenado de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. Aprobado mediante Decreto Supremo N° 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. (...)

⁴⁶ **Texto Único Ordenado de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. Aprobado mediante Decreto Supremo N° 006-2017-JUS**

por la verdad de los hechos, puede adoptar todas las medidas probatorias autorizadas por ley.

114. La evidencia contenida en dichos medios probatorios puede ayudar a la autoridad a demostrar de manera directa la existencia de prácticas colusorias horizontales sujetas a la prohibición absoluta (cárteles). Así, por ejemplo, un correo electrónico en el que dos empresas competidoras discutan acerca de su política de precios futura y acuerden aplicar determinado precio a sus productos desde una fecha escogida por ambos puede considerarse como una prueba directa de la existencia de un cártel de precios entre ambos agentes.
115. No obstante, como reconoce la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), *“los cárteles plantean un problema especial a las autoridades de competencia, ya que ellos operan en secreto y sus miembros usualmente no cooperan en las investigaciones que sobre sus acciones llevan a cabo las autoridades”*⁴⁷. En estos supuestos, la evidencia indirecta o circunstancial resulta de gran ayuda para probar la existencia de actos contrarios a la ley de competencia.
116. En el ordenamiento jurídico peruano, la evidencia indirecta o circunstancial es conocida como sucedáneos de los medios probatorios. De acuerdo al artículo 275 del Código Procesal Civil⁴⁸, norma de aplicación supletoria al presente procedimiento⁴⁹, los sucedáneos son auxilios establecidos por la ley o asumidos por la autoridad para lograr la finalidad de los medios probatorios, corroborando, complementando o sustituyendo el valor o alcance de estos.

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. (...)

⁴⁷ 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>> (consultado el 9 de octubre de 2017).

⁴⁸ **Código Procesal Civil**

Artículo 275. Finalidad de los sucedáneos. - Los sucedáneos son auxilios establecidos por la ley o asumidos por el Juez para lograr la finalidad de los medios probatorios, corroborando, complementando o sustituyendo el valor o alcance de éstos.

Artículo 276. Indicio. - El acto, circunstancia o signo suficientemente acreditados a través de los medios probatorios, adquieren significación en su conjunto cuando conducen al Juez a la certeza en torno a un hecho desconocido relacionado con la controversia.

Artículo 277. Presunción. - Es el razonamiento lógico crítico que a partir de uno o más hechos indicadores lleva al Juez a la certeza del hecho investigado. La presunción es legal o judicial.

⁴⁹ **Código Procesal Civil**

DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS - DISPOSICIONES FINALES

PRIMERA.- Las disposiciones de este Código se aplican supletoriamente a los demás ordenamientos procesales, siempre que sean compatibles con su naturaleza.

117. Según los artículos 276 y 277 de dicho cuerpo legal, constituyen sucedáneos de los medios probatorios los indicios y las presunciones. La interrelación entre el indicio y la presunción consiste en que, a partir de uno o más indicios, se puede presumir como cierta la ocurrencia de un hecho. Del conjunto de indicios que aparecen probados en el expediente, se puede obtener inferencias que permitan a la autoridad presumir el hecho indicado. Cabe recordar que la Comisión, la Sala y la autoridad jurisdiccional correspondiente han reconocido la utilización de la prueba indiciaria para el análisis de conductas anticompetitivas en diversas oportunidades⁵⁰.
118. Ya sea que la autoridad haya podido recabar pruebas directas o haya tenido que recurrir a indicios para poder reconstruir los hechos investigados, esta se encuentra obligada a evaluar los medios probatorios **de manera conjunta**, tal como dispone el artículo 197 del Código Procesal Civil⁵¹, el cual recoge la regla de la “sana crítica” para la ponderación de medios probatorios. La pertinencia de esta valoración conjunta se sustenta en el carácter fragmentario de la información que generalmente da cuenta de una práctica colusoria horizontal.
119. Este criterio también ha sido asumido por otras autoridades en materia de libre competencia a nivel internacional. El Tribunal de Justicia de la Unión Europea, por ejemplo, ha señalado lo siguiente:

*“(…) aunque la Comisión descubra documentos que acrediten explícitamente un contacto ilícito entre operadores, como los informes de reuniones, normalmente tales documentos sólo tendrán carácter fragmentario y disperso, de modo que con frecuencia resulta necesario reconstituir algunos detalles por deducción. En consecuencia, en la mayoría de los casos, la existencia de una práctica o de un acuerdo contrario a la competencia debe inferirse 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 la competencia”⁵².*

[Énfasis agregado]

⁵⁰ Ver, a manera de ejemplo:

- Resolución 105-96-TDC del 23 de diciembre de 1996, emitida en el procedimiento iniciado por denuncia de la Municipalidad Provincial de Lambayeque contra Cooperativa de Transportes San Pablo y otros, página 7.
- Resolución 004-97-INDECOPI-CLC del 21 de febrero de 1997, emitida en el procedimiento iniciado por denuncia de Petróleos del Perú S.A. contra Rheem Peruana S.A. y Envases Metálicos S.A., página 4.
- Resolución 255-97-TDC del 22 de octubre de 1997, emitida en el procedimiento seguido por Petróleos del Perú S.A. contra Rheem Peruana S.A. y Envases Metálicos S.A., página 8.
- Resolución de la Sala Civil Transitoria de la Corte Suprema de Justicia del 8 de junio de 2000 (A.V. 71-98), emitida respecto del procedimiento iniciado por denuncia de Petróleos del Perú S.A. contra Rheem Peruana S.A. y Envases Metálicos S.A.
- Resolución 017-2000-INDECOPI/CLC del 18 de diciembre de 2000, emitida en el procedimiento iniciado por denuncia de Electro Sur Este S.A.A. contra Inti E.I.R.L., Percy Enríquez Esquivel – Ingeniero Contratista y Quiroga Contratistas Generales S.R.L., página 7.
- Resolución 1167-2013/SDC-INDECOPI del 15 de julio de 2013, páginas 60 y 62.

⁵¹ **Código Procesal Civil**
Valoración de la prueba.-

Artículo 197.- Todos los medios probatorios son valorados por el Juez en forma conjunta, utilizando su apreciación razonada. Sin embargo, en la resolución sólo serán expresadas las valoraciones esenciales y determinantes que sustentan su decisión.

⁵² Asuntos acumulados T-147/09 y T-148/09, *Trelleborg Industrie v Commission*, sentencia de la Sala Primera del Tribunal de Justicia de la Unión Europea del 17 de mayo de 2013, párrafo 52.

120. De la misma forma, la Corte Suprema chilena en el caso “Farmacias” determinó lo siguiente:

*“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 determinados, extraer las conclusiones pertinentes en cuanto a los hechos y fijar la forma en que ellos sucedieron”⁵³.*

[Énfasis agregado]

121. En atención a este marco teórico, la valoración que esta Secretaría Técnica realice de las pruebas obtenidas en el presente procedimiento siempre tendrá como objetivo verificar si, de una interpretación conjunta de ellas, puede corroborarse o descartarse las hipótesis anticompetitivas que fueron planteadas en la Resolución de Inicio.

V. DESCRIPCIÓN DEL MERCADO INVESTIGADO

122. 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

123. 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”⁵⁴.
124. 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.
125. 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

⁵³ 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 N° 119/2012, emitida por el Tribunal de Defensa de la Competencia de Chile el 31 de enero del 2012.

⁵⁴ 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.

balón por mes⁵⁵. 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%⁵⁶.

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

- i. 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;
- ii. 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;
- iii. Distribuidores de GLP, que adquieren el GLP envasado o en granel a las plantas envasadoras para vendérselo a los locales de venta y gasocentros; y,
- iv. 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.

127. 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, el cual se destina principalmente para el uso de los hogares y comercios; y (ii) a granel, el cual se destina principalmente para su uso en vehículos e industrias.

Producción e importación de GLP

128. 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 país⁵⁷.

129. En particular, las productoras son empresas cuya actividad consiste en procesar hidrocarburos con el objeto de producir propano, butano o mezclas de los mismos.

⁵⁵ 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 (consultado el 9 de octubre de 2017).

⁵⁶ 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 (consultado el 9 de octubre 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 (consultado el 9 de octubre de 2017)

⁵⁷ 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.

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 kg⁵⁸. 2010 - 2011

Año	Refinerías			Plantas de Fraccionamiento					Total (I) + (II)
	Petroperú (Talara)	Relapasa (La Pampilla)	Total (I)	Pluspetrol Perú	Aguaytía	Graña y Montero Petrolera	Procesadora de Gas Pariñas	Total (II)	
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: Secretaría Técnica

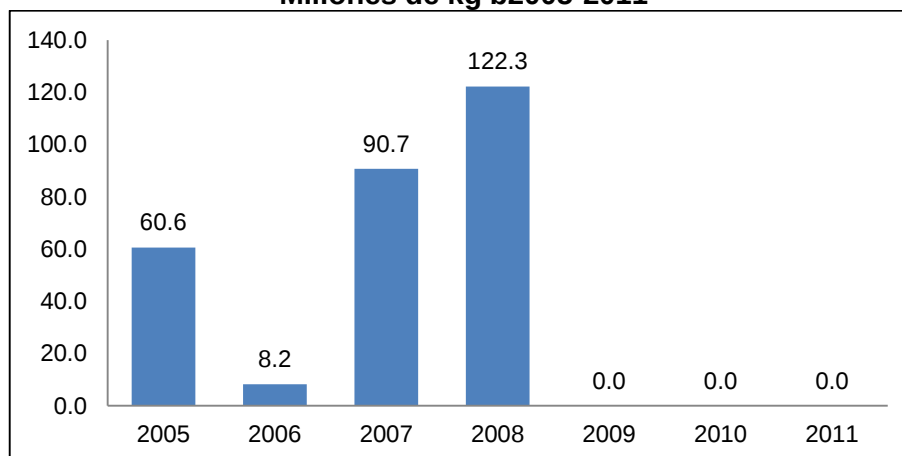
130. Cómo se puede observar, la principal planta de producción de GLP corresponde a Pluspetrol Perú, que, a través de su planta de fraccionamiento de líquidos de gas natural produjo 1 219,9 millones de kg de GLP durante 2011. Las siguientes dos principales plantas productoras de GLP son las refinerías de petróleo Petroperú y Relapasa que, en el mismo año, produjeron 160,3 millones y 139,3 millones de kg, respectivamente.
131. 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.
132. 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.

⁵⁸ 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/> (consultado el 9 de octubre de 2017).
- Fichas de datos de seguridad del GLP, Repsol, disponible en: https://imagenes.repsol.com/pe_es/GLP_tcm18-618640.pdf (consultado el 9 de octubre de 2017).

Gráfico 1
Importación de Butano y Propano⁵⁹
Millones de kg b2005-2011



Fuente: Sunat
 Elaboración: Secretaría Técnica

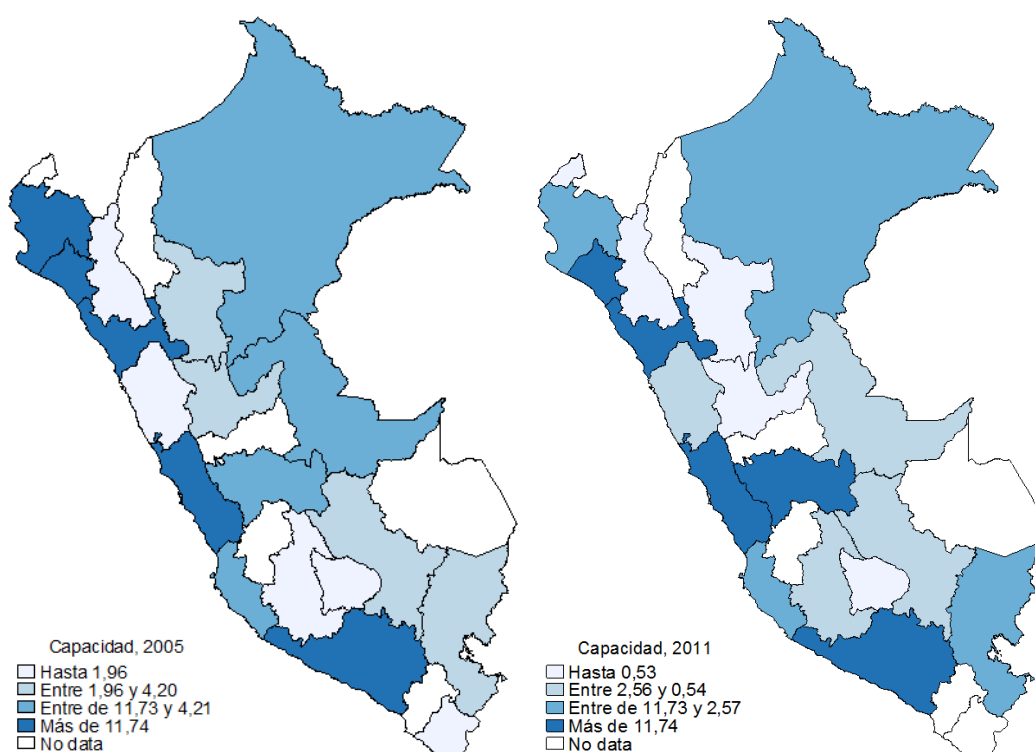
Plantas envasadoras

133. 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 trasegararlo 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.
134. 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, 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, respectivamente⁶⁰. El gráfico siguiente muestra la capacidad de almacenamiento de las plantas envasadoras por departamentos entre el 2005 y 2011.

⁵⁹ Considerando información de las partidas arancelarias 2711.13.00.00 y 2711.12.00.00.

⁶⁰ 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.

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



Fuente: Registro de Hidrocarburos del Osinergmin.
 Elaboración: Secretaría Técnica

135. 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).
136. 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 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).
137. 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.

138. 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

139. 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.
140. 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.
141. 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

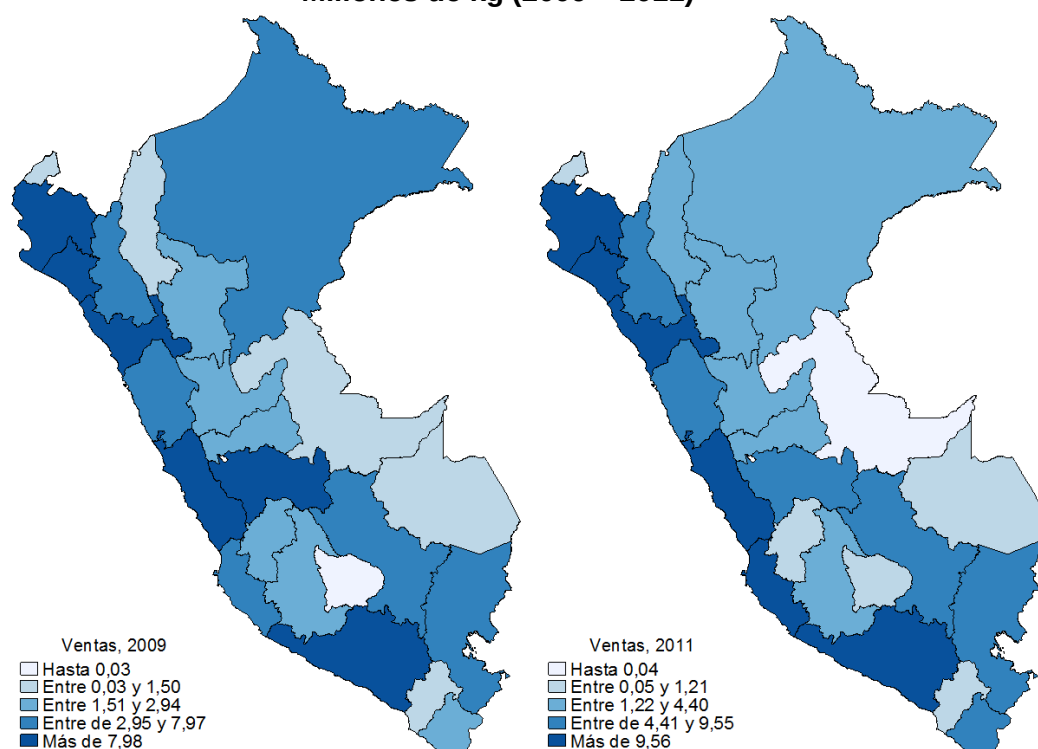
142. En el último nivel de la cadena operan los locales de venta de GLP, quienes comercializan los balones de GLP al consumidor final; y los gasocentros, quienes comercializan GLP en granel para uso vehicular.
143. Durante el año 2005 operaron 1 848 locales de venta de GLP en el país con una capacidad 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.
144. 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.

5.2 GLP envasado

145. Según la información del Sistema de Control de Órdenes de Pedido (en adelante, SCOP) entre el año 2009 y 2011, el 49% de la cantidad de GLP vendida por las plantas envasadoras correspondía a su versión envasada, alcanzando un 44% el año 2011. Por otro lado, la presentación envasada de 10 kg fue la más importante entre el 2009 y 2011 representando el 44% del total de GLP vendido y el 91% del total de GLP envasado vendido. Debido a su importancia, el resto del análisis se desarrollará considerando solo la versión envasada de 10 kilogramos.

146. Para el 2009, el departamento de Lima representó el 60% del total de GLP envasado de 10 kg comercializado por las plantas envasadoras seguido por los departamentos de Arequipa (6%), La Libertad (5%), Lambayeque (4%), Piura (4%) y Junín (4%). Para el año 2011, Lima seguía siendo el departamento más importante con un 48% del total de GLP envasado de 10 kg, seguido de La Libertad (7%), Lambayeque (7%), Ica (6%), Piura (5%) y Arequipa (5%).

Gráfico 3
Ventas de balones de GLP de 10 kg por departamentos
Millones de kg (2009 – 2011)

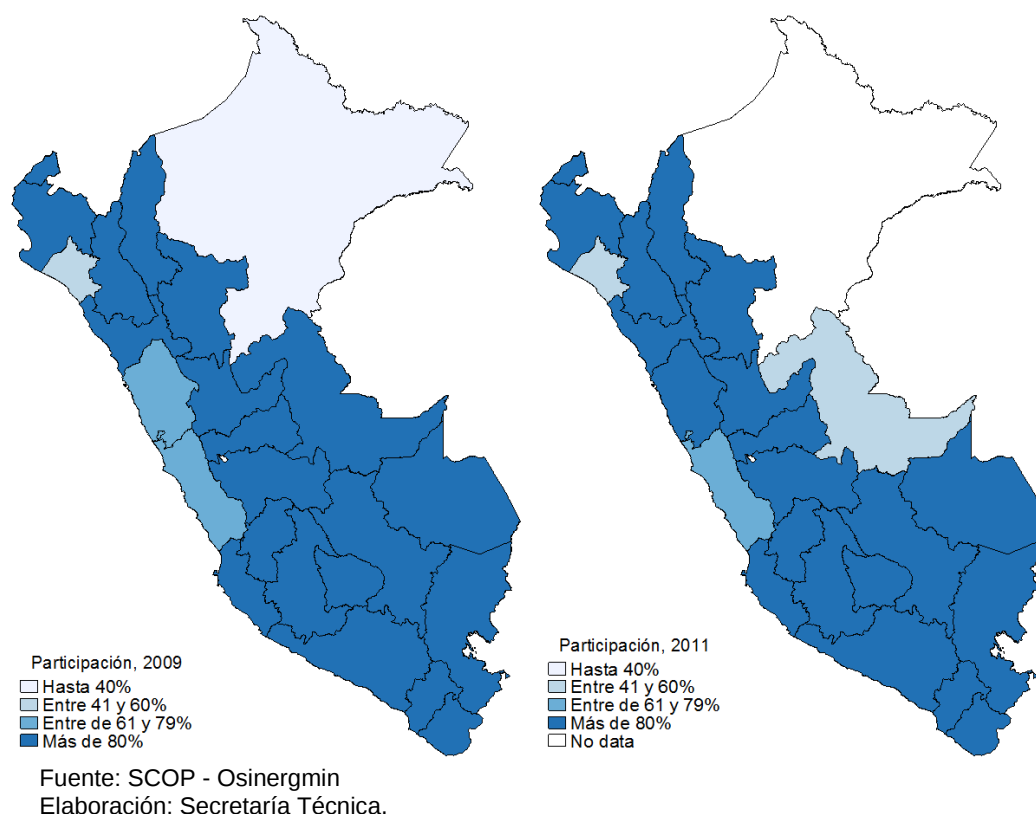


Fuente: SCOP - Osinergmin
Elaboración: Secretaría Técnica.

147. Por otro lado, las empresas investigadas fueron las más importantes vendedoras de GLP envasado de 10 kg en el país, representando el 80% del total comercializado el año 2009, reduciéndose levemente a 77% en el año 2011.
148. Además, las investigadas vendieron más del 80% GLP envasado de 10 kg comercializado en 20 departamentos del país en el año 2009 entre los que se encontraban Arequipa, La Libertad y Piura, que eran tres de los principales demandantes de GLP en ese año. De igual forma, para el 2011 las investigadas seguían vendiendo más del 80% del GLP envasado de 10 kg comercializado en 20 departamentos entre los que destacan La Libertad, Ica y Piura que eran tres de los principales demandantes de GLP de ese año.
149. Por otra parte, las empresas investigadas comercializaron el 76% del GLP envasado de 10 kg comercializado en el departamento de Lima, el principal

consumidor de GLP en el año 2009. Para el año 2011 dicho porcentaje se redujo a 65%.

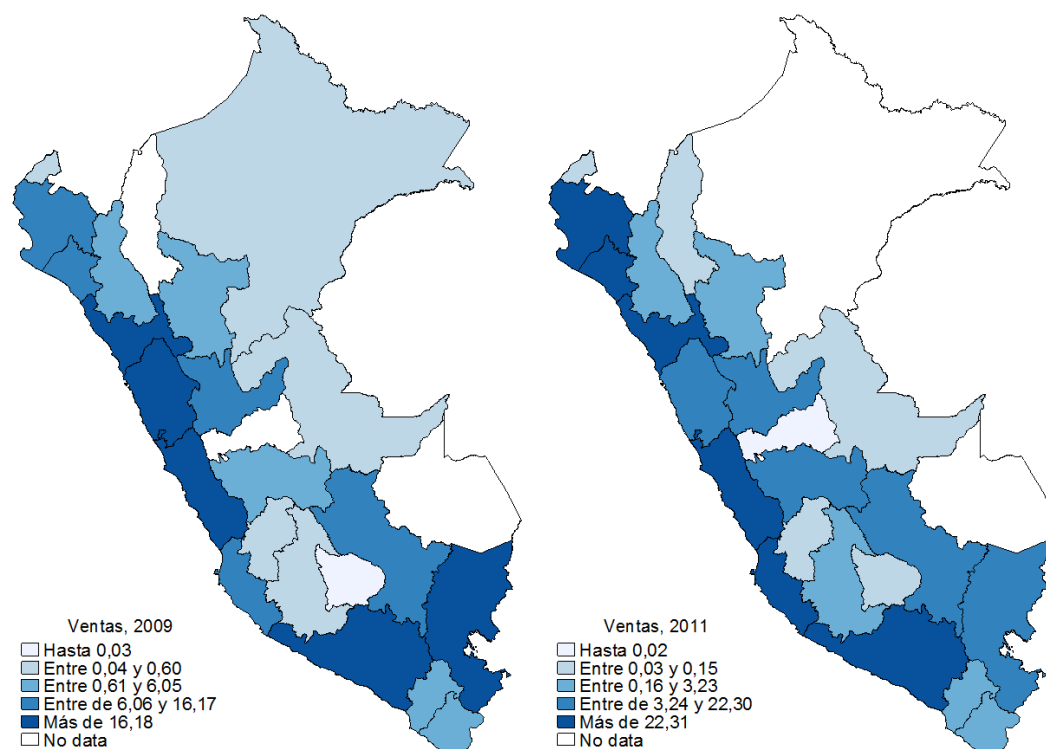
Gráfico 4
Ventas de GLP envasado de 10 kg por parte de las investigadas
% del total vendido (2009 – 2011)



5.3 GLP granel

150. 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.
151. 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%).

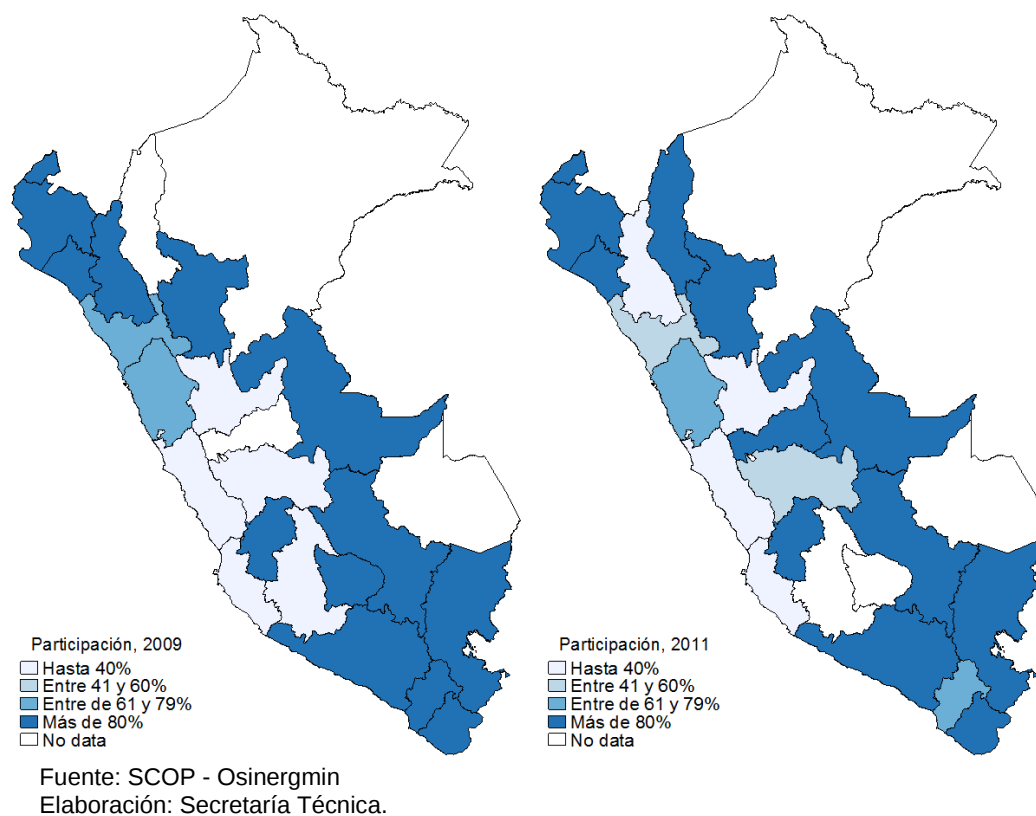
Gráfico 5
Ventas de GLP granel por departamentos
Millones de kg (2009 – 2011)



Fuente: SCOP - Osinergmin
 Elaboración: Secretaría Técnica.

152. Por otro lado, las empresas investigadas fueron las más importantes vendedoras de GLP a granel en el país, representando el 60% del total comercializado el año 2009, reduciéndose a 53% en el año 2011.
153. Además, las investigadas vendieron más del 80% GLP a granel en 14 departamentos del país en el año 2009 entre los que se encontraban Arequipa, La Libertad y Puno, que eran cuatro de los principales demandantes de GLP a granel en ese año. De igual forma, para el 2011 las investigadas seguían vendiendo más del 80% del GLP en granel en 12 departamentos entre los que destacan Arequipa, Piura y Lambayeque, que eran tres de los principales demandantes de GLP de ese año.
154. Por otra parte, las empresas investigadas comercializaron el 40% del GLP a granel en el departamento de Lima, el principal demandante de GLP en el año 2009. Para el año 2011 dicho porcentaje se redujo a 27%.

Gráfico 6
Ventas de GLP granel por parte de las investigadas
% del total vendido. 2009 - 2011



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

155. 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 combustible⁶¹.
156. 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)⁶² respecto de la Banda de Precios (BP).

⁶¹ 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 (consultado el 9 de octubre de 2017).

⁶² 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

157. 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.

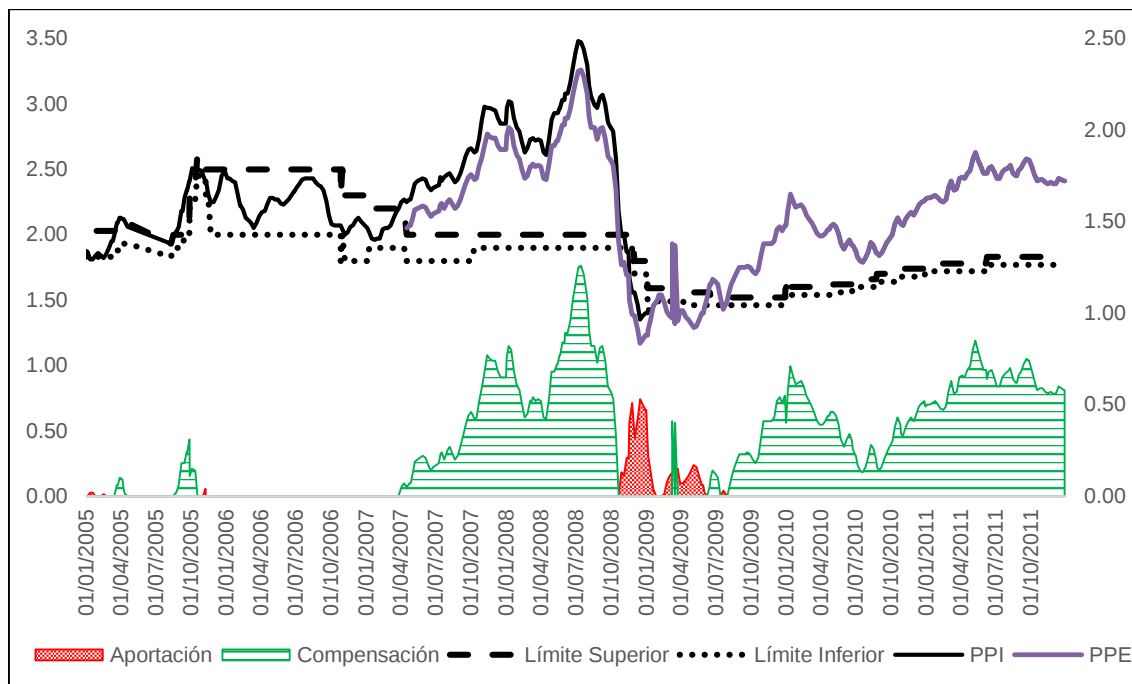
Por último, si el PPI está dentro de límite inferior y superior de la BP, entonces el FEPC estará en la zona de estabilidad y no se requerirá ningún factor de aportación o compensación⁶³.

158. 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.
159. 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 empresas envasadoras, es decir las empresas envasadoras comprarán GLP a un precio mayor.
160. 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.

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.

⁶³ 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%.

Gráfico 7
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: Secretaría Técnica.

VI. ANÁLISIS DE LA CONDUCTA INVESTIGADA

6.1 Contexto de la conducta materia de investigación

161. Si bien la imputación de cargos realizada mediante la Resolución de Inicio fue elaborada en base a información correspondiente a octubre de 2005 en adelante, la investigación desarrollada a lo largo del procedimiento ha permitido a esta Secretaría Técnica identificar diversas comunicaciones 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 presuntas conductas anticompetitivas materia de investigación en el presente procedimiento fueron llevadas a cabo.
162. Estos contactos han sido descritos en los Informes 047, 048, 049 y 056-2017/ST-CLC-INDECOPI y, como fue detallado en estos Informes, en algunas ocasiones dichos contactos involucrarían a altos funcionarios de las empresas mencionadas, como Gerentes Comerciales o Gerentes Generales.
163. La mayoría de estas comunicaciones revela contactos referidos a situaciones cotidianas del mercado de comercialización de GLP, como por ejemplo, el intento

por parte de un competidor de captar clientes de otro. Estas comunicaciones también dejan claro que, durante el período investigado e incluso antes de este, existía un alto grado de contacto entre funcionarios de empresas competidoras en situaciones comerciales específicas. Aunque estas interacciones no pueden ser objeto de reproche por parte de la autoridad de competencia, al no haber sido parte de la imputación de cargo, a juicio de esta Secretaría Técnica, estas comunicaciones sí podrían servir para entender el contexto en el que las conductas materia de investigación fueron planificadas y ejecutadas, ya que el contacto usual y constante entre competidores podría derivar en la realización de conductas anticompetitivas.

164. Adicionalmente, esta Secretaría Técnica ha identificado comunicaciones que no sólo dan cuenta de la interacción entre competidores antes descrita, sino que también evidenciarían discusiones acerca de precios y otras condiciones comerciales. Aunque esta Secretaría Técnica, teniendo en cuenta la etapa procedimental en la que nos encontramos, no puede calificar a estas comunicaciones como conductas anticompetitivas, sí resulta adecuado llamar la atención acerca del tipo de información compartida en estas comunicaciones y las acciones llevadas a cabo por las empresas investigadas en estas circunstancias.

165. Ejemplo de ello se aprecia en las siguientes comunicaciones:

- En el correo electrónico del 24 de junio de 2004⁶⁴, 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 2005⁶⁵, 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 9 de mayo de 2005⁶⁶, el señor Martín Noriega Lynch, funcionario de Lima Gas, informa al Gerente Comercial de Lima Gas que había recibido una llamada de Miguel Tagle, Gerente Comercial de Zeta

⁶⁴ Ver numeral 3 del anexo al Informe 056-2017/ST-CLC-INDECOPI.

⁶⁵ Ver numeral 6 del anexo al Informe 056-2017/ST-CLC-INDECOPI.

⁶⁶ Ver numeral 7 del anexo al Informe 056-2017/ST-CLC-INDECOPI.

Gas, haciéndole notar sobre los bajos precios que Lima Gas estaría aplicando en Ayacucho y, por otro lado, que Lima Gas estaría intentando quitarle distribuidores a Zeta Gas. Esta situación, en palabras del señor Noriega, habría causado que el Gerente Comercial de Zeta Gas le indique que *“podría desencadenar en una guerra de precios porque se verían obligados a atacar a nuestros distribuidores en otras partes del país”*. Esta última frase indicaría que el contacto recurrente entre Lima Gas y Zeta Gas versaría incluso acerca de los precios que ambas empresas aplicarían en determinadas zonas del país.

- En los correos electrónicos del 26 y 28 de setiembre de 2005⁶⁷, 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 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 Olazabal 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 Secretaría Técnica 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 8 de marzo de 2006⁶⁸, el señor Antonio Cáceres Aliaga, Gerente General de Llama Gas, recibe información de su personal acerca de los precios que Regapesa y Lima Gas habrían estado aplicando en Cusco. En respuesta a dicha comunicación, el Gerente General de Llama Gas remitió un correo al señor Patricio Strube Benavente, Gerente General de Lima Gas en la que le señaló: *“sugiero ver el tema de Cuzco con tus primos hermanos (Solgas) antes de empezar bajando los precios en el mercado”*. Todo ello evidenciaría la existencia de comunicaciones entre Llama Gas, Repsol y Lima Gas, que tenían por finalidad coordinar el precio de GLP envasado de 10 Kg en Cusco durante marzo de 2006.

⁶⁷ Ver numerales 12 y 14 del anexo al Informe 056-2017/ST-CLC-INDECOPI.

⁶⁸ Ver acápite 3.2.2 del Informe 047-2017/ST-CLC-INDECOPI.

- En los correos electrónicos del 3 y 13 de agosto de 2010⁶⁹, 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 vez 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.

- En los correos del 3, 4 y 5 de mayo de 2011⁷⁰, funcionarios de Regapesa discuten acerca del precio que Zeta Gas estaría ofreciendo por GLP granel a uno de los clientes de Regapesa. Ante ello, el señor Fernando Cabada Samame, Gerente Comercial Granel de Regapesa informa al señor Celestino San Román Rodríguez, Gerente General de Regapesa, la diferencia de precios entre su empresa y Zeta Gas por galón de GLP más IGV. Frente a esta comparación, el Gerente Comercial Granel de Regapesa señala *“como verás no están siendo coherentes con llevar una política ordenada de precios en el mercado.”*

Como consecuencia de que Zeta Gas no estaría *“siendo coherentes con llevar una política ordenada de precios en el mercado”*, el señor Benjamín Bisso Pichilingue, funcionario de Regapesa, indica en otro correo electrónico que mantendrá una reunión con el Gerente Comercial de Zeta Gas para conversar acerca de los precios que estaría cobrando por GLP.

- Finalmente, en los correos electrónicos del 20 y 21 de mayo de 2011⁷¹, 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 Echegaray 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”*).

166. Por todo lo expuesto, y en razón de los correos electrónicos que fueron materia de análisis en los Informes 047, 048, 049 y 056-2017/ST-CLC-INDECOPI, esta Secretaría Técnica considera que, durante el período investigado e incluso antes de este, existió un contexto favorable al contacto directo y constante entre competidores, el cual en ocasiones inclusive abarcó la discusión acerca de precios que las empresas aplicarían, información que debería ser manejada de manera autónoma por los competidores en un mercado determinado.

⁶⁹ Ver acápite 3.2.7 del Informe 047-2017/ST-CLC-INDECOPI.

⁷⁰ Ver acápite 3.3.12 del Informe 049-2017/ST-CLC-INDECOPI.

⁷¹ Ver acápite 3.3.13 del Informe 049-2017/ST-CLC-INDECOPI.

167. Este contexto favorable, a juicio de esta Secretaría Técnica, permitió que las personas jurídicas y naturales investigadas en el presente procedimiento llevaran a cabo conductas anticompetitivas, como se analizará en las secciones siguientes del presente Informe Técnico.

6.2 Alcances de la práctica colusoria horizontal imputada

168. Mediante la Resolución de Inicio, se inició un procedimiento sancionador imputando a Regapesa, Lima Gas, Zeta Gas y Llama Gas⁷² 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.
169. En el marco de la investigación desarrollada, esta Secretaría Técnica ha identificado que, siendo antecedidas por las coordinaciones verificadas en la sección precedente, las variaciones o abstenciones imputadas habrían sido desarrolladas en el marco de una política de coordinación de precios establecida por las principales empresas envasadoras de GLP (Regapesa, Lima Gas, Zeta Gas, y Llama Gas). Esta política puede ser evidenciada por las continuas coordinaciones sobre los precios de las empresas investigadas reflejadas en las comunicaciones y documentos analizados en la presente sección.
170. La existencia de esta política resulta concordante con la continua coordinación realizada entre estas empresas a lo largo del periodo imputado para evitar entre ellas conflictos derivados de la presentación de mejores ofertas a sus distribuidores y otros clientes, corroborando la institucionalización de la interacción entre Regapesa, Zeta Gas, Lima Gas y Llama Gas para decidir su accionar en el mercado, conforme se observa en la sección precedente.
171. A continuación, se presenta la evidencia de las coordinaciones de las políticas de precios realizadas por las empresas investigadas en varias ciudades y a nivel nacional en distintos episodios entre 2005 y 2011.

Primer Episodio

155. El primer incremento concertado corresponde al precio en las ciudades de Trujillo, Chiclayo, Cajamarca y Chimbote en octubre de 2005. En este incremento 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.
156. Evidencia de la existencia de este episodio de concertación puede apreciarse en los Correos 1, 2, y 3. El **Correo 1** contiene una comunicación del 22 de octubre de 2005 remitida por el señor Alex Titingher López, coordinador de ventas región noroccidente de Regapesa, en la cual reporta al señor Jorge Olazabal Gómez de la Torre, gerente comercial de Regapesa, el monitoreo del precio de venta del

⁷²

En el caso de Llama Gas, la imputación comprende el periodo de la conducta entre junio y julio de 2010.

balón de GLP de 10 kg de Lima Gas y otras empresas competidoras⁷³ en las ciudades de Trujillo, Chiclayo, Cajamarca y Chimbote.

Correo 1 – Regapesa

«De: TITINGER LOPEZ, ALEX [Coordinador de Ventas Región Noroccidente – Regapesa]
Para: OLAZABAL GOMEZ DE LA TORRE, JORGE <jolazabalgt@repsolypf.com> [Gerente Comercial – Regapesa]
Fecha: sábado, 22 de octubre de 2005 10:54 a.m.
Asunto: Monitoreo de precios noroccidente

Jorge:

Te adjunto los monitoreos de precios por ciudad:

Trujillo



Formato de
monitoreo.xls

- En general, **la competencia no respeto la variación de S/. 1.00** en puntos de venta. Es ahí donde hacen el volumen.
- A esta hora, Costagas y Limagas han subido S/. 0.50 en su venta directa.

Chiclayo



Monitoreo
21-10-05.xls

- En general, **la competencia no respeto la variación de S/. 1.00** en puntos de venta. Es ahí donde hacen el volumen.
- Incluso algunas marcas han bajados sus precios.
- A esta hora, ninguna marca ha variado sus precios.

Cajamarca



Monitoreo
Cajamarca xls.xls

- En general, **la competencia no respeto la variación de S/. 1.00.**
- Llamagas aprovecho la subida para ampliar la brecha de precios.
- A esta hora, ninguna marca ha variado sus precios.

Chimbote



Monitoreo
21-10-05.xls

- Sólo **Limagas**, con su distribuidor Blass, **no ha respetado la variación de S/. 1.00.**
- A esta hora, ninguna marca ha variado sus precios.

Como verás, **la competencia no cumplió con subir S/. 1.00** y hoy quieren, habiendo aumentado la brecha de precios, que todos subamos. Cualquier duda me avisas.

Saludos,
Alex T.»
[Énfasis agregado]

⁷³

Si bien en el Correo 1 se aprecia la referencia a diversas empresas competidoras del mercado de GLP, solo se tomará en consideración para efectos del análisis realizado a aquellas empresas imputadas en el periodo materia de evaluación, no correspondiendo emitir pronunciamiento respecto de agentes que no han sido imputados en el presente procedimiento.

Correo 1 Adjunto 1 – Regapesa

«Datos Adjuntos: Formato de monitoreo.xls»

Pestaña 1: “Antes”

Monitoreo de precios

Región : NOR OCIDENTE
Local : PLANTA TRUJILLO
Zona : PLANTA TRUJILLO
Fecha de Monitoreo : 05/10/2005

Marca	S10				% ventas PVPV	DIFERENCIA VS. SOLGAS	Observaciones (promociones, Bonificaciones, créditos, etc)	Ultima Variación
	PVD	PVPV	MENOR PVP	MAYOR PVP				
Solgas	27.50	28.05	30.50	30.50		0.00		1.00
MASGAS	26.50	27.03	29.50	29.50		1.00		1.00
COSTAGAS	26.50	27.50	29.00	29.50	75.00	1.00		0.50
NORGAS	25.50	26.50	28.00	28.50	80.00	2.00		
LIMAGAS	26.50	27.50	29.00	29.50	70.00	1.00		0.50
VENSIGAS	25.50	26.50	28.00	28.50	90.00	2.00		0.50
LLAMAGAS	26.50	27.50	29.00	29.50	80.00	1.00		1.00
SIPANGAS o CAXAGAS o PERUGAS	25.50	26.50	28.00	28.50	90.00	2.00		0.50

Comentarios adicionales :

Pestaña 2: “Ahora”

Monitoreo de precios

Región : NOR OCIDENTE
Local : PLANTA TRUJILLO
Zona : PLANTA TRUJILLO
Fecha de Monitoreo : 06/10/2005

Marca	S10				% ventas PVPV	DIFERENCIA VS. SOLGAS	Observaciones (promociones, Bonificaciones, créditos, etc)	Ultima Variación
	PVD	PVPV	MENOR PVP	MAYOR PVP				
Solgas	28.50	29.00	31.50	31.50		0.00		
MASGAS	27.50	28.00	30.50	30.50		1.00		
COSTAGAS	27.50	28.00	30.00	30.50	75.00	1.50		
NORGAS	26.50	27.00	29.00	29.50	80.00	2.50		
LIMAGAS	27.50	28.00	30.50	31.00	70.00	1.00		
VENSIGAS	26.50	27.00	29.00	29.50	90.00	2.50		
LLAMAGAS	27.50	28.00	30.00	30.50	80.00	1.50		
SIPANGAS o CAXAGAS o PERUGAS	26.50	27.00	29.00	29.50	90.00	2.50		

Comentarios adicionales :

»

[Énfasis agregado]

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

Correo 1 Adjunto 2 – Regapesa

«Datos Adjuntos: Monitoreo 21-10-05.xls»

Pestaña 1: "Antes"

Monitoreo de precios

Región : NOROCCIDENTE
Local : CHICLAYO
Zona : CHICLAYO
Fecha de Monitoreo : 3/10/2005

Marca	S10				% ventas PVPV	DIFERENCIA VS. SOLGAS	Observaciones (promociones, Bonificaciones, créditos, etc)	Ultima Variación
	PVD	PVPV	MENOR PVP	MAYOR PVP				
Solgas	27.50	28.00	30.50	30.50		0.00		
MASGAS	26.50	27.00	29.50	29.50		1.00		
COSTAGAS	26.50	27.00	30.00	30.50	75%	0.50		
NORGAS								
LIMAGAS	27.00	27.50	30.00	30.50	70%	0.50		
VENSIGAS	26.00	26.50	29.50	30.00	90%	1.00		
LLAMAGAS		26.50	29.00	30.00	70%	1.50		
SIPANGAS o CAXAGAS o PERUGAS	27.00	27.50	30.00	30.50	70%	0.50		

Comentarios adicionales :

Pestaña 2: "Ahora"

Monitoreo de precios

Región : NOROCCIDENTE
Local : CHICLAYO
Zona : CHICLAYO
Fecha de Monitoreo : 21/10/2005

Marca	S10				% ventas PVPV	DIFERENCIA VS. SOLGAS	Observaciones (promociones, Bonificaciones, créditos, etc)	Ultima Variacion PVP		Ultima Variacion PVPV
	PVD	PVPV	MENOR PVP	MAYOR PVP				MENOR PVP	MAYOR PVP	
Solgas	28.50	29.00	31.50	31.50		0.00		1.00	1.00	1.00
MASGAS	27.50	28.00	30.50	30.50		1.00		1.00	1.00	1.00
COSTAGAS	27.00	27.50	31.00	31.50	75%	0.50		1.00	1.00	0.50
NORGAS										
LIMAGAS	27.50	28.00	31.00	31.00	70%	0.50	En J.L Ortiz estan vendiendo al PVPV hasta S/. 27.50	1.00	0.50	0.50
VENSIGAS	26.50	27.00	30.00	30.50	90%	1.50		0.50	0.50	0.50
LLAMAGAS	26.50	27.00	30.00	30.00	70%	1.50	Con oferta de 1 Aceite 1/4 Lt. A S/. 31.00	1.00	0.00	0.50
SIPANGAS o CAXAGAS o PERUGAS	27.50	28.00	31.00	31.00	70%	0.50	Distribuidor vende con oferta Vasos	1.00	0.50	0.50

Comentarios adicionales : La mayoría de distribuidores de Limagas realiza autoabastecimiento (reconocen flete) adicionalmente tienen bonificaciones por escala, por este motivo venden a precios bajos al Punto de venta que es donde hacen el volumen.

[Énfasis agregado]

»

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

Correo 1 Adjunto 3 – Regapesa

«Datos Adjuntos: Monitoreo Cajamarca xls.xls»

Pestaña 1: "Antes"

Monitoreo de precios

Región : NOROCCIDENTE
Local : CAJAMARCA
Zona : CAJAMARCA
Fecha de Monitoreo : 4/10/2005

Marca	S10				% ventas	DIFERENCIA	Observaciones (promociones, Bonificaciones, créditos, etc)	Ultima Variación
	PVD	PVPV	MENOR PVP	MAYOR PVP	VD	VS. SOLGAS		
Solgas	26.00	27.00	29.50	29.50	68%	0.00	SIN PROMOCIONES	
COSTAGAS	26.00	27.50	28.00	28.00	75%	1.50	SIN PROMOCIONES	
LIMAGAS	26.00	27.00	29.50	29.50	40%	0.00	SIN PROMOCIONES	
LLAMAGAS	26.00	26.00	28.00	29.00	55.00	1.50	SIN PROMOCIONES	
CAXAGAS	29.00	29.50	32.50	33.00	60%	-3.00	SIN PROMOCIONES	

Comentarios adicionales :

Pestaña 2: "Ahora"

Monitoreo de precios

Región : NOROCCIDENTE
Local : CAJAMARCA
Zona : CAJAMARCA
Fecha de Monitoreo : 21/10/2005

Marca	S10				% ventas	DIFERENCIA	Observaciones (promociones, Bonificaciones, créditos, etc)	Ultima Variación
	PVD	PVPV	MENOR PVP	MAYOR PVP	VD	VS. SOLGAS		PVPV
Solgas	27.00	28.00	30.50	30.50	68%	0.00	SIN PROMOCIONES	1.00
COSTAGAS	27.00	28.00	30.50	30.50	75%	0.00	SIN PROMOCIONES	0.50
LIMAGAS	26.50	27.50	30.50	30.50	40%	0.00	SIN PROMOCIONES	0.50
LLAMAGAS	26.00	26.00	29.00	29.50	55.00	1.50	SIN PROMOCIONES	0.00
CAXAGAS	29.00	29.50	32.50	33.00	60%	-2.00	SIN PROMOCIONES	0.00

Comentarios adicionales : Solo SOLGAS vario de precio S/ 1.00 , las otras marcas como Costa gas,Limagas. solo subieron S/.050 Mientras Llamagas y Caxagas no subieron de precio al PV

»

[Énfasis agregado]

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

Correo 1 Adjunto 4 – Regapesa

«Datos Adjuntos: Monitoreo 21-10-05.xls»

Pestaña 1: "Antes"

Monitoreo de precios

Región : NOROCCIDENTE
Local : CHIMBOTE
Zona : CHIMBOTE
Fecha de Monitoreo : 5/10/2005

Marca	S 10				% ventas PVP	DIFERENCIA VS. SOLGAS	Observaciones (promociones, Bonificaciones, créditos, etc)	Ultima Variación
	PVD	PVPV	MENOR PVP	MAYOR PVP				
Solgas	27.50	29.00	30.50	30.50		0.00		
MASGAS	26.50	28.00	29.50	29.50		1.00		
COSTAGAS	26.50	27.50	29.00	29.50	75%	1.50	PVP más bajo en Planta más papel higienico	
NORGAS	24.50	26.50	28.50	28.50	100%	2.00		
LIMAGAS	26.50	28.00	29.50	29.50	80%	1.00	Obsequia plato de loza	
VENSIGAS	24.50	26.50	28.50	30.00	100%	2.00	Obsequia plato de loza	
LLAMAGAS	24.50	26.50	27.00	28.50	85%	3.50	PVP más bajo en CD Nvo. Chimbote, más taper	
INTIGAS	24.50	26.50	28.50	30.50	85%	2.00	Obsequia plato de loza	

Comentarios adicionales :

Pestaña 2: "Ahora"

Monitoreo de precios

Región : NOROCCIDENTE
Local : CHIMBOTE
Zona : CHIMBOTE
Fecha de Monitoreo : 22-10-05

Marca	S 10				% ventas PVP	DIFERENCIA VS. SOLGAS	Observaciones (promociones, Bonificaciones, créditos, etc)	Ultima Variacion PVP	
	PVD	PVPV	MENOR PVP	MAYOR PVP				MENOR PVP	MAYOR PVP
Solgas	28.50	30.00	31.50	31.50		0.00		1.00	1.00
MASGAS	27.50	29.00	30.50	30.50		1.00		1.00	1.00
COSTAGAS	27.50	28.50	30.00	30.50	75%	1.50	PVP más bajo en Planta más papel higienico	1.00	1.00
NORGAS	25.50	27.50	29.50	29.50	100%	2.00		1.00	1.00
LIMAGAS	27.50	28.50	30.50	30.50	80%	1.00	Obsequia plato de loza	1.00	1.00
VENSIGAS	25.50	27.50	29.50	31.00	100%	2.00	Obsequia plato de loza	1.00	1.00
LLAMAGAS	25.50	27.50	28.00	29.50	85%	3.50	PVP más bajo en CD Nvo. Chimbote, más taper	1.00	1.00
INTIGAS	25.50	27.50	29.50	31.50	85%	2.00	Obsequia plato de loza	1.00	1.00

Comentarios adicionales : Lima gas: Distribuidor Blas maneja PVPV . Empresa le reconoce Flete S/1,20 y S/0,45.

»

[Énfasis agregado]

157. Esta comunicación refleja la existencia de 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.
158. Ello se aprecia al referir el señor Alex Titingher, al momento de remitir el monitoreo de los precios de Lima Gas en las ciudades de Trujillo, Chiclayo, Cajamarca y Chimbote, que en cada una de las ciudades monitoreadas la competencia «no respeto la variación de S/. 1.00», concluyendo con relación a las labores de monitoreo que «la competencia no cumplió con subir S/. 1.00», alusiones que corresponderían al incumplimiento de Lima Gas en la implementación del incremento de S/.1.00 que se observaría en los cuadros de Excel adjuntos al **Correo 1**.
159. El detalla de la presentación de GLP y tipo de cliente materia del acuerdo puede observarse en los cuadros de monitoreo adjuntos al **Correo 1**, en los cuales se observa que la labor de monitoreo del incremento concertado de S/. 1,00 abarcaba

el precio de la presentación de GLP envasado de 10 kg a distribuidores y puntos de venta.

160. Finalmente, la fecha de inicio de la implementación del incremento de precios concertado puede observarse a partir de la verificación de las fechas de los monitoreos realizados por Regapesa para constatar el alza de S/. 1.00, apreciándose que las fechas del último monitoreo previo a la implementación y del primer monitoreo de verificación corresponden al 5 y 6 de octubre de 2005, respectivamente, hecho que lleva a concluir que a partir del 6 de octubre de 2005 se esperaba la implementación y monitoreo del incremento de S/. 1.00.
161. Este incremento concertado habría sido sujeto de monitoreo incluso en fechas previas al reporte contenido en el **Correo 1** para el caso de las ciudades de Chiclayo y Cajamarca, conforme se aprecia en los monitoreos del 13 de octubre de 2005 contenidos en los **Correos 2 y 3**.

Al respecto, los **Correos 2 y 3** contienen comunicaciones del 13 y 14 de octubre de 2005, respectivamente, en las que el señor Alex Titingher reporta al señor Jorge Olazábal los monitoreos del precio de venta del balón de GLP de 10 kg en las ciudades de Cajamarca y Chiclayo.

Correo 2 – Regapesa

«De: TITINGER LOPEZ, ALEX [Coordinador de Ventas Región Noroccidente – Regapesa]
Para: OLAZABAL GOMEZ DE LA TORRE, JORGE <jolazabalgt@repsolypf.com> [Gerente Comercial – Regapesa]
Fecha: jueves, 13 de octubre de 2005 8:31 p.m.
Asunto: RV: Monitoreo de precios Cajamarca

Jorge:

Como veras en el monitoreo adjunto, en Cajamarca Llamagas, Caxagas y Costagas han retrocedido (bajados) sus precios. Hoy, Llamagas y Caxagas (en su planta) amanecieron con S/. 1.00 por debajo de su precio. Costagas amaneció con S/. 0.50 por debajo. Hoy las ventas no han caído, pero en la coyuntura actual, esto nos puede perjudicar. Sería ideal si puedes comunicarte con los dueños de Llamagas y Costagas para que ajusten sus precios. Cualquier duda me avisas.

Saludos,
Alex T.

Datos Adjuntos: monitoreo Cajamarca.xls

FORMATO DE MONITOREO DE PRECIOS

SSCC: MANUEL VALENCIA GALVEZ ZONA: Cajamarca REGIÓN: NOROCCIDENTE

FECHA: 13/10/2005 Mes de OCTUBRE Año: 2005

MARCAS	CILINDROS DE			CILINDROS DE 45 KILOS			OBSERVACIONES
	PVF	PVE	PVD	PVF/SP	PVF/CP		
1 Solgas	30.50	28.00	26.00	118.50	120.90		
3 Caxagas	32.50	30.00	29.00	125.00			Caxagas tiene dos precios 32.50 de planta y 33 de Agencias
4 Limagas	30.50	28.00	26.50	127.00			
5 Llamagas	29.50	28.00	26.00	120.00			Llamagas continua con 29,50 PV. En agencia 28.00
6 Costagas	30.00	28.00	26.00				

* ESTE MONITOREO ES SOLO EN LA CIUDAD DE CAJAMARCA

* EN EL CASO DE LOS CILINDROS DE 45 KILOS LAS OTRAS MARCAS NO ENTREGAN DOCUMENTOS DE PERSEPCIÓN

* LLAMAGAS SUBIO DE PRECIO Y HOY CONTINUAN CON EL PRECIO ANTERIOR

[Énfasis agregado]

Correo 3 – Regapesa

«De: TITINGER LOPEZ, ALEX [Coordinador de Ventas Región Noroccidente – Regapesa]
Para: OLAZABAL GOMEZ DE LA TORRE, JORGE <jolazabalgt@repsolypf.com> [Gerente Comercial – Regapesa]
Fecha: viernes, 14 de octubre de 2005 11:15 a.m.
Asunto: Monitoreo de precios Chiclayo

Jorge:

Te adjunto el monitoreo de precios de Chiclayo. Limagas, Costagas y Sipangas han subido sólo S/. 0.50. Llamagas ha subido S/. 1.00 pero mantiene precios especiales en sus locales. Costagas tiene una oferta (plato) y Limagas ha entregado cupones de S/. 1.50 de descuento. Como ves, nuevamente no han respetado el acuerdo de S/. 1.00. Cualquier duda me avisas.

Saludos,
Alex T.

Datos Adjuntos: MONITOREO 13-10-05.xls

Monitoreo de precios

Región : NORTE
Local : CHICLAYO
Zona : CHICLAYO
Fecha de Monitoreo : 13/07/2005

Marca	S 10				DIFERENCIA VS. SOLGAS	Observaciones (promociones, Bonificaciones, créditos, etc)	Ultima Variación
	PVD	PVPV	MENOR PVP	MAYOR PVP			
Solgas	28.50	29.00	31.50	31.50			1.00
MASGAS	27.50	28.00	30.50	30.50	1.00		1.00
COSTAGAS	27.00	27.50	31.00	31.50	0.50	Tienen oferta de 1 plato.	0.50
LIMAGAS	27.50	27.50	31.00	31.00	0.50	Repartieron, hace 1 semana, cupones dcto. S/. 1.50. Precio con cupón S/. 29.50.	0.50
VENSIGAS	26.50	27.00	30.00	30.50	1.50		0.50
LLAMAGAS		27.00	30.00	30.00	1.50	Con oferta de aceite S/. 31.00. Ojo que si lo compras en su CD el precio baja S/. 1.00 (S/. 29.00)	1.00
SIPANGAS	28.00	28.00	30.50	31.00	1.00		0.50

Comentarios adicionales :

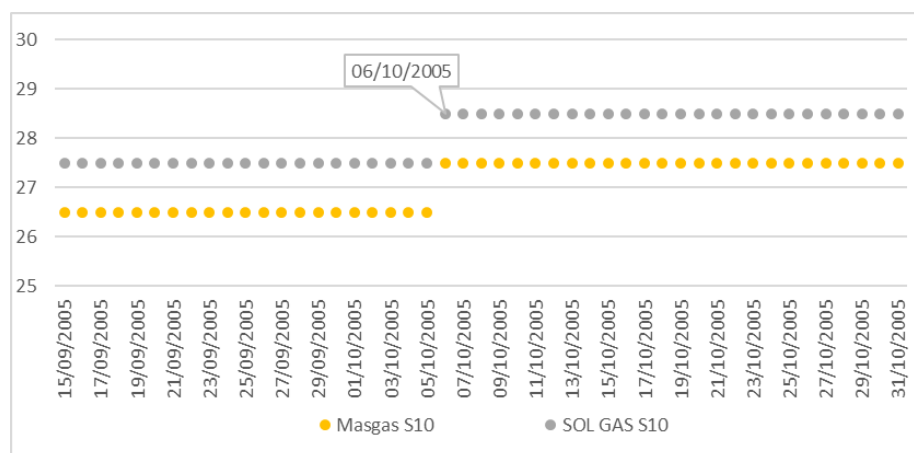
[Énfasis agregado]

»

162. Estas comunicaciones reiterarían 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 (**Correos 2 y 3**) en las ciudades de Cajamarca y Chiclayo, y la referencia a la existencia de un acuerdo de incremento de precios de S/. 1,00 (**Correo 3**).
163. Las comunicaciones señalan las coordinaciones para incrementar concertadamente el precio a distribuidores de Regapesa y Lima Gas en las ciudades de Trujillo, Chiclayo, Cajamarca, y Chimbote a partir del 6 de octubre de 2005. Como se señaló, en el Correo 1, el monitoreo de precios realizado por Regapesa refleja la aplicación del acuerdo de incrementar S/. 1,00 el precio del balón de GLP de 10 kg. Lo señalado, también se verifica en la información de precios de Regapesa y Lima Gas.

164. En efecto, dicho incremento se observa en el precio promedio semanal de balones de 10kg⁷⁴ de Regapesa a distribuidores antes y después del 6 de octubre de 2005 que en Trujillo pasó de S/. 27,50 a S/. 28,50 en su marca Solgas y de S/. 26,50 a S/. 27,50 en su marca Masgas, en Chiclayo pasó de S/. 27,50 a S/. 28,50 en su marca Solgas y de S/. 26,36 a S/. 27,50 en su marca Masgas, en Cajamarca pasó de S/. 26,00 a S/. 27,00 en su marca Solgas⁷⁵ y en Chimbote⁷⁶ pasó de S/. 27,50 a S/. 28,50 en su marca Solgas y de S/. 26,50 a S/. 27,50 en su marca Masgas⁷⁷.

Gráfico 8
Precio (S10) de GLP envasado de 10 kg de Regapesa (S/.)
(Provincia de Trujillo)



Fuente: Regapesa

Elaboración: Secretaría Técnica

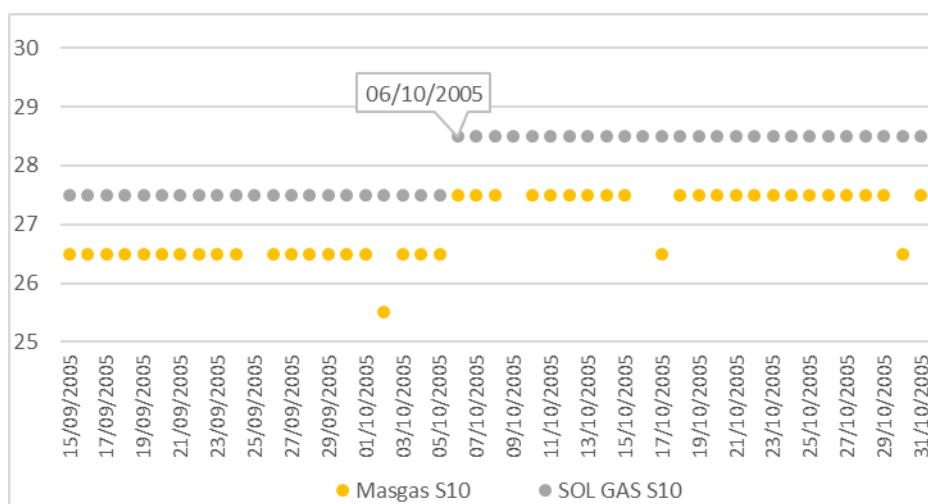
[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

⁷⁴ En el presente Informe Técnico los precios promedios se calculan a partir de las ventas de las empresas investigadas, y que constituye toda la información que dichas empresas disponen. 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 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.

⁷⁵ Cabe señalar que, de la información sobre ventas de balones de 10kg presentada por Regapesa, no se cuenta con información sobre ventas de la marca Masgas en la provincia de Cajamarca.

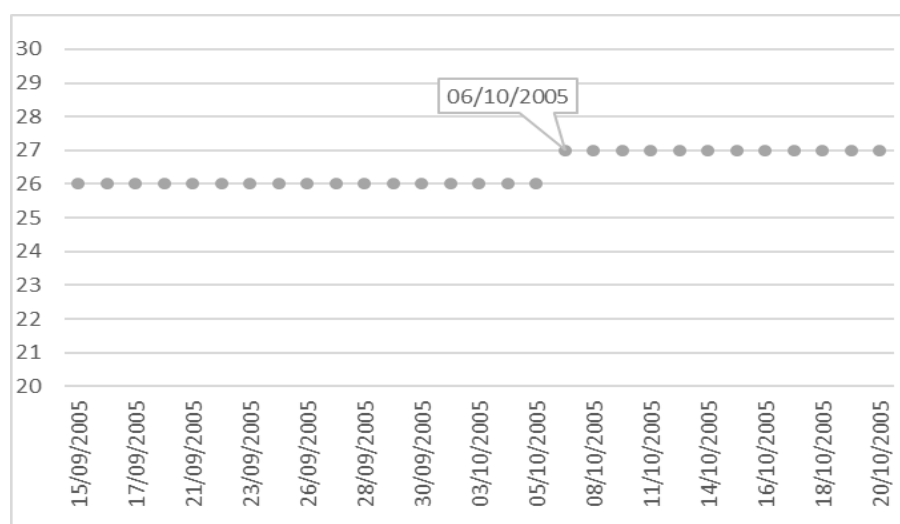
⁷⁶ Se tomará como referencia la información de precios de la provincia de Santa del departamento de Ancash.

Gráfico 9
Precio (S10) de GLP envasado de 10 kg de REGAPESA (S/.)
(Provincia de Chiclayo)



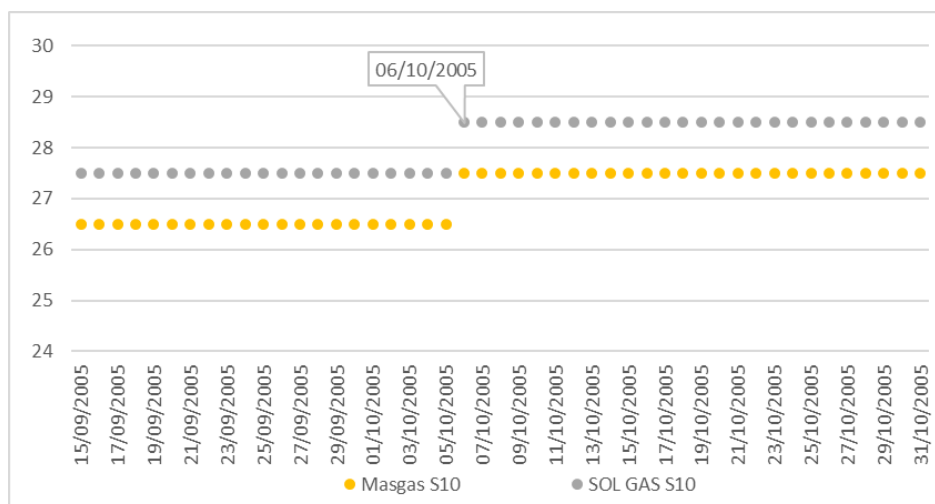
Fuente: Regapesa
 Elaboración: Secretaría Técnica

Gráfico 10
Precio (S10) de GLP envasado de 10 kg de REGAPESA (S/.)
(Provincia de Cajamarca)



Fuente: Regapesa
 Elaboración: Secretaría Técnica

Gráfico 11
Precio de GLP (S10) envasado de 10 kg de REGAPESA (S/.)
(Provincia de Santa)



Fuente: Regapesa

Elaboración: Secretaría Técnica

165. En relación con Lima Gas, si bien no brindó información sobre sus precios, de los monitoreos realizados por Regapesa se desprende que Lima Gas incrementó sus precios en Trujillo, pasando de S/. 26,50 a S/. 27,50, en Chiclayo pasando de S/. 27,00 a S/. 27,50, en Cajamarca pasando de S/. 26,00 a S/. 26,50 y en Chimbote pasando de S/. 26,50 a S/. 27,50
166. Por lo tanto, de manera complementaria a la información proveniente de los correos y monitoreos, que señalan la implementación de incrementos de precios en Trujillo, Chiclayo, Cajamarca y Chimbote, se cuenta con la información de precios de Regapesa que confirman lo señalado en los correos, 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.

Segundo Episodio

167. El segundo episodio de concertación corresponde a las coordinaciones realizadas entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas en diciembre de 2005 y enero de 2006 a efectos de incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg a sus distribuidores en Ayacucho, Chíncha e Ica. Este episodio implicó en el caso de Ayacucho incrementar el precio del balón de 10 kg a sus distribuidores a S/ 28.00 (Regapesa y Zeta Gas) y S/. 28.20 (Lima Gas), mientras que en el caso de Chíncha e Ica implicó un alza de S/. 1,00 y S/. 0,50, respectivamente.
168. Evidencia de la existencia de este episodio de concertación puede apreciarse en los Correos 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 y 11. El **Correo 4** contiene una conversación por correo electrónico del 20 de diciembre de 2005 que inicia con la comunicación de

la señora Ana Arriola, supervisora de ventas zonal Pisco⁷⁸ de Lima Gas, al señor Leoncio Lizárraga, gerente comercial GLP envasado de Lima Gas, solicitando que le confirmen si en el alza de precios programada para el miércoles 21 de diciembre de 2005 en Chíncha y Ayacucho también incrementarían sus precios Zeta Gas y Regapesa. Ante esta comunicación, el señor Leoncio Lizárraga responde a los pocos minutos indicando que el incremento de precios se realizaría de manera conjunta.

Correo 4 – Lima Gas

«De: Ana Arriola <aarriola@pisco.limagas.com> [Supervisora de Ventas Zonal Pisco – Lima Gas]
Para: Leo Lizarraga <LLIZARRAGA@limagas.com> [Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas]
Fecha: martes, 20 de diciembre de 2005 8:56 a.m.
Asunto: alza de precios

Sr. Lizarraga para el día de mañana miercoles 21 que tengo destinado el alza de precio para Chíncha 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.

A a la espera de su respuesta

Atentamente

Ana María

De: Leo Lizarraga <LLIZARRAGA@limagas.com> [Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas]
Para: Ana Arriola <aarriola@limagas.com> [Supervisora de Ventas Zonal Pisco – Lima Gas]
Fecha: martes, 20 de diciembre de 2005 9:02 a.m.
Asunto: RE: alza de precios

LA SUBIDA VA A SER CONJUNTA

Leo Lizárraga Mejía
 Gerente Comercial
 GLP Envasado»
 [Énfasis agregado]

169. Esta comunicación refleja la existencia de un acuerdo entre Lima Gas, Zeta Gas y Regapesa destinado a incrementar el precio del GLP envasado en Chíncha y Ayacucho a partir del 21 de diciembre de 2005.
170. Ello se aprecia al confirmar el señor Leoncio Lizárraga que en el caso del incremento de precios de Lima Gas en Chíncha y Ayacucho, programado para el 21 de diciembre de 2005, tanto Zeta Gas como Regapesa incrementarían sus precios conjuntamente con ellos, hecho que refleja la existencia de coordinaciones entre estas empresas al permitir observar que el señor Leoncio Lizárraga tenía conocimiento del accionar que posteriormente deberían realizar Zeta Gas y Regapesa.
171. El **Correo 5** contiene una segunda conversación por correo electrónico del 20 de diciembre de 2005 que inicia con la comunicación de la señora Ana Arriola, supervisora de ventas zonal Pisco de Lima Gas, en la que informa al señor Leoncio Lizárraga, gerente comercial GLP envasado de Lima Gas, que Zeta Gas ha

⁷⁸

A partir de los Correos 4, 5, 6 y 8 puede apreciarse que la zona identificada por Lima Gas como «Zonal Pisco» abarcaría las ciudades de Ayacucho, Pisco y Chíncha.

indicado a sus distribuidores en Ayacucho que incrementarán sus precios el 21 de diciembre de 2005 en S/. 1,00. Ante esta comunicación, el señor Leoncio Lizárraga responde indicando que Lima Gas subiría el precio a lo acordado, precisando que en el caso de Zeta Gas el precio en Ayacucho sería de S/. 28,00.

Correo 5 – Lima Gas

«De: Ana Arriola <aarriola@pisco.limagas.com> [**Supervisora de Ventas Zonal Pisco – Lima Gas**]
Para: Leo Lizarraga <LLIZARRAGA@limagas.com> [**Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas**]
Fecha: martes, 20 de diciembre de 2005 4:12 p.m.
Asunto: comentarios

Sr.Lizarraga el día de hoy me comunican que esta el administardor de la zonal de Pisco en Ayacucho,y le ha indicado a sus distribuidores que alza de mañana es de S/1.00,es decir que ellos estarían subiendo a 26.9 .

Solgas aun no ha realizado comentario alguno sobre el alza

Atentamente

Ana María

De: Leo Lizarraga <LLIZARRAGA@limagas.com> [**Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas**]
Para: Ana Arriola <aarriola@limagas.com> [**Supervisora de Ventas Zonal Pisco – Lima Gas**]
Fecha: martes, 20 de diciembre de 2005 7:00 p.m.
Asunto: RE: comentarios

ANA MARÍA

NOSOTROS SUBIMOS A LO ACORDADO DE TODAS MANERAS.

OJO CON LOS COMENTARIOS DE ZETA, EL PRECIO QUE ME DAS ES PUESTO EN PISCO, EN AYACUCHO IRANA 28.00

Leo Lizárraga Mejía
Gerente Comercial
GLP Envasado»
[Énfasis agregado]

172. Esta comunicación reiteraría la existencia de un acuerdo entre Lima Gas, Zeta Gas y Regapesa destinado a incrementar el precio del GLP envasado en Chincha y Ayacucho a partir del 21 de diciembre de 2005, siendo posible precisar a partir del **Correo 5** que el incremento concertado correspondía al precio de la presentación envasada de 10kg a sus distribuidores y que en el caso de Zeta Gas este debía incrementar sus precios en S/. 1,00, dando como resultado en el caso de Ayacucho un valor de S/. 28,00.
173. Ello se aprecia inicialmente al constatarse que, tras haber sido informada del incremento conjunto a ser realizado el 21 de diciembre de 2005 (Correo 4), la señora Ana Arriola habría reportado la existencia o no de comentarios vinculados al incremento de precios por parte de Zeta Gas y Regapesa, identificando que Zeta Gas habría informado a sus distribuidores que el precio se incrementaría el 21 de diciembre de 2005 en S/.1,00.
174. Igualmente, la existencia del acuerdo también se aprecia en la respuesta realizada por Leoncio Lizárraga al reporte de Ana Arriola, en la cual se refiere que Lima Gas subiría su precio en el importe acordado y que en el caso de Ayacucho el precio

de Zeta Gas tras el incremento llegaría a S/. 28,00, valor que por su importe correspondería a la presentación envasada de 10 kg.

175. El **Correo 6** contiene una conversación por correo electrónico del 27 de diciembre de 2005 que inicia con la comunicación de la señora Ana Arriola, supervisora de ventas zonal Pisco de Lima Gas, en la que reporta al señor Leoncio Lizárraga, gerente comercial GLP envasado de Lima Gas, la ausencia de incrementos de precios en las ciudades de Chincha y Ayacucho por parte de Regapesa y Zeta Gas, solicitando la posibilidad de implementar alguna promoción en ambas ciudades hasta que se nivelen los precios. Ante esta comunicación, el señor Leoncio Lizárraga responde indicando que en ninguna de los dos lugares se implementarían promociones, ya que habría hablado el 26 de diciembre de 2005 con Regapesa y Zeta Gas, y ambos le aseguraron haber incrementado sus precios.

Correo 6 – Lima Gas

«**De:** Ana Arriola <aarriola@pisco.limagas.com> [**Supervisora de Ventas Zonal Pisco – Lima Gas**]
Para: Leo Lizarraga <LLIZARRAGA@limagas.com> [**Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas**]
Fecha: martes, 27 de diciembre de 2005 9:43 a.m.
Asunto: situación

Sr. Lizarraga hasta el momento todo **la situación sigue igual en ayacucho ,ni Sol ni Zeta mueven precios** al parecer hasta fin de año. Nosotros podemos contar con alguna promoción general **hasta que se nivelen los precios en esta zona**

Para el caso de Chincha de igual forma solo hasta ayer se tuvo la promoción 30 x1, se podrá continuar aca tambien con la promoción, o para ambas zonas ya se cancelan.

A la espera de su respuesta

Atentamente

Ana María

De: Leo Lizarraga <LLIZARRAGA@limagas.com> [**Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas**]
Para: Ana Arriola <aarriola@limagas.com> [**Supervisora de Ventas Zonal Pisco – Lima Gas**]
Fecha: martes, 27 de diciembre de 2005 9:54 a.m.
Asunto: RE:situación

Ana María

En ninguna de las 2, ayer hablé con ambos y me aseguraron que habían subido.

Trata de conseguirte boletas o facturas de ayer o de hoy y enviámelas por fax

Leo Lizárraga Mejía
Gerente Comercial
GLP Envasado»
[Énfasis agregado]

176. Esta comunicación confirmaría la existencia de un acuerdo entre Lima Gas, Zeta Gas y Regapesa destinado a incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg a sus distribuidores en Chincha y Ayacucho a partir del 21 de diciembre de 2005.
177. Ello se aprecia al constatare que, tras haber sido informada del incremento conjunto a ser realizado el 21 de diciembre de 2005 (**Correo 4**), la señora Ana Arriola habría reportado el 27 de diciembre de 2005 la verificación de la implementación del incremento de precios por parte de Zeta Gas y Regapesa en Chincha y Ayacucho.

178. De la misma manera, la existencia del acuerdo también se aprecia en la respuesta realizada por Leoncio Lizárraga al reporte de Ana Arriola, en la cual se refiere que Regapesa y Zeta Gas le aseguraron que ya incrementaron sus precios en Chincha y Ayacucho.
179. El **Correo 7** contiene una cadena de correos electrónicos del 26 y 28 de diciembre de 2005 que inicia con la comunicación del señor José Alberto Olivera Jimenes, supervisor comercial envasado región centro sierra de Regapesa, en la que reporta al señor Hugo Mendoza López, jefe de ventas Lima de Regapesa, que en el caso de Ayacucho Zeta Gas no incrementó sus precios y Lima Gas incrementó en un monto menor al esperado. Ante esta comunicación, el señor Hugo Mendoza transmitió este reporte al señor Leoncio Lizárraga, gerente comercial GLP envasado de Lima Gas, indicándole que ello correspondía a la información con la que contaba.

Correo 7 Parte 1 – Lima Gas

«De: jose alberto olivera jimenas <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]

180. Tras esta comunicación, la cadena de correos electrónicos culmina con la respuesta del señor Leoncio Lizárraga a la información remitida por el señor Hugo

Mendoza, manifestando en esta 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.

Correo 7 Parte 2 – Lima Gas

«(...)

De: Leo Lizarraga <LLIZARRAGA@limagas.com> [Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas]

Para: <hmendoza@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 (DICHOS SEAS DE PASO ES EL MISMO PRECIO QUE UDS. IBAN A TENER)

CONVERSEMOS MAÑANA ESTE TEMA

Leo Lizárraga Mejía

Gerente Comercial

GLP Envasado»

[Énfasis agregado]

181. Esta comunicación confirmaría la existencia de un acuerdo entre Lima Gas, Zeta Gas y Regapesa destinado a incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg a sus distribuidores en Chíncha y Ayacucho a partir del 21 de diciembre de 2005, que en el caso de Ayacucho implicaba incrementar sus precios a S/ 28,00 (Regapesa y Zeta Gas) y S/. 28,20 (Lima Gas).
182. Ello se aprecia inicialmente al constatarse en el **Correo 7** que el monitoreo de los precios de Zeta Gas y Lima Gas en Ayacucho realizado por Regapesa se habría ejecutado desde el 22 de diciembre de 2005, día siguiente a la fecha de inicio de la implementación del incremento concertado observado en los **Correos 4 y 5**, hecho que confirmaría al 21 de diciembre de 2005 como fecha de inicio de la implementación del incremento concertado.
183. De igual manera, la existencia del acuerdo entre Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas para incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg a sus distribuidores en Chíncha y Ayacucho también se aprecia en el **Correo 7** al constatarse en esta comunicación entre Lima Gas y Regapesa una referencia expresa al acuerdo entre ambas y Zeta Gas, detallándose que para el caso de Ayacucho, una de las dos ciudades referidas en los **Correos 4 y 6**, los precios a distribuidores debían de ser incrementados a S/. 28,00 (Zeta Gas y Regapesa) y S/. 28,20 (Lima Gas).
184. El **Correo 8** contiene un correo electrónico del 28 de diciembre de 2005 en el que el señor Leoncio Lizárraga, gerente comercial GLP envasado de Lima Gas, solicita

a las señoras Ana Arriola, supervisora de ventas zonal Pisco de Lima Gas, y Susana Rey, supervisora de ventas zona Ica de Lima Gas, la recopilación de boletas y facturas de Zeta Gas y Regapesa de todas las zonas del sur del país.

Correo 8 – Lima Gas

«De: Leo Lizarraga <LLIZARRAGA@limagas.com> [Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas]
Para: Ana Arriola <aarriola@pisco.limagas.com> [Supervisora de Ventas Zonal Pisco – Lima Gas]
Supervisor de Ventas Ica <ventasica@ica.limagas.com> [Supervisora de Ventas Zonal Ica – Lima Gas]
Fecha: miércoles, 28 de diciembre de 2005 7:55 a.m.
Asunto: precios competencia

ANA MARÍA Y SUSANA

REQUIERO QUE ME CONSIGAN BOLETAS Y FACTURAS (AUNQUE SEA COPIAS) DE TODAS LAS ZONAS DEL SUR (PREINCIPALNENTE DE ZETA Y SOLGAS)

AYACUCHO DESDE UN DÍA POSTERIOR AL ÚLTIMO CAMBIO

TODAS LAS DEMÁS, DESDE HOY

ENVIENMELAS APENAS LAS TENGAN

Leo Lizárraga Mejía

Gerente Comercial

GLP Envasado»

[Énfasis agregado]

185. Esta comunicación permite apreciar que el acuerdo entre Lima Gas, Zeta Gas y Regapesa destinado a incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg a sus distribuidores en Chincha y Ayacucho se habría extendido a partir del 28 de diciembre de 2005 a Ica, al observarse que el monitoreo realizado por Lima Gas mediante la recopilación de boletas y facturas de Zeta Gas y Regapesa se habría extendido a toda la zona sur del país y habría incorporado en su realización a la zona de Ica.
186. El **Correo 9** contiene una cadena de correos electrónicos del 29 de diciembre de 2005 que inicia con la comunicación de la señora Susana Rey, supervisora de ventas zonal Ica de Lima Gas, en la que reporta al señor Leoncio Lizárraga, gerente comercial GLP envasado de Lima Gas, las coordinaciones realizadas con Javier Meléndez, supervisor comercial envasado región centro costa selva de Regapesa, e Ivan Caverro, representante de Zeta Gas, a efectos de verificar conjuntamente un incremento del precio del GLP envasado en Ica. Tras pocos minutos de ello, la señora Susana Rey remite una segunda comunicación indicando que Regapesa habría retrocedido en su precio implementado.
187. Ante esta situación, el señor Leoncio Lizárraga reenvía ambas comunicaciones al señor Hugo Mendoza, jefe de ventas Lima de Regapesa, reclamando por el retroceso del precio de Regapesa en Ica e indicando que Regapesa se encontraría perdiendo una buena oportunidad de vender gestión.

Correo 9 – Lima Gas⁷⁹

De: Susana Rey <ventasica@ica.limagas.com> [Supervisor de Ventas Zonal Ica – Lima Gas]
Para: Leo Lizarraga <LLIZARRAGA@limagas.com> [Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas]
Fecha: jueves, 29 de diciembre de 2005 12:05 p.m.
Asunto: PRECIOS ICA

Leo:

Estuve con Javier Melendez en su oficina, se chupo salir conmigo para ver lo de los precios y llamar a Ivan Caverro.

Yo he visto en la mañana precios antiguos de Zeta en puntos de venta (pero esto es por que se han estoqueado). En el zonal de Zeta nadie quiere dar informacion y te mandan al desvio. **Para la tarde me consiguen boletas con precios al distribuidor.**

Javier Melendez (Solgas) quiere que le bajen el precio y me parece que quiere manipular la informacion a Roger Morote para que esto suceda. Yo le he dicho que no me parece y que nosotros no vamos a bajar, tal vez Roger te llame por este motivo (yo no me puedo comunicar con el, parece que su telefono esta malogrado). Yo si me comuniqué con Ivan Caverro (Zeta) me confirmo el alza. Mañana si esta en Ica nos reuniremos.

Ojala que no le atraquen la bajada de precio a Solgas.

(...)

De: Susana Rey <ventasica@ica.limagas.com> [Supervisor de Ventas Zonal Ica – Lima Gas]
Para: Leo Lizarraga <LLIZARRAGA@limagas.com> [Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas]
Fecha: jueves, 29 de diciembre de 2005 12:16 p.m.
Asunto: RV: PRECIOS ICA

Leo:

Acaban de dar autorizacion a Solgas para que retroceda con el precio. Ya cambiaron su sistema al precio antiguo.

Atentamente,
Susana Rey

De: Leo Lizarraga <LLIZARRAGA@limagas.com> [Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas]
Para: <hmendozal@repsolypf.com> [Jefe de Ventas Lima – Regapesa]
Fecha: jueves, 29 de diciembre de 2005 3:04 p.m.
Asunto: RV: PRECIOS ICA

Hugo

Te reenvío la información de Ica, de ser cierto, me parece poco serio el manejo que están teniendo de parte de tu personal

Uds. Venden aprox. 750 cilindros día, revisa tu ESAN, **creo que estás perdiendo una buena oportunidad de vender gestión.**

nadie te va a aplaudir vendiendo volumen sin ganar plata.

Tomalo como un consejo

Saludos

(...)»

[Énfasis agregado]

188. Esta comunicación permite reiterar que el acuerdo entre Lima Gas, Zeta Gas y Regapesa destinado a incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg a sus

⁷⁹

Funcionarios referidos en el **Correo 9**:

- Javier Meléndez – Supervisor Comercial Región Centra Costa Selva de Regapesa.
- Roger Morote – Coordinador de Ventas Región Centra Costa Selva de Regapesa.
- Iván Caverro – Representante de Zeta Gas.

distribuidores en Chincha y Ayacucho se habría extendido al 29 de diciembre de 2005 a Ica.

189. La extensión del acuerdo a Ica se aprecia inicialmente del **Correo 9** al constatarse en él que Susana Rey, supervisora de ventas zonal Ica de Lima Gas, se reunió con Javier Meléndez, supervisor comercial región centro costa selva de Regapesa, en las oficinas de Regapesa para verificar los precios en Ica y comunicarse con Iván Caveró, representante de Zeta Gas, hechos que reflejan la existencia de coordinaciones entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas destinadas a implementar un incremento de precios conjunto en Ica.
190. De igual manera, la extensión a Ica del acuerdo también se aprecia al observarse en el **Correo 9** que Susana Rey refiere haberse comunicado con Iván Caveró, representante de Zeta Gas, quien le habría confirmado que Zeta Gas implementaría en Ica el incremento de precios.
191. En el mismo sentido, referencias adicionales a la existencia del acuerdo en Ica pueden apreciarse en el monitoreo de precios realizado por Susana Rey, en el que la mención al precio antiguo de Zeta y la obtención de boletas de esta empresa reflejaría que Lima Gas se encontraba verificando el incremento de precios de Zeta Gas informado.
192. Finalmente, la extensión a Ica del acuerdo entre Lima Gas, Zeta Gas y Regapesa destinado a incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg a sus distribuidores puede confirmarse al observar el reclamo remitido por el señor Leoncio Lizárraga, gerente comercial GLP envasado de Lima Gas, a Hugo Mendoza, jefe de ventas Lima de Regapesa, con motivo del retroceso de Regapesa a su precio antiguo, al apreciarse que el señor Leoncio Lizárraga manifiesta que el accionar de Regapesa resultaba poco serio e implicaría la pérdida de una buena oportunidad de vender gestión.
193. El **Correo 10** contiene una conversación por correo electrónico del 2 de enero de 2006 que inicia con la comunicación de la señora Susana Rey, supervisora de ventas planta Ica de Lima Gas, en la que reporta al señor Leoncio Lizárraga, gerente comercial GLP envasado de Lima Gas, las dificultades en el cumplimiento del presupuesto como consecuencia del mantenimiento del precio antiguo por parte de Regapesa y la baja de S/. 0,50 de Zeta Gas en su precio. Ante esta comunicación, el señor Leoncio Lizárraga responde indicando que esta situación se arreglaría ya que Zeta Gas incrementaría su precio al día siguiente en Ica.

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

Correo 10 – Lima Gas

«De: Susana Rey <ventasica@ica.limagas.com> [Supervisor de Ventas Zonal Ica – Lima Gas]
Para: Leo Lizarraga <LLIZARRAGA@limagas.com> [Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas]
Fecha: lunes, 2 de enero de 2006 12:18 p.m.
Asunto: RV: CUOTA ENERO 2006.xls

Leo:

Si no tuvieramos los problemas de precio, el presupuesto se cumple. Pero con esta ultima alza, con Solgas con precio antiguo, Zeta que bajo S/.0.50, no creo que podamos lograrlo. Te imaginas como estan las cosas en el mercado? . Estoy vendiendo muy poco y la gente (sobretudo puntos de venta), simplemente no quiere comprar Limagas porque esta muy caro. Llamagas, Sursagas, Gas del Sur, Inti gas siguen con precios bajos.

Creo que deberiamos ajustar el presupuesto. El mes de enero siempre es bajo, y febrero ni se diga. Espero consideres estos argumentos.

*Atentamente,
Susana Rey*

De: Leo Lizarraga <LLIZARRAGA@limagas.com> [Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas]
Para: Susana Rey <ventasica@ica.limagas.com> [Supervisor de Ventas Zonal Ica – Lima Gas]
Fecha: lunes, 2 de enero de 2006 12:30 p.m.
Asunto: RE: CUOTA ENERO 2006.xls

SUSANA

ESTO LON ARREGLAMOS SI O SÍ, MAÑANA ENTIENDO QUE ZETA SUBE EN ICA

(...)»

[Énfasis agregado]

194. Esta comunicación permite ratificar que el acuerdo entre Lima Gas, Zeta Gas y Regapesa destinado a incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg a sus distribuidores se habría extendido a Ica, apreciándose que este implicó un incremento de S/. 0,50 en el precio del GLP envasado de 10 kg en Ica.
195. Ello se aprecia inicialmente al constatarse en el **Correo 10** que Leoncio Lizárraga, gerente comercial GLP envasado de Lima Gas, tenía conocimiento de que Zeta Gas incrementaría su precio el 3 de enero de 2006, hecho que corrobora la existencia de coordinaciones entre Lima Gas, Zeta Gas y Regapesa para incrementar sus precios en Ica.
196. El valor del incremento concertado en Ica puede apreciarse a partir del análisis del **Correo 10** de manera conjunta con la información de precios proporcionada por Zeta Gas, observándose que el 3 de enero de 2006, fecha referida en el **Correo 10** para el incremento de precios de Zeta Gas en Ica, el precio a los distribuidores de Zeta Gas se incrementa en S/. 0,50.
197. El **Correo 11** contiene una cadena de correos electrónicos del 9 y 10 de enero de 2006 que inicia con la comunicación del señor José Alberto Olivera Jimenes, supervisor comercial envasado región centro sierra de Regapesa, en la que reporta al señor Hugo Mendoza López, jefe de ventas Lima de Regapesa, que Lima Gas estaría contando desde el 9 de enero de 2006 con una promoción de descuento a sus distribuidores. Ante esta comunicación, el señor Hugo Mendoza

transmitió este reporte al señor Leoncio Lizárraga, gerente comercial GLP envasado de Lima Gas, indicándole que remitía ello para su conocimiento.

198. Tras esta comunicación, la cadena de correos electrónicos culmina con la respuesta del señor Leoncio Lizárraga a la información remitida por el señor Hugo Mendoza, manifestando en esta que Lima Gas cumplió 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.

Correo 11 – Lima Gas

«De: jose alberto olivera jimenes [mailto:bettolivera@hotmail.com] [Supervisor Comercial Envasado Región Centro Sierra – Regapesa]

Para: MENDOZA LOPEZ, HUGO [Jefe de Ventas Lima – Regapesa]

Fecha: lunes, 9 de enero de 2006 4:20 p.m.

Asunto: BAJO LIMA GAS

Hugo:

A partir de Hoy Lima Gas esta dando 30 + 1. Dato verificado con su Distribuidor Mary Huatuco

Saludos

José

De: <hmendozal@repsolypf.com> [Jefe de Ventas Lima – Regapesa]

Para: Leo Lizarraga [Gerente Comercial GLP envasado – Lima Gas]

Fecha: martes, 10 de enero de 2006 6:17 p.m.

Asunto: RV: BAJO LIMA GAS

PTC

De: Leo Lizarraga <LLIZARRAGA@limagas.com> [Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas]

Para: <hmendozal@repsolypf.com> [Jefe de Ventas Lima – Regapesa]

Fecha: martes, 10 de enero de 2006 6:34 p.m.

Asunto: RE: BAJO LIMA GAS

HUGO

DILE QUE NO SEA (...), EL TEMA DEL 30 X 1 SOLO FUÉ EL DOMINGO Y POR LA HORA EN QUE TE ENVIÓ EL E-MAIL, LO QUE VEO ES QUE, Ó TE QUIERE SORPRENDER O NO SABE DONDE ESTÁ PARADO.

LO ÚNICO QUE TE DIGO ES QUE, CON EL PRECIO EN QUE AL PARECER ESTE "SEÑOR" QUIERE SEGUIR MANEJANDO ESTE MERCADO, EN ALGÚN MOMENTO LES VAN A PASAR LA FACTURA, PORQUE TE REPITO, DEBEN ESTAR PERDIENDO PLATA

LO ÚNICO QUE ME QUEDA CLARO ES QUE NOSOTROS CUMPLIMOS CON LOS PRECIOS Y FECHAS ESTABLECIDAS PARA EL ALZA Y MAS AÚN CORTAMOS DEFINITIVAMENTE ESTE TIPO DE PROMOCIONES, PERO SI EN CONTRAPARTE RECIBIMOS COMO RESPUESTA CONSTANTES DILATACIONES EN LA SUBIDA DE PRECIOS DE LAS OTRAS PARTES, ALGÚN PALIATIVO LE DEBO DAR A MI RED PARA TRANQUILIZARLOS.

MAÑANA VOY A ESTAR EN AYACUCHO Y DESPUES TE COMENTO

(...)»

[Énfasis agregado]

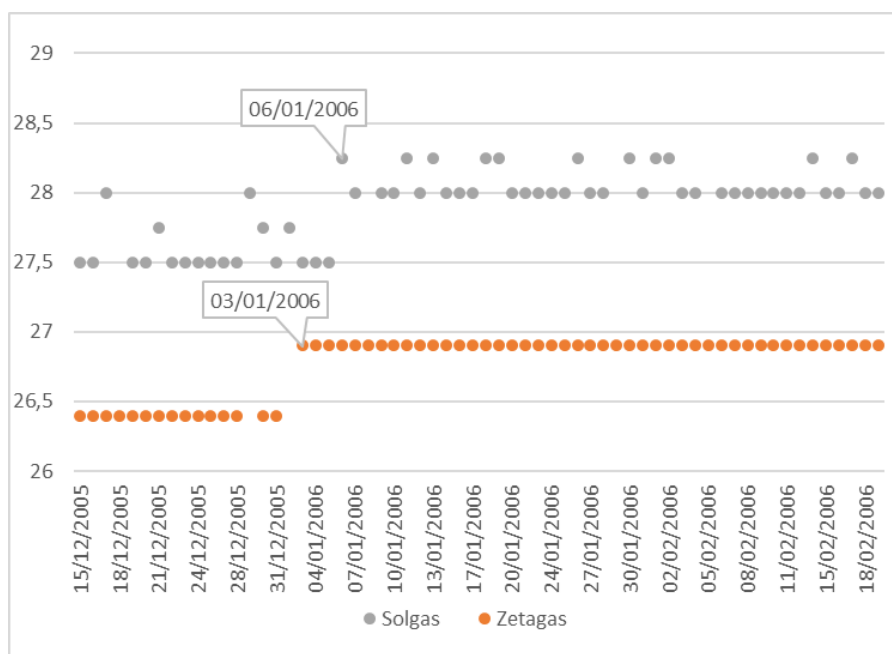
199. Esta comunicación ratificaría la existencia del acuerdo entre Lima Gas, Zeta Gas y Regapesa destinado a incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg a sus distribuidores en Chíncha, Ica y Ayacucho, al observarse en el **Correo 11** una referencia expresa al acuerdo existente entre estas tres empresas, al mencionar el señor Leoncio Lizárraga, gerente comercial GLP envasado de Lima Gas, en su comunicación al señor Hugo Mendoza, jefe de ventas Lima de Regapesa, que Lima Gas cumplió 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.
200. Así, el detalle constatado en el contenido del **Correo 11** permite apreciar nuevamente en una comunicación entre los señores Leoncio Lizárraga (Lima Gas) y Hugo Mendoza (Regapesa) la mención a una variación de precios, con fechas y montos pactados, en la que se encontraban participando Lima Gas y «otras partes» (Regapesa y Zeta Gas), conforme ya fue apreciado en el caso de las ciudades de Ayacucho (**Correo 7**) e Ica (**Correo 9**) en las comunicaciones entre ambos funcionarios. Lima Gas habría cumplido con los precios y fechas establecidas para el alza, referencia que hace expresa la participación y cumplimiento por parte de Lima Gas del presunto acuerdo de precios celebrado con Regapesa.
201. De manera complementaria al análisis de la evidencia documental, se observa que las empresas Regapesa y Zetagas⁸⁰ incrementaron sus precios en Ica, Chíncha y Ayacucho⁸¹. En detalle, la comparación del precio promedio semanal antes y después del incremento muestra que, en la provincia de Ica, la marca Solgas incrementó sus precios en S/. 0,44 el 6 de enero al pasar de S/. 27,64 a S/. 28,08, y Zeta Gas en S/. 0,50 el 3 de enero al pasar de S/. 26,40 a S/. 26,90; en Chíncha la marca Solgas incrementó sus precios el 7 de enero de 2006 en S/. 1,00 al pasar de S/. 27,50 a S/. 28,50 y Zetagas en S/. 1,00 el 29 de diciembre de 2005, aunque solo durante dicha fecha, al pasar de S/. 26,40 a S/. 27,40. Finalmente, en el departamento de Ayacucho se observa que la marca Solgas incrementó sus precios el 28 de diciembre de 2005 en S/. 1,80 al pasar de S/. 26,00 a S/. 27,80, y Zetagas en S/. 0,75 tras esa fecha al pasar de S/. 27,25 a S/. 28,00.

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

⁸⁰ No se cuenta con información de Lima Gas para el periodo analizado.

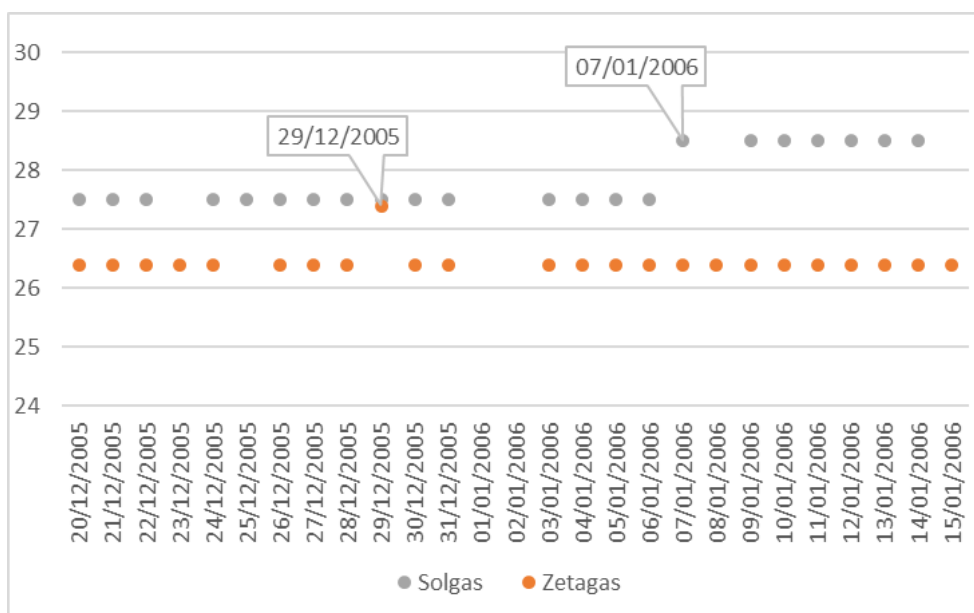
⁸¹ Se ha considerado las provincias de Huamanga, Huanta y La Mar, provincias en las que la marca Solgas incrementa su precio a S/.28,00.

Gráfico 12
Precio de GLP envasado de 10 kg de Regapesa y Zetagas (S/.)
(Provincia de Ica)



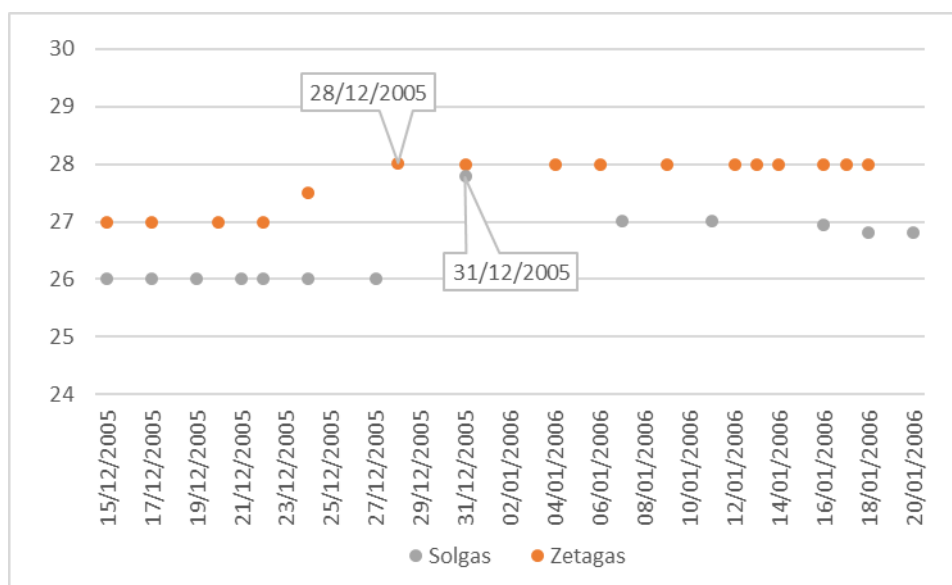
Fuente: Empresas investigadas
 Elaboración: Secretaría Técnica

Gráfico 13
Precio de GLP envasado de 10 kg de Regapesa y Zetagas (S/.)
(Provincia de Chincha)



Fuente: Empresas investigadas
 Elaboración: Secretaría Técnica

Gráfico 14
Precio de GLP envasado de 10 kg de Regapesa y Zetagas (S/.)
(Provincias de Ayacucho)



Fuente: Empresas investigadas
 Elaboración: Secretaría Técnica

Tercer Episodio

202. El tercer episodio de concertación corresponde al 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.
203. Evidencia de la existencia de este episodio de concertación puede apreciarse en los Correos 12 y 13. El **Correo 12** contiene una cadena de correos electrónicos del 17 y 19 de febrero de 2006 que inicia con la comunicación del señor José Carlos Lara Pacheco, Supervisor Comercial Envasado Región Nororiente de Regapesa, en la que remite al señor José David Peña Gonzaga, trabajador de Regapesa, un cuadro con las variaciones de precios que entrarán en vigencia a partir del 20 de febrero de 2006, enviando esta comunicación con copia al señor Humberto Figueroa, coordinador de ventas región nororiente de Regapesa.
204. Posteriormente a ello, esta comunicación es reenviada por el señor Humberto Figueroa al señor Jorge Olazábal, gerente comercial envasado de Regapesa, indicándole que se conversó con Lima Gas desde el 16 de febrero de 2006 y se incrementaría el precio en la denominada «zona Jaen» desde el 21 de febrero de 2006 en S/. 1,00 (10 kg) y S/. 3,00 (45 kg), zona que corresponde a Bagua Chica, Bagua Grande, Chachapoyas, Jaén y San Ignacio según en el cuadro adjunto a la comunicación.

Correo 12 – Regapesa

«De: LARA PACHECO, JOSE CARLOS [Supervisor Comercial Envasado Jaen Región Nororiente – Regapesa]

Para: PEÑA GONZAGA, JOSE DAVID [Regapesa]

CC: FIGUEROA OBANDO, HUMBERTO [Coordinador de Ventas Región Nororiente – Regapesa],

(...)

Fecha: viernes, 17 de febrero de 2006 6:05 P.M.

Asunto: Cuadro Variación de Precios

Datos Adjuntos: PRECIOS ZC JAEN.xls

David:

Te envío el cuadro de variación de precios que entrará en vigencia a partir del día Lunes 20 de Febrero de 2006.

Saludos

(...)

De: FIGUEROA OBANDO, HUMBERTO [Coordinador de Ventas Región Nororiente – Regapesa]

Para: OLAZABAL GOMEZ DE LA TORRE, JORGE <jolazabalgt@repsolypf.com> [Gerente Comercial Envasado – Regapesa]

Fecha: domingo, 19 de febrero de 2006 6:05 p.m.

Asunto: RV: Cuadro Variación de Precios

Jorge:

Estamos haciendo un incremento s de precio en la zona de Jaén, se converso con Limagas desde el Jueves pasado y el precio sube desde mañana en S/. 1.00 y S/. 3.00.

Humberto

Datos Adjuntos: PRECIOS ZC JAEN.xls

ZONA COMERCIAL	ZONA DE DISTR.	NOMBRE CLIENTE	ZONA	DESCRIPCIÓN ZONA DISTRIBUCIÓN	PRECIOS AL 19/02/06				VARIACIÓN				PRECIOS AL 20/02/06			
					10 KILOS		45 KILOS		10 KILOS		45 KILOS		10 KILOS		45 KILOS	
					PVD	PVP	PVD	PVP	PVD	PVP	PVD	PVP	PVD	PVP	PVD	PVP
15	1766	DISTRIB. Y REPRESENTAC. BAGUA SRL	JAEN	BAGUA CHICA	28.50	31.00	126.50	133.00	1.00	1.00	3.00	3.00	29.50	32.00	129.50	136.00
15	1794	COMERCIAL GONZALEZ SRL	JAEN	BAGUA GRANDE	28.50	31.00	126.50	133.00	1.00	1.00	3.00	3.00	29.50	32.00	129.50	136.00
15	1767	M. A. CALDERON DOMINGUEZ	JAEN	CHACHAPOYAS	29.00	31.00	128.50	135.00	1.00	1.00	3.00	3.00	30.00	32.00	131.50	138.00
15	1780	ELIA VILLACREZ SALAZAR	JAEN	CHACHAPOYAS	25.00	31.00	116.50	122.00	1.00	0.00	3.00	3.00	26.00	31.00	119.50	126.00
15	1500	SERDIGAS	JAEN	JAEN	25.00	31.00	111.50	120.00	1.00	1.00	3.00	3.00	26.00	32.00	114.50	121.00
15	1507	MARILU LOPEZ GUEVARA	JAEN	JEAN	28.00	30.50	112.50	119.00	1.00	1.00	3.00	3.00	29.00	31.50	115.50	122.00
15	2043	ESTACIÓN DE SERVICIOS NEYRA SRL	JAEN	SAN IGNACIO	28.50	31.50	122.00	128.00	1.00	1.00	3.00	3.00	29.50	32.50	125.00	131.50
15	1501	SEGUNDO LINARES VASQUEZ	JAEN	SAN IGNACIO	29.00	32.00	112.50	119.00	1.00	1.00	3.00	3.00	30.00	33.00	115.50	122.00
									0.89	0.78	2.67	2.67				

[Énfasis agregado]

»

205. Esta comunicación refleja la existencia de un acuerdo entre Regapesa y Lima Gas destinado a incrementar el precio del GLP envasado en S/. 1,00 (10 kg) y S/ 3,00 (45 kg) a sus distribuidores en las provincias de Bagua (Bagua Chica y Bagua Grande), y Chachapoyas, en el departamento de Amazonas, y Jaén y San Ignacio, en el departamento de Cajamarca, zona denominada por Regapesa como «zona Jaen».
206. Ello se aprecia al afirmar el señor Humberto Figueroa en su comunicación a Jorge Olazábal que Regapesa habría conversado con Lima Gas desde el 16 de febrero de 2006 y que debido a ello el precio se incrementaría en S/. 1,00 y S/. 3,00 el 20 de febrero de 2006.
207. El detalle de la presentación de GLP, tipo de cliente y provincias materia del acuerdo puede observarse en el cuadro adjunto a las comunicaciones del **Correo 12**, en el cual se observa que la implementación del incremento de S/. 1,00 y S/. 3,00 el 20 de febrero de 2006 correspondía a las presentaciones envasadas de 10 kg y 45 kg, respectivamente, a los «PVD», tipo de cliente que corresponde a los distribuidores, en Bagua Chica, Bagua Grande, Chachapoyas, Jaen y San Ignacio.
208. El **Correo 13** contiene una cadena de correos electrónicos del 17 y 20 de febrero de 2006 que inicia con la comunicación del señor Luis Alva, subgerente región norte de Lima Gas, en la que informa al señor William Díaz, supervisor de ventas planta Chiclayo de Lima Gas, del incremento de precios de S/. 1,00 (10 kg) y S/. 3,00 (45 kg) que será implementado a partir del 20 de febrero de 2006 en Jaén, Bagua Grande, Bagua Chica, Chachapoyas, Pedro Ruiz, Imacita y San Ignacio, enviando esta comunicación con copia al señor Leoncio Lizárraga, gerente comercial GLP envasado de Lima Gas.
209. Posteriormente a ello, esta comunicación es reenviada por el señor Leoncio Lizárraga al señor Hugo Mendoza, jefe de ventas Lima de Regapesa, en la mañana del 20 de febrero de 2006.

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

Correo 13 – Lima Gas

«**De:** Luis Alva <lalva@trujillo.limagas.com> [**Subgerente Región Norte – Lima Gas**]
Para: WILLIAM DIAZ <wdiaz@chiclayo.limagas.com> [**Supervisor de Ventas Planta Chiclayo – Lima Gas**]
CC: Leo Lizarraga <LLIZARRAGA@limagas.com> [**Gerente Comercial GLP envasado – Lima Gas**]
(...)»

Fecha: viernes, 17 de febrero de 2006 6:43 p.m.

Asunto: incremento de precios en nor oriente

William, a partir del día lunes 20 de febrero incrementaremos el precio a los clientes de Jaen, Bagua Grande, Bagua Chica, Chachapoyas, Pedro Ruiz, Imacita y San ignacio (todo el departamento de Amazonas), en lo siguientes importes:

Para cil de 10 kgs S/ 1.

Para cil de 45 Kgs S/ 3.

Te agradecerè me envíes el Ruc de cada uno de los clientes, así como el código de solicitud de variación de precios, a fin de crear y enviar el código de incremento de precios.

Saludos,

Luis Alva

De: Leo Lizarraga <LLIZARRAGA@limagas.com> [**Gerente Comercial GLP envasado – Lima Gas**]

Para: <hmendozal@repsolypf.com> [**Jefe de Ventas Lima – Regapesa**]

Fecha: lunes, 20 de febrero de 2006 9:25 a.m.

Asunto: RV: incremento de precios en nor oriente

»

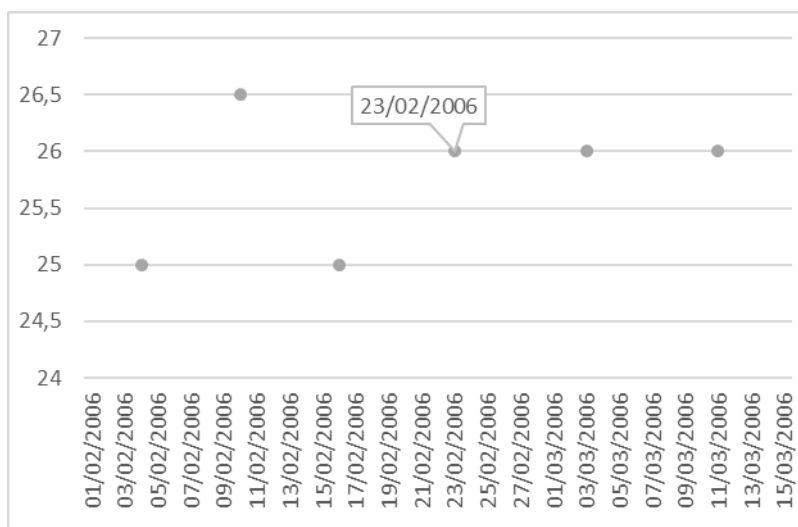
[Énfasis agregado]

210. Esta comunicación confirmaría la existencia de un acuerdo entre Regapesa y Lima Gas destinado a incrementar el precio del GLP envasado en S/. 1,00 (10 kg) y S/. 3,00 (45 kg) a sus distribuidores en las provincias de Bagua (Bagua Chica y Bagua Grande), y Chachapoyas, en el departamento de Amazonas, y Jaén y San Ignacio, en el departamento de Cajamarca.
211. Ello se aprecia inicialmente al contrastar la información del **Correo 13** con la información identificada en el **Correo 12**, observándose a partir de ambas comunicaciones que, tras iniciar el 16 de febrero de 2006 las conversaciones entre Lima Gas y Regapesa que habrían derivado en el incremento de precios, ambas empresas informaron el día 17 de febrero de 2006 a su personal que el 20 de febrero de 2006 se incrementaría el precio del GLP envasado en S/. 1,00 (10 kg) y S/. 3,00 (45 kg) en las provincias de Bagua (Bagua Chica y Bagua Grande), y Chachapoyas, en el departamento de Amazonas, y Jaén y San Ignacio, en el departamento de Cajamarca, lo que confirmaría el carácter coordinado de este incremento.
212. De la misma manera, la existencia del acuerdo también se aprecia en el **Correo 13** a partir del reenvío de la comunicación de incremento de precios de Lima Gas que realiza el señor Leoncio Lizárraga, gerente comercial GLP envasado, al señor Hugo Mendoza, jefe de ventas Lima, al observarse que con él se habría informado a Regapesa, en la mañana del día de inicio del incremento concertado, que Lima Gas cumpliría con aumentar sus precios en dicho día, generando a Regapesa certidumbre respecto al cumplimiento del acuerdo.

213. A partir de la evidencia identificada puede afirmarse la existencia en febrero 2006 de un tercer incremento consensuado entre Regapesa y Lima Gas consistente en incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg y 45 kg en S/. 1,00 y S/ 3,00, respectivamente, a sus distribuidores en las provincias de Bagua (Bagua Chica y Bagua Grande), y Chachapoyas, en el departamento de Amazonas, y Jaén y San Ignacio, en el departamento de Cajamarca.
214. De manera complementaria al análisis de la evidencia documental, la serie de precios de Regapesa con relación a su marca Solgas muestra que en las provincias de Jaén, Chachapoyas, Bagua y San Ignacio se incrementaron los precios en S/.1,00 en días cercanos al 22 de febrero de 2006⁸².

En particular, se observa que en Jaén Regapesa incrementó sus precios en S/. 1,00 el 23 de febrero al pasar de S/. 25,00 a S/. 26,00, en Chachapoyas elevó sus precios en S/. 1,00 el 22 de febrero al pasar de S/. 25,00 a S/. 26,00, en Bagua mostró un incremento el 28 de febrero de 2006 de S/. 1,00 al llevar sus precios de S/. 28,50 a S/. 29,50, y en San Ignacio mostró en la misma fecha un incremento de S/. 1,00 al pasar de S/. 29,00 a S/. 30,00.

Gráfico 15
Precio de GLP envasado de 10 kg de Regapesa (S/.)
(Provincia de Jaén)

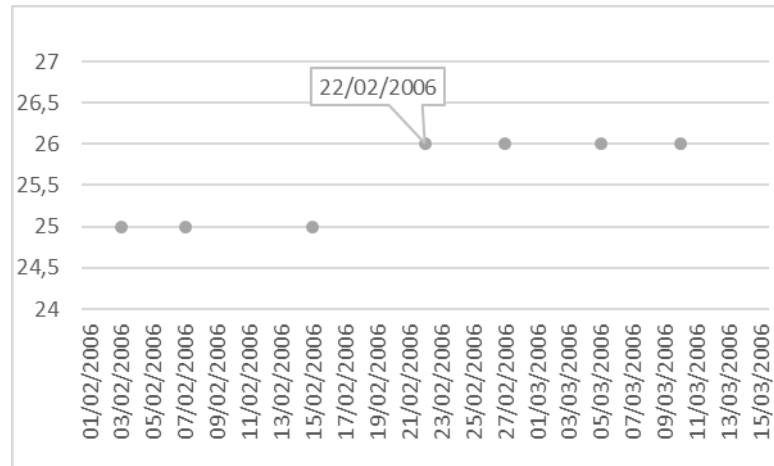


Fuente: Regapesa
Elaboración: Secretaría Técnica

⁸²

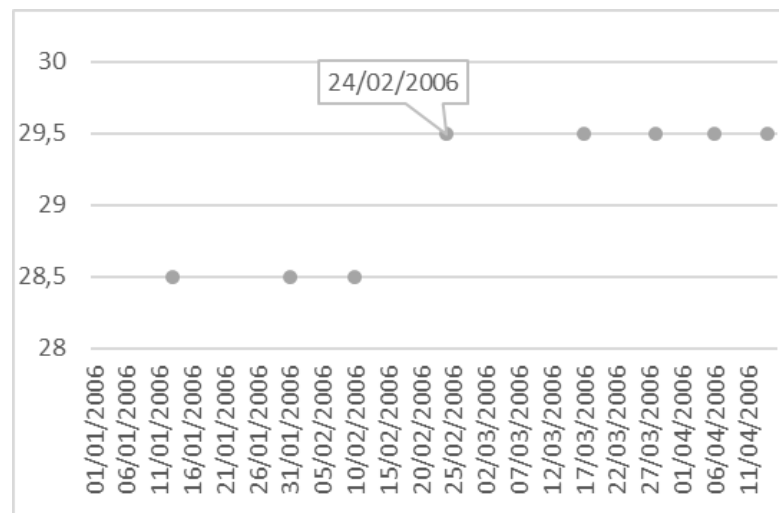
Cabe señalar que no se cuenta con información de Lima Gas para el lugar y el periodo analizado.

Gráfico 16
Precio de GLP envasado de 10 kg de Regapesa (S/.)
(Provincia de Chachapoyas)



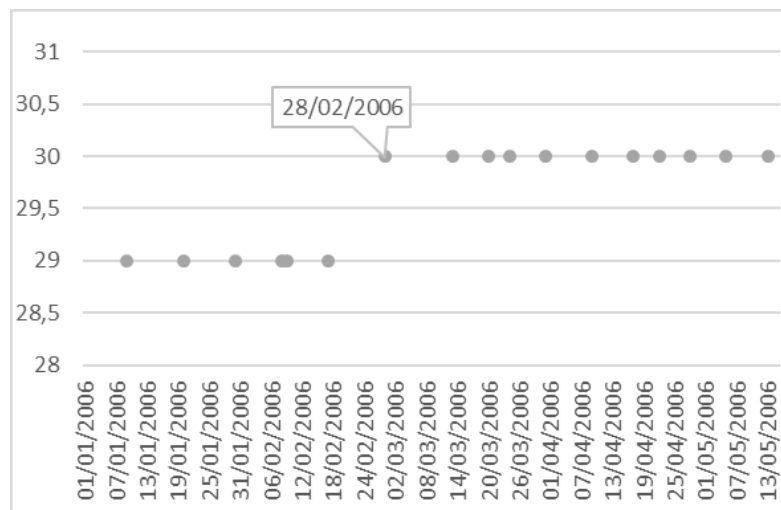
Fuente: Regapesa
 Elaboración: Secretaría Técnica

Gráfico 17
Precio de GLP envasado de 10 kg de Regapesa (S/.)
(Provincia de Bagua)



Fuente: Regapesa
 Elaboración: Secretaría Técnica

Gráfico 18
Precio de GLP envasado de 10 kg de Regapesa (S/.)
(Provincia de San Ignacio)



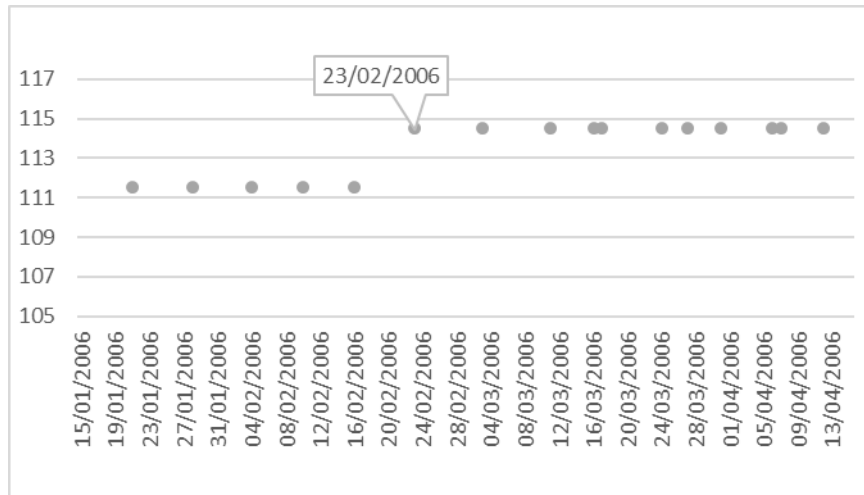
Fuente: Regapesa
 Elaboración: Secretaría Técnica

215. En relación con la venta de balones de GLP de 45kg, se cuenta con información sobre los precios de venta de Regapesa, en su marca Solgas, correspondientes a las provincias de Jaén y Chachapoyas⁸³. Del análisis de dicha información se verifica la aplicación de un incremento de S/.3,00 por parte de Solgas en conformidad con los correos analizados.
216. En detalle, en Jaén el precio se incrementa en S/.3,00 al pasar de S/.111,50 a S/.114,50 el 23 de febrero de 2006, y en Chachapoyas, el precio se incrementa en el mismo monto al pasar de S/.116,50 a S/.119,50 el 22 de febrero de 2006.

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

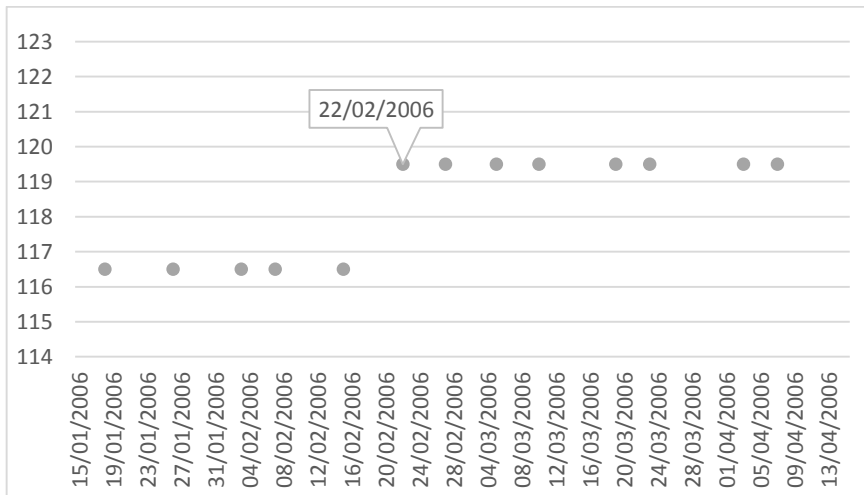
⁸³ No se cuenta con información sobre Lima Gas para el periodo ni lugares analizados. Asimismo, no se cuenta con información de Regapesa sobre sus ventas en la provincias de Bagua y San Ignacio.

Gráfico 19
Precio de GLP envasado de 45 Kg de Regapesa (S/.)
(Provincia de Jaén)



Fuente: Regapesa
 Elaboración: Secretaría Técnica

Gráfico 20
Precio de GLP envasado de 45 Kg de Regapesa (S/.)
(Provincia de Chachapoyas)



Fuente: Regapesa
 Elaboración: Secretaría Técnica

Tratativa San Martín – febrero 2006

217. La tratativa de San Martín corresponde 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.
218. Evidencia de la existencia de estas coordinaciones puede apreciarse en el **Correo 14**, el cual contiene un correo electrónico del 28 de febrero de 2006 en el

que el señor William Díaz, supervisor de ventas planta Chiclayo de Lima Gas, informa al señor Luis Alva, subgerente región norte de Lima Gas, que a efectos de terminar el tema del incremento de S/. 1,00 en San Martín el señor Humberto Figueroa, coordinador de ventas región nororiente de Regapesa, ha solicitado la intermediación de Lima Gas con Llama Gas a nivel de gerencias, enviando esta comunicación con copia al señor Humberto Figueroa.

Correo 14 – Regapesa

«De: WILLIAM DIAZ <wdiaz@chiclayo.limagas.com> [Supervisor de Ventas Planta Chiclayo – Lima Gas]
Para: Luis Alva <lalva@trujillo.limagas.com> [Subgerente Región Norte – Lima Gas]
CC: FIGUEROA OBANDO, HUMBERTO [Coordinador de Ventas Región Nororiente – Regapesa]
Fecha: martes, 28 de febrero de 2006 7:02 p.m.
Asunto: INCREMENTO S/.1.00 : PRECIO SAN MARTIN

Ing° :

Para terminar el tema del incremento; Humberto Figueroa, solicita nuestra intermediación con LLAMAGAS a nivel de Gerencias.

El pregunta si el Sr. Leo Lizarraga podría apoyar la ejecución por Lima.

A espera de respuesta.

Atentamente
Lic. William Díaz
Planta Chiclayo
Area Comercial»
[Énfasis agregado]

219. Esta comunicación reflejaría la existencia de coordinaciones entre Regapesa y Lima Gas en febrero de 2006 destinadas a incrementar el precio del GLP en el departamento de San Martín en S/. 1,00, conforme se observa al referir el señor William Díaz en su comunicación bajo el asunto «INCREMENTO S/. 1.00 : SAN MARTIN» que, a efectos de terminar con el tema del incremento, el señor Humberto Figueroa, coordinador de ventas región nororiente de Regapesa, solicitó la intermediación de Lima Gas con Llama Gas a nivel de gerencias.
220. Es así que, sumado a su envío en copia al señor Humberto Figueroa, el **Correo 14** permite evidenciar la existencia de coordinación entre funcionarios de Regapesa y Lima Gas para concertar un incremento de S/. 1,00 en el departamento de San Martín.
221. No obstante ello, la documentación recabada no permite verificar que el acercamiento observado entre Regapesa y Lima Gas haya tenido como resultado el establecimiento de un consenso entre ambas empresas para incrementar los precios en San Martín, al no identificarse mayor documentación que refiera a ello ni evidenciarse un incremento de precio que pueda ser vinculado con el acercamiento inicial identificado.
222. En ese sentido, a partir de esta evidencia, puede afirmarse únicamente la existencia en febrero de 2006 de coordinaciones entre Regapesa y Lima Gas destinadas a incrementar el precio en San Martín, no encontrándose evidencia suficiente que permita acreditar la existencia de un consenso para incrementar los

precios en San Martín en febrero de 2006 como consecuencia de las coordinaciones identificadas a partir del **Correo 14**.

Tratativa Cajamarca – marzo 2006

223. La tratativa de Cajamarca corresponde 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.
224. Evidencia de la existencia de estas coordinaciones puede apreciarse en el **Correo 15**, que contiene un correo electrónico del 24 de marzo de 2006 en el que el señor Alex Titinger, coordinador de ventas región noroccidente de Regapesa, informa al señor Jorge Olazábal, gerente comercial envasado de Regapesa, que el señor Luis Alva, subgerente región norte de Lima Gas, lo llamó con el fin de subir los precios en Cajamarca.

Correo 15 – Regapesa

«**De:** TITINGER LOPEZ, ALEX [**Coordinador de Ventas Región Noroccidente – Regapesa**]
Para: OLAZABAL GOMEZ DE LA TORRE, JORGE <jolazabalgt@repsolypf.com> [**Gerente Comercial Envasado – Regapesa**]
Fecha: viernes, 24 de marzo de 2006 11:50 a.m.
Asunto: Limagas Cajamarca

Jorge:

Limagas le esta dejando su operación directa de Cajamarca a un distribuidor. Al parecer este será de Chiclayo o Trujillo, no de Cajamarca, ya que no han conseguido a nadie. Esta información se la dio la administradora del local a Manuel. Esto es una clara señal de lo que conversamos en Lima. Ya estoy viendo con Manuel como sacaremos provecho de este cambio. Además, te comento que me ha estado llamando Luis Alva (Limagas), desesperado por subir los precios en Cajamarca. Obviamente, le he dicho que lo estoy revisando y que le daré una respuesta en estos días.

Saludos,
Alex T.»
[Énfasis agregado]

225. Esta comunicación reflejaría la existencia de coordinaciones entre Regapesa y Lima Gas en marzo de 2006 destinadas a incrementar el precio de venta del GLP en Cajamarca, conforme se aprecia al referir el señor Alex Titinger en esta comunicación que, ante la propuesta formulada por el señor Luis Alva de incrementar precios en Cajamarca, respondió indicando que la revisaría y daría una respuesta en los próximos días⁸⁴.
226. No obstante ello, la documentación recabada no permite verificar que el acercamiento observado entre Regapesa y Lima Gas haya tenido como resultado el establecimiento de un consenso entre ambas empresas para incrementar los precios en Cajamarca, al no identificarse mayor documentación que refiera a ello ni evidenciarse un incremento de precio que pueda ser vinculado con el acercamiento inicial identificado.

⁸⁴

Referencias posteriores a acercamientos para coordinar un incremento de precios en Cajamarca pueden apreciarse en el Correo 16 (ver Anexo 1), en el que, ante una baja en el precio de Lima Gas y otra empresa competidora, el gerente comercial de Regapesa manifiesta que consideraba poco serio el que estas empresas, después de pedir un incremento de precios, sean las primeras en ir en sentido contrario.

227. En ese sentido, a partir de esta evidencia, puede afirmarse únicamente la existencia en marzo de 2006 de coordinaciones entre Regapesa y Lima Gas destinadas a incrementar el precio en Cajamarca, no encontrándose evidencia suficiente que permita acreditar la existencia de un consenso para incrementar los precios en Cajamarca en marzo de 2006 como consecuencia de las coordinaciones identificadas a partir del **Correo 15**.

Tratativa Piura – marzo a noviembre 2006

228. La tratativa de Piura corresponde 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.
229. Evidencia de la existencia de estas coordinaciones puede apreciarse en los **Correos 17, 18, 19, 20, 21, 22 y 23**. El **Correo 17** contiene un correo electrónico del 3 de abril de 2006 en el que el señor Humberto Figueroa, coordinador de ventas región nororiente de Regapesa, remite al señor Jorge Olazábal, gerente comercial envasado de Regapesa, un informe con las acciones que las empresas competidoras han realizado en el año 2005 y realizarán en el año 2006.

Correo 17 – Regapesa

«**De:** FIGUEROA OBANDO, HUMBERTO [**Coordinador de Ventas Región Nororiente – Regapesa**]
Para: OLAZABAL GOMEZ DE LA TORRE, JORGE <jolazabalgt@repsolypf.com> [**Gerente Comercial Envasado – Regapesa**]
Fecha: lunes, 3 de abril de 2006 10:44 a.m.
Asunto: Acciones de la competencia

Jorge:
Adjunto información solicitada respecto a la competencia en la reunión anterior.
Saludos,

(...)

Datos Adjuntos: ACCIONES COMPETENCIA.xls

ACCIONES DE LA COMPETENCIA

MARCAS	ACCIONES QUE HAN REALIZADO EL 2005	ACCIONES QUE PIENSAN REALIZAR O ESTAN HACIENDO PARA EL 2006	ACCIONES OSINERG	SITUACION CONTRABANDO (ZONAS AFECTADAS)
LIMAGAS	Campañas promocionales con objetos plásticos, tarjetas telefónicas, volanteo en la zona. Continúan con la afiliación a CMR Diferenciación de precios en provincias - S/. 2.00 por debajo de nuestro precio Retiro de la marca Vensigas en Piura Distribución informal sin cobro de percepción	Apertura de nueva Red en Castilla Piura AB Financiamiento por Scop y exclusividad Campaña promocional de objetos plásticos Están queriendo consertar precios con las demás marcas para alza Distanciamiento con el distribuidor de provincias	Ninguna, su red en su mayoría no cuenta con DGH	
(...)	(...)	(...)	(...)	(...)

»

[Énfasis agregado]

230. Esta comunicación reflejaría la existencia de coordinaciones entre Regapesa y Lima Gas en marzo de 2006 destinadas a incrementar concertadamente el precio de venta del GLP, conforme se aprecia al referirse en el informe adjunto al **Correo**

17 que una de las acciones a ser realizadas por Lima Gas en el año 2006 es «consertar precios con las demás marcas para alza» (sic) .

231. El **Correo 18** contiene un correo electrónico del 3 de abril de 2006 en el que el señor Humberto Figueroa, coordinador de ventas región nororiente de Regapesa, remite a la señora Bertha Isabel Mora Vergara, asistente de gerencia de Regapesa, un informe conteniendo, entre otros aspectos, un reporte de las principales acciones realizadas por empresas competidoras en Piura.

Correo 18 – Regapesa

«De: FIGUEROA OBANDO, HUMBERTO [Coordinador de Ventas Región Nororiente – Regapesa]
Para: MORA VERGARA, BERTHA ISABEL <BMORAV@repsolypf.com> [Asistente de Gerencia – Regapesa]
Fecha: lunes, 3 de abril de 2006 8:33 a.m.
Asunto: Información Marzo 06

Bertha:
Por favor para que puedas colgar en el Q la información adjunta del cierre de Marzo para JO.
Saludos,

(...)

Datos Adjuntos: Informe de Gestión Cordinadores y JJVV – V0306.xls

Pestaña 13: "Competencia"

Principales Acciones Emprendidas por la Competencia

<-- Inicio -->

Mes de análisis : mar-06
Región : Región Nororiente

Zona Comercial	Tarapoto
Marca	Llamagas
Descripción de la acción:	Ha colocado carteles en sus zonales vendiendo a precio de PV si la compra es en su zonal, esto lo ha realizado en Tarapoto, Moyobamba y Rioja.
El precio es de S/. 26.50	
Efectos hacia Repsol :	Ha quitado venta a nuestros distribuidores cercanos a sus locales ya que la diferencia es de cuatro soles.

Zona Comercial	Talara
Marca	Econogas
Descripción de la acción:	Ha ingreso a la zona de Sullana con ofertas
Consertar precios	
Efectos hacia Repsol :	Ninguno porque los precios en Piura son elevados en comparación a los de ellos

Zona Comercial	Piura
Marca	Costagas
Descripción de la acción:	Costagas esta queriendo consertar precios en la zona
Efectos hacia Repsol :	Ninguno porque los precios en Piura son elevados en comparación a los de ellos

Zona Comercial	Piura
Marca	Limagas
Descripción de la acción:	Consertar precios
Efectos hacia Repsol :	Ninguno porque los precios en Piura se mantienen con la diferencia de S/. 1.00

(...))
[Énfasis agregado]

232. Esta comunicación reflejaría la existencia de coordinaciones entre Regapesa y Lima Gas en marzo de 2006 destinadas a incrementar concertadamente el precio de venta del GLP en Piura, conforme se aprecia al referirse en el informe adjunto

al **Correo 18** que una de las acciones realizadas por Lima Gas en marzo de 2006 es «consertar precios» (sic)⁸⁵.

233. El **Correo 20** contiene una cadena de correos electrónicos del 18 y 19 de setiembre de 2006 que inicia con la solicitud de Humberto Figueroa, coordinador de ventas región norte de Regapesa, al señor Hugo Mendoza, jefe de ventas Lima de Regapesa, para que este último interceda ante «Leo» con motivo de la situación de precios bajos de Lima Gas a distribuidores en Paita. Ante esta comunicación, el señor Hugo Mendoza transmitió esta solicitud al señor Leoncio Lizárraga, gerente comercial GLP envasado de Lima Gas, indicándole que trasladaba ello para su conocimiento.

Correo 20 Parte 1 – Lima Gas

«De: FIGUEROA OBANDO, HUMBERTO [Coordinador de Ventas Región Nororiental – Regapesa]
Para: MENDOZA LOPEZ, HUGO <hmendozal@repsolypf.com> [Jefe de Ventas Lima – Regapesa]
Fecha: lunes, 18 de setiembre de 2006 9:48 a.m.
Asunto: RV: Monitoreo precios Sullana - Paita

Hugo:
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 mas y una oferta adicional.
A la espera de tu respuesta y apoyo a solicitar baja de precios en la zona.
Saludos,
Humberto

Datos Adjuntos: MONITOREO PRECIOS SETIEMBRE 2006.xls
MONITOREO DE PRECIOS

	PAITA			
	PVD	PVPV	PVP	
LIMA	24.10	27.00	S/, 30.00 C/O	S/29,00 S/O
COSTA	27.00	28.00	30.00	Por Ejm el PV Ralph, el distribuidor Sosa de Limagas le deja a S/. 27,00
SOLGAS	27.50	28.00	30.00	con percepción + oferta de S/ 1,50 + bonificación de S/0,50 a fin de mes.
ECONO	27.50	27.50	28.50	

Humberto,
Como es de tu conocimiento las otras marcas como Costagas y Econogas no tienen aceptación en el mercado de Paita, ahora es una zona rica en la pesca es para tener un buen precio y obtener buenas márgenes, pues Limagas tienen una buena participación como para tener un precio por debajo de otras marcas y que no se da en otras partes del mercado, siempre mantiene una posición de marca como segunda en precios pero no por debajo de las mas chicas.

Sds,
FM

De: <hmendozal@repsolypf.com> [Jefe de Ventas Lima – Regapesa]
Para: Leo Lizarraga <llizarraga@limagas.com> [Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas]
Fecha: lunes, 18 de setiembre de 2006 3:02 p.m.
Asunto: RV: Monitoreo precios Sullana - Paita
Datos Adjuntos: MONITOREO PRECIOS SETIEMBRE 2006.xls

PTC»
[Énfasis agregado]

234. Tras esta comunicación, la cadena de correos electrónicos continúa con el reenvío de esta por parte del señor Leoncio Lizárraga al señor Luis Alva, subgerente región

⁸⁵

Referencia similar al acercamiento entre Regapesa y Lima Gas para coordinar un incremento de precios en Piura puede apreciarse en el Correo 19 (ver Anexo 1), en el que se adjunta un informe semejante al observado en el Correo 18, reportándose nuevamente el accionar de Lima Gas en Piura consistente en «consertar precios» (sic).

norte de Lima Gas, planteando en esta comunicación al señor Luis Alva el aprovechar el buen nivel de coordinación existente con Regapesa para emparejar los precios vigentes.

235. Ante esta consulta, se aprecia que el señor Luis Alva, tras opinar con relación a la información trasladada, sugiere pactar dos incrementos de precios con Regapesa, recibiendo como respuesta del señor Leoncio Lizárraga a su sugerencia la recomendación de ponerse de acuerdo con el señor Humberto Figueroa, coordinador de ventas región nororiente de Regapesa.

Correo 20 Parte 2 – Lima Gas

«(...)

De: Leo Lizarraga <lizarraga@limagas.com> [Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas]

Para: Luis Alva <lalva@limagas.com> [Subgerente Región Norte – Lima Gas]

CC: (...)

Fecha: lunes, 18 de setiembre de 2006 4:05 p.m.

Asunto: RV: Monitoreo precios Sullana - Paiata

LUCHO

QUE SABES DE ESTE TEMA ?

APROVECHEMOS EL BUEN NIVEL DE COORDINACIÓN QUE TENEMOS ACTUALMENTE CON LA GENTE DEL NORTE DE REPSOL Y EMPAREJEMOS EL PRECIO.

SI TIENES INFORMACIÓN CONTRADICTORIA HAZMELA SABER PARA AYUDARTE EN ESTE TEMA

OJALÁ PUDIERAMOS MAÑANA MISMO MEJORAR EN ALGO LOS PRECIOS

De: Luis Alva <lalva@limagas.com> [Subgerente Región Norte – Lima Gas]

Para: Leo Lizarraga <lizarraga@limagas.com> [Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas]

Fecha: lunes, 18 de setiembre de 2006 5:02 p.m.

Asunto: RE: Monitoreo precios Sullana - Paiata

Leo, esta información no es correcta.

Nuestro precio de venta al distribuidor de Paita es de S/ 25, con bonificación de S/ 0.50, precio neto S/ 24.5 (no S/ 24.1).

Tenemos un único distribuidor en Paita que efectúa venta directa y además sub distribuye.

Sería conveniente pactar un incremento de S/ 0.50 en principio y posteriormente revisar un segundo incremento de S/ 0.50.

Saludos,

Luis Alva

De: Leo Lizarraga <lizarraga@limagas.com> [Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas]

Para: Luis Alva <lalva@limagas.com> [Subgerente Región Norte – Lima Gas]

Fecha: lunes, 18 de setiembre de 2006 5:54 p.m.

Asunto: RE: Monitoreo precios Sullana - Paiata

LUCHO

OK. **TE RECOMIENDO PONERTE DE ACUERDO CON FIGUEROA** Y ACLAREN ESTE PUNTO, NO ES BUENO QUE TENGAN INFORMACIÓN TAN DISTORSIONADA, QUIZAS SERÍA BUENO QUE TE DES UNA VUELTA POR ESAS ZONAS PARA VER LA REALIDAD Y DE PASO DAS SEÑALES DE SUPERVISIÓN PARA TU PERSONAL

ESPERO TUS COMENTARIOS»

[Énfasis agregado]

236. Finalmente, la cadena de correos electrónicos concluye con la comunicación del señor Luis Alva reportando al señor Leoncio Lizárraga los alcances de las coordinaciones realizadas con Humberto Figueroa con relación a Paita, detallando entre ellas que se seguirá con las conversaciones entre Lima Gas y Regapesa

hasta llegar a un acuerdo para incrementar los precios. Ante esto, el señor Leoncio Lizárraga culmina manifestando su conformidad y solicitando ser informado continuamente del tema.

Correo 20 Parte 3 – Lima Gas

«(…)

De: Luis Alva <lalva@limagas.com> [Subgerente Región Norte – Lima Gas]
Para: Leo Lizarraga <llizarraga@limagas.com> [Gerente Comercial GLP envasado – Lima Gas]
Fecha: lunes, 18 de setiembre de 2006 6:07 p.m.
Asunto: RE: Monitoreo precios Sullana - Paíata

Leo, *conversè con Humberto Figueroa respecto al caso de Paíata, la percepción que tenía de los precios no tenía fundamento.*

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 (considerando la promoción que entrega).

Seguire conversando con Figueroa hasta llegar a un acuerdo de subida de precio que no beneficie con por lo menos el incremento de S/1.

Saludos,
Luis Alva

De: Leo Lizarraga <llizarraga@limagas.com> [Gerente Comercial GLP envasado – Lima Gas]
Para: Luis Alva <lalva@limagas.com> [Subgerente Región Norte – Lima Gas]
Fecha: martes, 19 de setiembre de 2006 8:18 a.m.
Asunto: RE: Monitoreo precios Sullana - Paíata

ok. Lucho :

Ojalá podamos hacer este incremento, mantenme al tanto»
[Énfasis agregado]

237. Esta comunicación reflejaría la existencia de coordinaciones entre Regapesa y Lima Gas en setiembre de 2006 destinadas a incrementar concertadamente el precio de venta del GLP en Paíata, conforme se aprecia al referirse en el **Correo 20** a las conversaciones realizadas en setiembre de 2006 entre Luis Alva, subgerente región norte de Lima Gas, y Humberto Figueroa, coordinador de ventas región nororiente de Regapesa, con el objetivo de incrementar concertadamente el precio del GLP en Paíata, conversaciones que se habrían entablado a partir de la comunicación en la que Hugo Mendoza, jefe de ventas Lima, informó a Leoncio Lizárraga, gerente comercial GLP envasado de Lima Gas, del interés de Regapesa de realizar coordinaciones en Paíata (**Correo 20 Parte 1**).
238. El **Correo 21** contiene una cadena de correos electrónicos del 18 y 20 de setiembre de 2006 que inicia con la respuesta del señor Leoncio Lizárraga, gerente comercial GLP envasado de Lima Gas, a Hugo Mendoza, jefe de ventas Lima de Regapesa, con relación a la solicitud de Humberto Figueroa para realizar modificaciones en los precios del GLP en Paíata, informando al funcionario de Regapesa de la coordinación realizada y de su interés en arreglar los precios en diversos lugares del país. Ante esta comunicación, el señor Hugo Mendoza responde indicando que se encuentra dando su apoyo al tema tratado.
239. Tras ello, la cadena de correos electrónicos finaliza con la respuesta del señor Leoncio Lizárraga afirmando que se encontrará tranquilo cuando ganen dinero en las zonas del país referidas anteriormente.

Correo 21 – Lima Gas

«(...)

De: Leo Lizarraga <lizarraga@limagas.com> [**Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas**]
Para: MENDOZA LOPEZ, HUGO <hmendozal@repsolypf.com> [**Jefe de Ventas Lima – Regapesa**]
Fecha: lunes, 18 de setiembre de 2006 4:10 p.m.
Asunto: RE: Monitoreo precios Sullana - Paleta

HUGO

YA EN'VIÉ UN E-MAIL AL RESPECTO, APENAS TEBNGA NOTICIAS CONVERSAMOS CUANDO MOSTRARÁS LA MISMA DIPSOSICIÓN PARA ARREGLAR LOS PRECIOS DE LA ZONA CENTRO (NORTE CHICO, SUR CHICO, AYACUCHO Y TODA LA SIERRA CENTRO) , EN DONDE EN EL MEJOR DE OS CASOS UDS. NO DEBEN ESTAR GANANDO NADA
SALUDOS

De: <hmendozal@repsolypf.com> [**Jefe de Ventas Lima – Regapesa**]
Para: Leo Lizarraga <lizarraga@limagas.com> [**Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas**]
Fecha: miércoles, 20 de setiembre de 2006 8:46 a.m.
Asunto: RE: Monitoreo precios Sullana - Paleta

Tranquilo Leoncio yo veo Lima, pero te estoy apoyando poco a poco, mañana viajo a Barranca. Conversamos.
Hugo

De: Leo Lizarraga <lizarraga@limagas.com> [**Gerente Comercial GLP Envasado – Lima Gas**]
Para: <hmendozal@repsolypf.com> [**Jefe de Ventas Lima – Regapesa**]
Fecha: miércoles, 20 de setiembre de 2006 11:05 a.m.
Asunto: RE: Monitoreo precios Sullana - Paleta

Hugo Leoncio :
Voy a estar tranquilo el día que ganemos plata en esas zonas y que los distribuidores dejen de llevarsela solitos.

Saludos»
[Énfasis agregado]

240. Esta comunicación reiteraría la existencia de coordinaciones entre Regapesa y Lima Gas en setiembre de 2006 destinadas a incrementar concertadamente el precio de venta del GLP en Paita, conforme se aprecia en el **Correo 21** al observarse que Lima Gas y Regapesa se habrían reportado mutuamente los avances en sus coordinaciones internas para incrementar precios en Paita.
241. El **Correo 22** contiene un correo electrónico del 16 de noviembre de 2006 en el que el señor Leoncio Lizárraga, gerente comercial GLP envasado de Lima Gas, le informa al señor Luis Alva, subgerente región norte de Lima Gas, que personal de Regapesa le ha llamado con el fin de revisar el precio vigente en Paita.

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

Correo 22 – Lima Gas

«De: Leo Lizarraga <lizarraga@limagas.com> [Gerente Comercial GLP envasado – Lima Gas]
Para: Luis Alva <lalva@limagas.com> [Subgerente Región Norte – Lima Gas]
CC: (...)
Fecha: jueves, 16 de noviembre de 2006 4:00 p.m.
Asunto: **PRECIOS PAITA**

LUCHO

ME LLAMÓ LA GENTE DE SOLGAS PARA REVISAR EL PRECIO DE PAITA, MANIFIESTAN QUE NOSOTROS DISTORSIONAMOS HACIA ABAJO

CUÁL ES LA INFORMACIÓN QUE MANEJAS ?

Leo Lizárraga Mejía

Gerente Comercial

GLP Envasado»

[Énfasis agregado]

242. Esta comunicación reflejaría la existencia de coordinaciones entre Regapesa y Lima Gas en noviembre de 2006 destinadas a incrementar concertadamente el precio de venta del GLP en Paita, conforme se aprecia al afirmar el señor Leoncio Lizárraga la realización por parte de Regapesa de una llamada a Lima Gas con el objetivo de revisar el precio vigente en Paita.
243. El **Correo 23** contiene una conversación por correo electrónico del 16 y 17 de noviembre de 2006 que inicia con el reporte de Luis Alva, subgerente región norte de Lima Gas, al señor Leoncio Lizárraga, gerente comercial de Lima Gas, respecto de los motivos que habrían paralizado la negociación de un acuerdo de incremento de precios entre Lima Gas y Regapesa en Paita, solicitando al final de este reporte que el señor Leoncio Lizárraga proponga un incremento de precios en la próxima conversación con Regapesa.

Correo 23 Parte 1 – Lima Gas

«De: Luis Alva <lalva@trujillo.limagas.com> [Subgerente Región Norte – Lima Gas]
Para: Leo Lizarraga <lizarraga@limagas.com> [Gerente Comercial GLP envasado – Lima Gas]
Fecha: jueves, 16 de noviembre de 2006 6:16 p.m.
Asunto: RV: **PRECIOS PAITA**

Leo, 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; luego vino el reclamo que hice a Humberto Figueroa respecto a la conversaciòn que tuvo con William Diaz y todo esto paralizo el acuerdo.

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 promociòn de S/ 1. Sol Gas tiene una zonal que vende al sub distribuidor en S/ 28.5.

Te agradecerè que en tu proxima conversaciòn les propongamos subir un importe similar para competir en las mismas condiciones , pero con precios mas altos (pdriamos subir S/ 1 ambos).

En el peor de los casos para el volumen de ventas y el mejor para los margenes nuestros, podriamos subir S/ 1 y ellos S/ 1.5

Saludos,

Luis Alva»

[Énfasis agregado]

244. Tras esta comunicación, la conversación continua con la consulta del señor Leoncio Lizárraga al señor Luis Alva con relación a la propuesta de este último referida a que Lima Gas y Regapesa ejecuten un incremento de precios diferenciado, preguntando por qué en este incremento debería subir más Lima Gas que Regapesa.

245. Ante esta consulta, se aprecia que el señor Luis Alva afirma que, de no estar de acuerdo Regapesa en que ambas empresas incrementen su precio en S/. 1,00 en Paita, se podría incrementar el precio de Lima Gas en S/. 1,00 y el de Regapesa en S/. 0,50, resaltando la necesidad actuar con cautela debido a que, en el caso de Sullana, tras incrementar Lima Gas S/. 0,75 y Regapesa S/. 0,50 esta última empresa procedió a reducir el precio en el producto de su marca Masgas.

Correo 23 Parte 2 – Lima Gas

«(...)

De: Leo Lizarraga <llizarraga@limagas.com> [Gerente Comercial GLP envasado – Lima Gas]

Para: Luis Alva <lalva@limagas.com> [Subgerente Región Norte – Lima Gas]

Fecha: jueves, 16 de noviembre de 2006 7:34 p.m.

Asunto: RV: **PRECIOS PAITA**

(...)

LUCHO

POR LO QUE TE ENTIENDO EN EL PRECIO MAS BAJO ESTAMOS 1.50 POR DEBAJO DEL PRECIO ESTANDAR QUE TIENEN ELLOS, SI NOSOTROS SUBIMOS 1.00 NOS PONDRÍAMOS A 28.00 Y SIEMPRE ESTARÍAMOS 0.50 POR DEBAJO DE ELLOS (NO INCLUYO ANÁLISIS CON PROMOCIÓN YA QUE ELLOS NO LA DAN) SI TU SUBES 1.00 Y ELLOS 0.50 LA DIFERENCIA SERÍA 1.00 POR DEBAJO DE ELLOS Y EN ESTE ESCENARIO ME PARECE QUE LA VENTA NO DEBERÍA SUFRIR MAYOR IMPACTO NEGATIVO

ES CORRECTA ESTA HIPOTESIS ? ¿ PORQUÉ PLANTEAS QUE ELLOS DEBERÍAN SUBIR MAS QUE NOSOTROS ?

Leo Lizárraga Mejía

Gerente Comercial

GLP Envasado

De: Luis Alva <lalva@trujillo.limagas.com> [Subgerente Región Norte – Lima Gas]

Para: Leo Lizarraga <llizarraga@limagas.com> [Gerente Comercial GLP envasado – Lima Gas]

Fecha: viernes, 17 de noviembre de 2006 10:24 a.m.

Asunto: RE: **PRECIOS PAITA**

Leo, lo que ocurre es que nuestro distribuidor es el equivalente de su zonal:

Nuestro distribuidor vende a público y sub distribuye, la mayor parte de su venta esta en la sub distribución; Sol gas tiene el costo de una zonal que hace la distribución a estos puntos de venta.

De todos modos yo tambien comparto contigo el hecho que podriamos acercarnos al menos S/ 0.50, esto es subir S/ 1 nosotros y S/ 0.5 sol gas, esto en el caso que no esten dispuestos a subir S/ 1 con nosotros.

Es conveniente tomar la decision con cautela, en el caso de Sullana subimos S/ 0.75 contra S/ 0.50 que subio Sol, luego pusieron Mas gas a S/ 0.50 por debajo de nuestro precio, nos quitaron un cliente y el resultado es que hoy vendemos 8 toneladas menos, en esta plaza con problemas de volumen de venta.

Saludos,

Luis Alva»

[Énfasis agregado]

246. Finalmente, la conversación concluye con la comunicación del señor Leoncio Lizárraga en la que indica al señor Luis Alva que le proponga al señor Humberto Figueroa, coordinador de ventas región nororiente de Regapesa, el que Lima Gas y Regapesa incrementen conjuntamente sus precios en S/. 1,00, y que, de no observarse aceptación, negocie que el incremento de Regapesa sea por un monto mínimo de S/. 0,50.

Correo 23 Parte 3 – Lima Gas

«(...)

De: Leo Lizarraga <lizarraga@limagas.com> [Gerente Comercial GLP envasado – Lima Gas]

Para: Luis Alva <lalva@limagas.com> [Subgerente Región Norte – Lima Gas]

Fecha: viernes, 17 de noviembre de 2006 6:58 p.m.

Asunto: RE: PRECIOS PAITA

LUCHO

OK. PLANTEALE A HUMBERTO FIGUEROA SUBIR AMBOS 1.00 Y SI VES QUE NO MUESTRA DISPOSICIÓN, LE REPLANTEAS LA OTRA FIGURA (NOSOTROS 1.00 Y ELLOS 0.80 Ó 0.70 ETC. HASTA LLEGAR AL MÍNIMO DE 0.50) MEJOR DICHO NEGOCIA EL TEMA Y JALALO LO MAS QUE PUEDAS»

[Énfasis agregado]

247. Estas comunicaciones reflejarían la existencia de coordinaciones entre Regapesa y Lima Gas en setiembre y noviembre de 2006 destinadas a incrementar concertadamente el precio de venta del GLP en Paita.
248. Ello se aprecia inicialmente al constatarse en el **Correo 23** la referencia del señor Luis Alva a los motivos que trabaron el acuerdo con Regapesa para incrementar precios en Paita, aspecto que, contrastado con los **Correos 21 y 22**, permite observar en esta afirmación una referencia a las coordinaciones realizadas en setiembre de 2006 entre Lima Gas y Regapesa para incrementar concertadamente su precio en Paita.
249. De igual manera, la existencia de coordinaciones entre Regapesa y Lima Gas en noviembre de 2006 puede apreciarse en el **Correo 23** al observarse la indicación del señor Leoncio Lizárraga a Luis Alva de proponer al señor Humberto Figueroa, coordinador de ventas región nororiente de Regapesa, el que Lima Gas y Regapesa incrementen conjuntamente sus precios en S/. 1,00, hecho que permite verificar el contenido de las coordinaciones vinculadas al incremento de precios existente entre Lima Gas y Regapesa.
250. Finalmente, el **Correo 23** reflejaría la existencia en el caso de Sullana de un nivel de coordinación entre Regapesa y Lima Gas similar al observado en el caso de Paita, al apreciarse en estas comunicaciones la comparación de un incremento realizado previamente en Sullana con el incremento conjunto que se pretendía lograr en Paita.
251. No obstante, las coordinaciones identificadas, la documentación recabada no permite verificar que el acercamiento observado entre Regapesa y Lima Gas haya tenido como resultado el establecimiento de un consenso entre ambas empresas para incrementar los precios en Piura. En detalle, no se cuenta con evidencia documentaria suficiente sobre un incremento coordinado de los precios en Sullana y Paita y, adicionalmente, en el caso de Paita no se cuenta con evidencia económica sobre los precios en dicha provincia.
252. En ese sentido, a partir de esta evidencia, puede afirmarse únicamente la existencia entre marzo y noviembre de 2006 de coordinaciones entre Regapesa y Lima Gas destinadas a incrementar el precio en Piura, no encontrándose evidencia suficiente que permita acreditar la existencia de un consenso para

incrementar los precios en Piura en setiembre y noviembre de 2006 como consecuencia de las coordinaciones identificadas a partir de los **Correos 17, 18, 19, 20, 21, 22 y 23**.

Tratativa Ayacucho – setiembre a noviembre 2006

253. La tratativa de Ayacucho corresponde 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.
254. Evidencia de la existencia de estas coordinaciones puede apreciarse en el **Correo 24**, el cual contiene un correo electrónico del 18 de setiembre de 2006 en el que el señor Leoncio Lizárraga, gerente comercial GLP envasado de Lima Gas, informa al señor Patricio Strube, gerente general de Lima Gas, los resultados de las coordinaciones vinculadas a Ayacucho que se realizaron con el señor Jorge Olazábal, gerente comercial envasado de Regapesa, y encargados regionales de Regapesa.

Correo 24 – Lima Gas

«De: Leo Lizarraga <lizarraga@limagas.com> [Gerente Comercial GLP envasado – Lima Gas]
Para: Patricio Strube <pstrube@limagas.com> [Gerente General – Lima Gas]
Fecha: lunes, 18 de setiembre de 2006 6:00 p.m.
Asunto: RV: Monitoreo precios Sullana - Paleta

Patricio

Para tu conocimiento
La semana pasada **se logró un aumento de 0.50 en la zona de Sullana y se podría mejorar otros 0.50 en Paita**
Lamentablemente **a pesar de nuestra insistencia, todavía no logramos lo mismo en la zona de la Sierra central y Ayacucho.**
Yo he hablado con los regionales y con Jorge Olazabal, pero siguen en su posición de que ese mercado le costo y quieren mantenerlo aunque con un margen mínimo.
No sé si sería oportuno comentarlo con Celestino para ver que piensa del tema

Leo Lizárraga Mejía
Gerente Comercial
GLP Envasado»
[Énfasis agregado]

255. Esta comunicación reflejaría la existencia de coordinaciones entre Regapesa y Lima Gas en setiembre de 2006 destinadas a incrementar el precio de venta del GLP en Ayacucho, conforme se aprecia al referir el señor Leoncio Lizárraga en esta comunicación que habría hablado con el señor Jorge Olazabal, gerente comercial de Regapesa, y encargados regionales de Regapesa a efectos de lograr incrementar el precio del GLP en Ayacucho, así como al consultar al señor Patricio Strube si sería oportuno comentar ello con el señor Celestino San Román, gerente general de Regapesa⁸⁶, hechos que reflejan un claro nivel de coordinación entre ambas empresas.

⁸⁶ Referencia posterior a acercamientos para coordinar un incremento de precios en Ayacucho y a la intervención del señor Celestino San Roman, gerente general de Regapesa, en esta actividad pueden apreciarse en el Correo 25 (ver Anexo 1), en el que el gerente general de Lima Gas, tras manifestar que indicó al señor Celestino San Roman que vería especialmente la situación de precios en Ayacucho al encontrarse bajas las ventas, solicita a cada una de las distintas áreas de Lima Gas un informe escrito de la situación en Ayacucho.

256. No obstante ello, la documentación recabada no permite verificar que el acercamiento observado entre Regapesa y Lima Gas haya tenido como resultado el establecimiento de un consenso entre ambas empresas para incrementar los precios en Ayacucho, al no identificarse mayor documentación que refiera a ello.
257. En ese sentido, a partir de esta evidencia, puede afirmarse únicamente la existencia en setiembre de 2006 de coordinaciones entre Regapesa y Lima Gas destinadas a incrementar el precio en Ayacucho, no encontrándose evidencia suficiente que permita acreditar la existencia de un consenso para incrementar los precios en Ayacucho en setiembre de 2006 como consecuencia de las coordinaciones identificadas a partir del **Correo 24**.

Cuarto Episodio

258. El cuarto episodio de concertación 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).
259. Evidencia de la existencia de este episodio de concertación puede apreciarse en el **Correo 26**, el cual contiene un correo electrónico del 11 de julio de 2007 en el que el señor Humberto Figueroa, coordinador de ventas región noroccidente de Regapesa, 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.

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

Correo 26 – Regapesa

«De: FIGUEROA OBANDO, HUMBERTO [Coordinador de Ventas Región Noroccidente – Regapesa]
 Para: CHIRINOS GIBSON, ALEJANDRO <achirinosg@repsolypf.com> [Jefe de Ventas Provincia – Regapesa]
 Fecha: miércoles, 11 de julio de 2007 4:05 p.m.
 Asunto: Propuesta de precios Región NO

Alejandro:

Adjunto propuesta de precios de la **zona de Trujillo, Chimbote y Cajamarca** para mejorar los márgenes de estas zonas comerciales como acciones para el IGCE.
 En el caso de Trujillo y Chimbote estaremos subiendo precios desde el 12 de Julio.

Cajamarca subiremos desde el lunes 16 de Julio ya que recién se moverán precios con Limagas y evitar que puedan negociar con la RED.

A la espera de la conformidad para comunicar a las plantas y las facturaciones de mañana se coordinen para evitar desordenes ADM.

Saludos,
 Humberto

Datos Adjuntos: ALZA DE PRECIOS CAJAMARCA 16-7-7.xls

PRECIOS SISTEMA SAP

ALZA DE PRECIOS CAJAMARCA P14

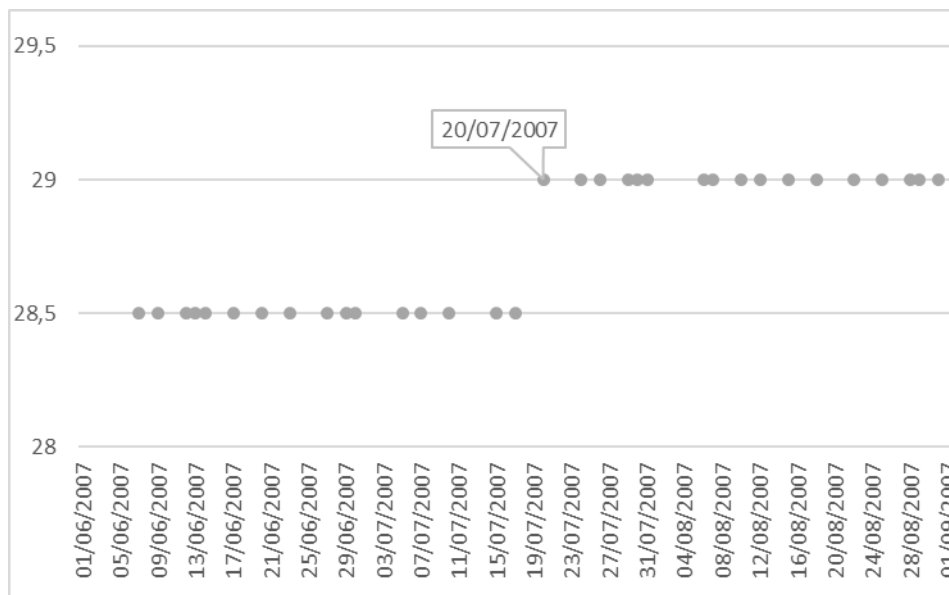
ZONA COMERCIAL	ZONA DE DISTR.	NOMBRE CLIENTE	ZONA	DESCRIPCIÓN ZONA DISTRIBUCIÓN	PRECIO ACTUAL			PRECIO SUGERIDO	
					10 KILOS		ALZA	10 KILOS	
					PVD	PVPV	PVD	PVD	PVP
14	2254	MARCIAL ACEVEDO LLAMO	CAJAMARCA	CHOTA	28.50	29.50	0.50	29.00	30.00
14	2261	ALCIDES BURGA ROJAS	CAJAMARCA	CHOTA	28.50	29.50	0.50	29.00	30.00
14	2263	JULIO SOBERON SANCHEZ	CAJAMARCA	SAN MIGUEL	25.00	26.00	1.00	26.00	27.00
14	2253	SY C SRL	CAJAMARCA	CELENDIN	29.50	30.50	0.50	30.00	31.00
14	2260	ESTACION DE SERVICIOS CAMACHO	CAJAMARCA	SAN MARCOS	29.50	30.50	1.00	30.50	31.50
14	2551	CONVERSION AGUSTINA CONTRERAS	CAJAMARCA	CAJABAMBA	30.00	31.00	1.00	31.00	32.00

[Énfasis agregado]

260. Esta comunicación evidenciaría la existencia de un acuerdo entre Regapesa y Lima Gas destinado a 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) a partir del 16 de julio de 2007.
261. Ello se aprecia inicialmente al constatarse en el **Correo 26** que, conforme a las afirmaciones del señor Humberto Figueroa, el incremento de precios planificado por Regapesa en la «Zona Cajamarca» sería programado para el 16 de julio de 2007 a efectos de que Regapesa mueva en ese día sus precios con los de Lima Gas, hecho que refleja la existencia de una coordinación entre Regapesa y Lima Gas para incrementar sus precios en la «Zona Cajamarca» el 16 de julio de 2007.
262. De la misma manera, el alcance y montos correspondientes al incremento concertado de precios en la «Zona Cajamarca» se aprecia en el cuadro de Excel adjunto al **Correo 26**, en el cual se observa que el incremento de precios en la «Zona Cajamarca» corresponde a las provincias de Cajabamba, Celendín, Chota, San Marcos y San Miguel, en el departamento de Cajamarca, y en un monto de S/. 0,50 (provincias de Chota y Celendin) y S/. 1,00 (provincias de Cajabamba, San Marcos y San Miguel).
263. Finalmente, el tipo de cliente vinculado al acuerdo de precios puede observarse igualmente a partir del cuadro de Excel adjunto al **Correo 26**, en el cual se observa que el alza de precios referida corresponde al precio de venta a sus distribuidores, al utilizarse las siglas «PVD» en el rubro en que se detalla los montos del incremento de precios.
264. De manera complementaria al análisis documental, la evidencia económica permite señalar que Regapesa habría incrementado sus precios conforme lo establecido en el **Correo 26**. En particular, en Chota, Regapesa incrementó sus precios el 20 de julio de S/. 28,50 a S/. 29,00 (S/.0,50), en San Miguel incrementó sus precios el 21 de julio de S/. 25,00 a S/. 26,00 (S/.1,00), en San Marcos elevó sus precios el 20 de julio de S/. 29,50 a S/. 30,50 (S/.1,00) y en Cajabamba el 20 de julio de 2007 de S/. 30,00 a S/. 31,00 (S/.1,00).

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

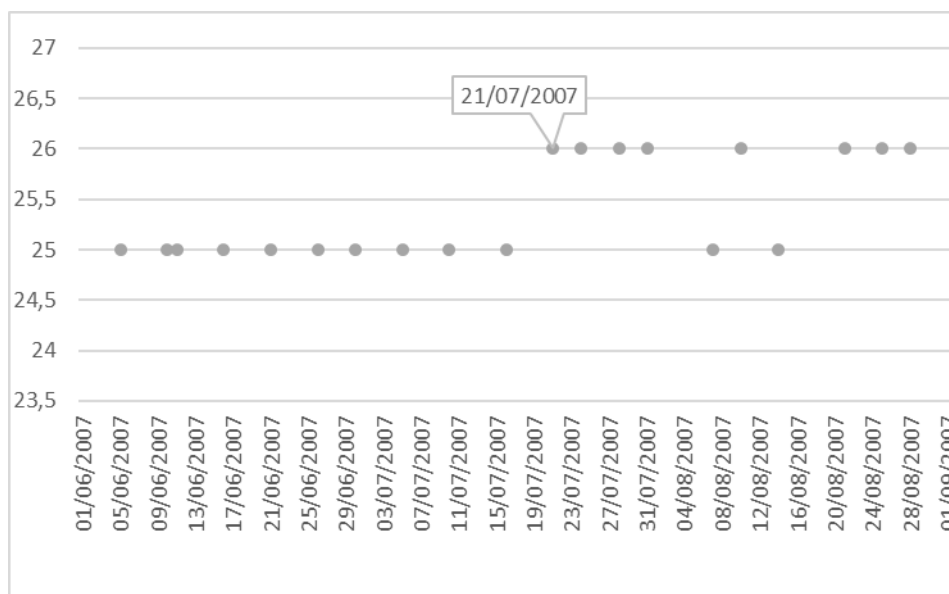
Gráfico 21
Precio de GLP envasado de 10 kg de Regapesa (S/.)
(Provincia de Chota)



Fuente: Regapesa

Elaboración: Secretaría Técnica

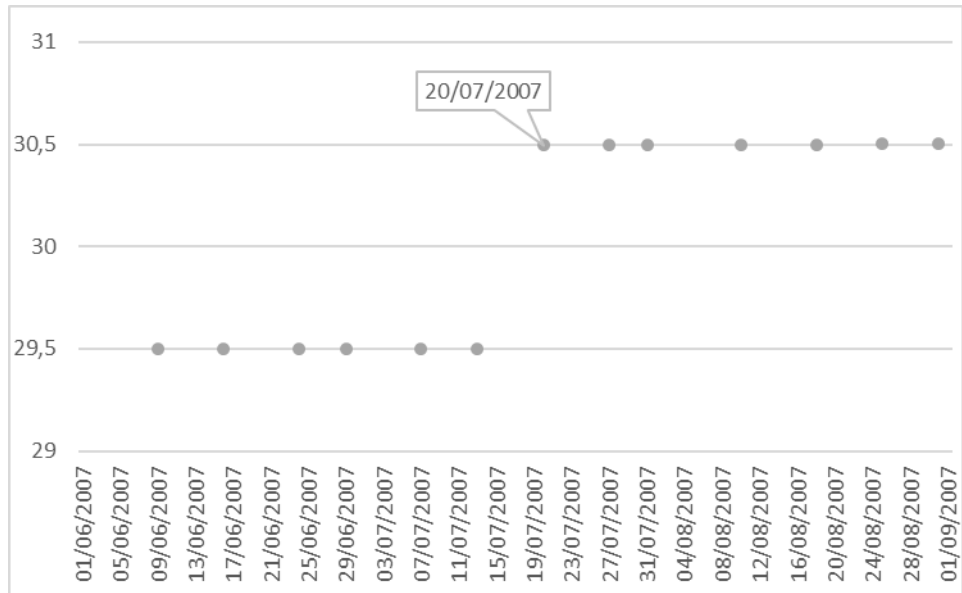
Gráfico 22
Precio de GLP envasado de 10 kg de Regapesa (S/.)
(Provincia de San Miguel)



Fuente: Regapesa

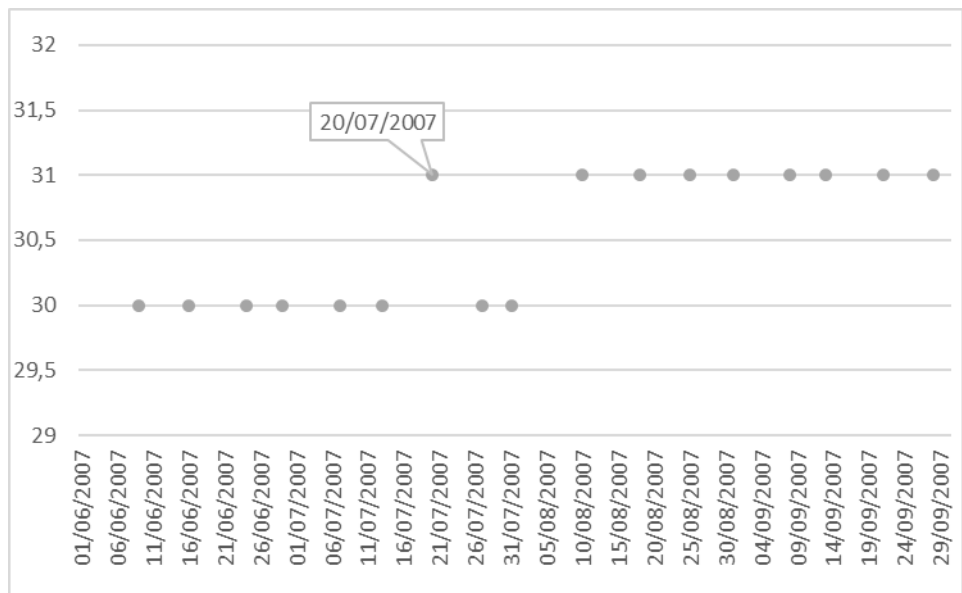
Elaboración: Secretaría Técnica

Gráfico 23
Precio de GLP envasado de 10 kg de Regapesa (S/.)
(Provincia de San Marcos)



Fuente: Regapesa
 Elaboración: Secretaría Técnica

Gráfico 24
Precio de GLP envasado de 10 kg de Regapesa (S/.)
(Provincia de Cajabamba)



Fuente: Regapesa
 Elaboración: Secretaría Técnica

Quinto Episodio

265. El quinto episodio de concertación corresponde al acuerdo entre Regapesa y Lima Gas en octubre de 2008 a efectos de incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg en S/. 2,00 a sus distribuidores en Lima Metropolitana.
266. Este incremento concertado implicó un alza de precios que Regapesa implementó en una sola variación de S/. 2,00 y que Lima Gas implementó en dos variaciones de S/. 1,00, hecho que, como se observa en noticias de la época, llegó a afectar los precios al consumidor final a medida que estos fueron implementados.

Noticia 15 de octubre de 2008 – El Comercio

b4 | Economía | EL COMERCIO miércoles 15 de octubre del 2008

POR TIPO DE CAMBIO

Precio del balón de gas aumentó en dos soles

■ Envasadoras piden que Pluspetrol venda el GLP en soles para no afectar a consumidores

Finalmente, las envasadoras decidieron aumentar el precio del balón de gas licuado de petróleo (GLP) en aproximadamente dos soles. Así, Repsol pasó de cobrar S/.36 a S/.38 el balón de diez kilos y Zetagas de S/.34,5 a S/.36,5.

Otras empresas, como Lima Gas, aumentaron el precio en un sol (de S/.35,5 a S/.36,5), mientras que Llama Gas hasta ayer mantuvo su precio en S/.33,5.

Como se recuerda, el director ejecutivo de la Asociación Gas LP, César Bedón, señaló que las empresas estaban evaluando un incremento de precios del balón de

sus precios. Las que tienen como proveedor a Petro-Perú mantienen sus costos estables porque la estatal vende el GLP en soles. Las que son compradoras de Pluspetrol han solicitado reiteradas veces que esta empresa haga lo mismo, para no verse afectadas por el tipo de cambio.

PRECIO INTERNACIONAL
Bedón indicó que en el país no se está siguiendo la tendencia del GLP en el mercado internacional, donde el precio de este combustible está bajando por efecto de la caída del precio del petróleo.

El gerente de comercialización de GLP de Pluspetrol, Alfredo Eyzaguirre, señaló que la empresa no disminuyó sus precios debido a que si bien el precio de referencia internacional del GLP disminuye, el precio de Pluspetrol siempre ha estado por debajo del precio internacional (tuvo una diferencia de 20%). Lo único que está haciendo Pluspetrol es acortar la brecha con el precio internacional.

EN ALZA. Las envasadoras que tienen como proveedor a Pluspetrol aumentaron los precios, mas no lo hicieron las que son abastecidas por Petro-Perú.

GLP por una mayor apreciación del dólar en el mercado local (que ayer se cotizó en S/.3,041 el interbancario).

Las envasadoras asociadas a este gremio compran el GLP a granel a Pluspetrol, que abastece a más del 50% del mercado y que vende este producto en dólares.

Se debe indicar que no todas las envasadoras incrementaron



LUIS FELIPE SOTO / ARCHIVO

267. Evidencia de la existencia de este episodio de concertación puede apreciarse en los Correos 27, 28 y 29. El **Correo 27** contiene un correo electrónico 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/. 1,00⁸⁷ y que esta empresa esperaría a ver qué pasa durante el transcurso de la semana para evaluar otro incremento.

268. En esta comunicación el señor Alex Titingher también afirma que Llama Gas no tiene intención de incrementar sus precios, indicando que esta empresa esperará a ver cómo se comportan las ventas y los precios al consumidor final para evaluar su incremento.

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.
- Llamagas 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]

269. 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 en S/. 2,00 a sus distribuidores en Lima Metropolitana.
270. Ello se aprecia inicialmente al afirmar el señor Alex Titingher en su comunicación 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 Regapesa⁸⁸, esperaría a ver qué ocurre durante el transcurso de la semana para evaluar otro incremento de precios, hecho que refleja la existencia de coordinaciones entre Regapesa y Lima Gas destinadas a que esta última empresa siga a Regapesa en su incremento de precios de S/. 2,00.

⁸⁷ 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 Titingher reporta al señor Ezequiel Ramos un monitoreo de precios actualizado al 13 de octubre de 2008.

⁸⁸ 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 tanto de la información económica entregada por Regapesa y Lima Gas como de la nota periodística de El Comercio del 15 de octubre de 2008, 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.

271. De igual manera, el alcance del acuerdo entre Regapesa y Lima Gas puede apreciarse al verificar que el personal de Regapesa que remite el **Correo 27** se encuentra a cargo de Lima Metropolitana en su condición de jefe de ventas Lima, 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 Titinger 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 Titinger, 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 en S/. 1,00.

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 <JMOGOLLONR@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>; TOMECHICH CAVAGNARI, ANTONIO ESTEBAN <AETOMECHICH@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 de haber subido S/. 1.00.**

Saludos,
 Alex»
 [Énfasis agregado]

274. Esta comunicación ratifica 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 en S/. 2,00 a sus distribuidores en Lima Metropolitana.
275. Ello se aprecia inicialmente del **Correo 29** al afirmar el señor Alex Titinger en la mañana del 20 de octubre de 2008 que Lima Gas «debería de haber subido S/. 1.00», hecho que, al implicar que Regapesa tenía conocimiento previo del accionar de Lima Gas, permite verificar la existencia de coordinaciones entre Regapesa y Lima Gas destinadas a que esta última empresa siga a Regapesa en su incremento de precios de S/. 2,00, llegando así Lima Gas con esta variación a un incremento total de S/. 2,00.
276. De igual manera, esta mención al incremento de Lima Gas permite confirmar la referencia al accionar futuro de Lima Gas observada en el **Correo 27**, en la cual se manifiesta el lunes 13 de octubre de 2008 que Lima Gas esperaba a ver qué

ocurría en la semana a efectos de evaluar otro incremento. Es así que, al observarse que el segundo incremento de S/. 1,00 de Lima Gas es referido el 20 de octubre de 2008 (Correo 29), resulta cierto que, conforme tenía conocimiento Regapesa, Lima Gas esperó una semana antes de optar por un segundo incremento de precios.

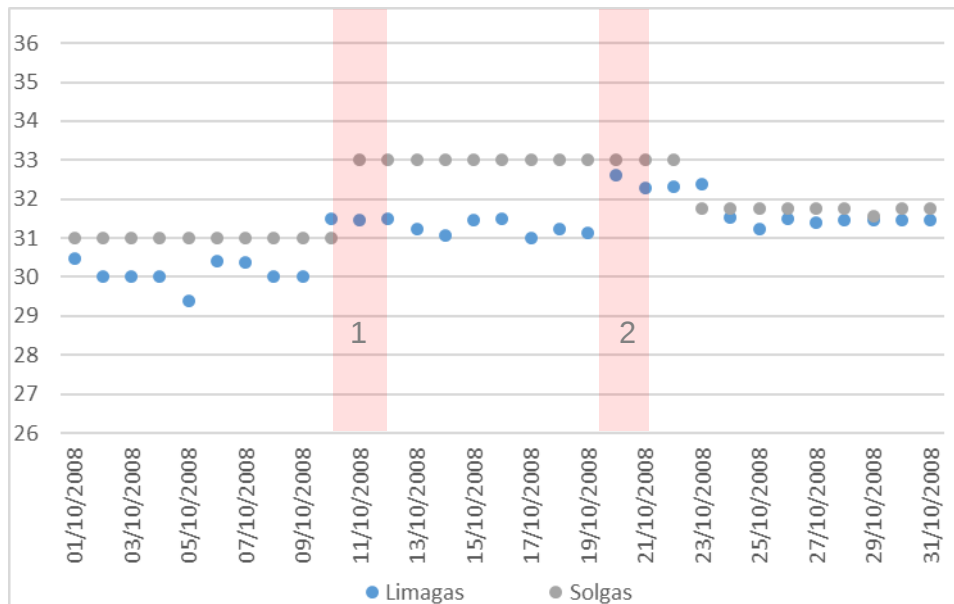
277. A partir de la evidencia identificada puede afirmarse la existencia en octubre de 2008 de un quinto incremento consensuado entre Regapesa y Lima Gas consistente en incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg a sus distribuidores en Lima Metropolitana en S/. 2,00.
278. Al respecto, la información de precios de venta a distribuidores de GLP envasado de 10 kg muestra que los precios de Regapesa, en su marca Solgas, y Lima Gas se incrementaron en S/.2,00, aproximadamente. Regapesa incrementó sus precios el 11 de octubre de 2008, mientras que Lima Gas incrementó sus precios el 10 de octubre (en S/. 1,00 aproximadamente) y el 20 de octubre (en S/. 1,00 aproximadamente).
279. De manera complementaria, el análisis de los distribuidores que compraron 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.⁸⁹ En detalle, para 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/. 0,80⁹⁰. Análogamente, para el caso de Regapesa se observa en su marca Solgas que el incremento de precios del 11 de octubre fue de S/. 2,00⁹¹.

⁸⁹ A diferencia de los primeros episodios, 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 de 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). Dichas características no permiten que se estime de manera precisa la variación de precios coordinada por las empresas a partir de la variación del precio promedio diario antes y después de la aplicación de dicha política de precios. Por ello, 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. Para mayor referencia ver Anexo 2.

⁹⁰ 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.

⁹¹ Para calcular el porcentaje señalado, primero se identifica los distribuidores que efectuaron compras a Regapesa durante la semana previa y posterior al incremento. Luego, se identifican los clientes a los que se les incrementó el precio en S/. 2,00 para, finalmente, calcular el valor de ventas de este subgrupo en relación con el total de ventas efectuadas a los clientes que compraron antes y después de la fecha del incremento.

Gráfico 25
Precio de GLP envasado de 10 kg de REGAPESA y Lima Gas (S/.)
(Lima Metropolitana)



1: Incremento de Regapesa (Solgas) y 1er incremento de Lima Gas. 2: 2do incremento de Lima Gas.
Fuente: Empresas investigadas
Elaboración: Secretaría Técnica

280. Finalmente, se observa que tras la implementación del incremento de precios concertado 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, conforme se aprecia en las noticias de la época.

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

► 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

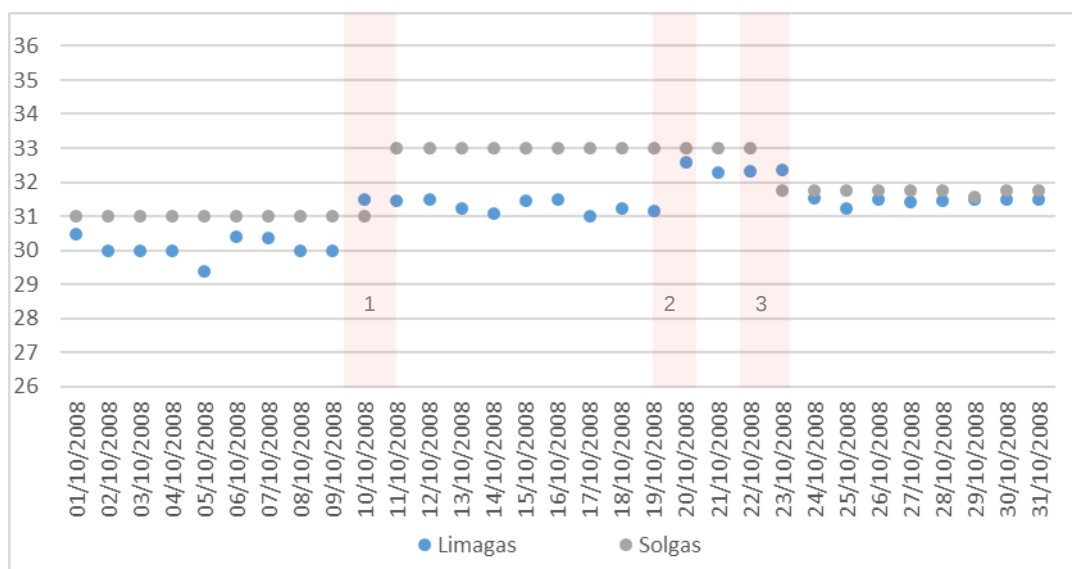
menor a lo que estaba hace un par de semanas, así que en los próximos días se debe anunciar más rebajas", subrayó.

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.

281. Ante esta disminución de costos, se aprecia que Regapesa y Lima Gas se limitaron a reducir el precio del GLP envasado de 10 kg, manteniendo finalmente un incremento concertado de precios correspondiente a S/. 1,00.

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

Gráfico 26
Precio de GLP envasado de 10 kg de REGAPESA y Lima Gas (S/.)
(Lima Metropolitana)



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: Secretaría Técnica

282. Ello se identifica al analizar el precio de los distribuidores que compraron antes del inicio de los incrementos de precios realizados y después de la baja derivada de la reducción de costos de Pluspetrol, que permite observar que el monto final del incremento de precios realizado por Regapesa y Lima Gas corresponde a S/. 1,00. En detalle, para Lima Gas el primer incremento de precios del 10 de octubre fue de S/. 1,00, el segundo incremento del 20 de octubre fue de S/. 0,80 y, finalmente, la reducción del 24 de octubre fue de S/. 0,80, quedándose a partir de ahí con el incremento de S/. 1,00. Análogamente, para el caso Regapesa, en su marca Solgas se observa que el incremento de precios del 11 de octubre fue de S/. 2,00, mientras que la disminución del precio del 23 de octubre fue de S/. 1,00, quedándose a partir de ahí con el incremento de S/. 1,00.

Sexto Episodio

283. 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.
284. 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 2009⁹².

285. 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 le 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 país⁹³.

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 país/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]

286. 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.

⁹² De acuerdo a Osinergrmin, 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.

⁹³ La reunión convocada por Regapesa se enmarca en una situación 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 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 información 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 reunión, conjuntamente con el Gerente de Limagas, de temas comunes del mercado y posición ante la situación del país/crisis; puedo asistir y si Usted tiene algún 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 días.

Le comento que la situación económica 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 día a día.

[Dirección General] ya lo comentamos por telefono (...)
[Énfasis agregado]

287. Estos correos electrónicos reflejarían 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.
288. 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.
289. 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 directamente con el señor Miguel Monge sobre la propuesta que se plantearía en la reunión entre los gerentes de Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas.
290. 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.
291. 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 cambio⁹⁴ los precios se modificarían.

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 Compañías 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]

292. 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]

⁹⁴

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> (fecha de consulta: 9 de octubre de 2017).

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 Compañías 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 modificarían 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]

293. Estos correos electrónicos reflejarían 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.
294. 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 incrementa.
295. 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**).

296. De igual manera, el alcance nacional del acuerdo puede verificarse al constatar que el sustento del acuerdo de precios corresponde a la variación del tipo de cambio del dólar americano, aspecto de ámbito nacional que permite inferir una modificación del precio transversal a su lugar de venta.
297. 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.
298. 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.
299. 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 <CRSALDANAH@repsol.com>
VALENCIA ORTEGA, ANGEL CONSTANCE <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 Sección : Suplemento Día 1 Página : 4 Hoja : 1 de 1	Costo : Medida : 6 mod/col.	El Comercio 00101800423-02-2009
--	--	--

EN S/.0,5 CÉNTIMOS

Zeta Gas subiría el GLP

La envasadora de Gas Licuado de Petróleo (GLP) Zeta Gas subiría 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 AUMENTARÍA DESDE HOY.

[Énfasis agregado]

300. Este correo electrónico reflejaría 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.
301. 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 a un monto mayor 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 2009⁹⁵.

- 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.

302. 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.
303. El **Correo 35** contiene un correo electrónico 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/. 0,50⁹⁶), reportando en esta comunicación el accionar de sus competidores ante este incremento y una nota de prensa vinculada.
304. En el **Correo 35** también puede apreciarse la descripción de las acciones de Zeta Gas que se realizarían luego de 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.

⁹⁵ El 5 de febrero de 2009 el tipo de cambio interbancario compra y venta fue de S/. 3,240 y S/. 3,243, respectivamente. Entre el 6 y 16 de febrero, el tipo de cambio interbancario – compra se mantuvo entre S/. 3,21 y S/. 3,23, y el tipo de cambio interbancario – venta se mantuvo entre S/. 3,22 y S/. 3,24. El 17 de febrero se supera los niveles registrados el 5 de febrero, al llegar a S/. 3,243 para el tipo de cambio compra, y S/. 3,245 para el tipo de cambio venta. Cabe señalar que a partir del 17 de febrero se mantuvo un tipo de cambio superior al registrado el 5 de febrero (S/. 3,241), hasta el 6 de marzo de 2009 (S/. 3,231).

⁹⁶ 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.

Correo 35 – 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: 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 el equivalente 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 bajado un poco pero son recuperables una vez todos ajusten su precio. La estrategia sería la siguiente;

Apenas las demás 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 carburación para todo el país.

Adjunto nota de prensa sobre el particular.

Datos Adjuntos: ECPR240209b1.pdf

CUERPO B

CONTACTENOS • aditomundo@comercio.com.pe

LIMA martes 24 de febrero del 2009

ECONOMÍA &

Negocios

ENCUESTA [84]

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

ELENA MORALES, DECORACIONES ELENA [83]

"La gente hacia cola en mi tienda y yo almorzaba a las cinco de la tarde"

DÓLAR: 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 MARTICORENA SOLÍS

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 emisoras. Por lo pronto, la empresa Zeta Gas anunció que ayer realizó un aumento de S/0,50. Las empresas ligadas a la Asociación de Emisores de Gas del Perú (Aseg), así como Costa Gas y Llama Gas, informaron que se encuentran evaluando tal posibilidad.

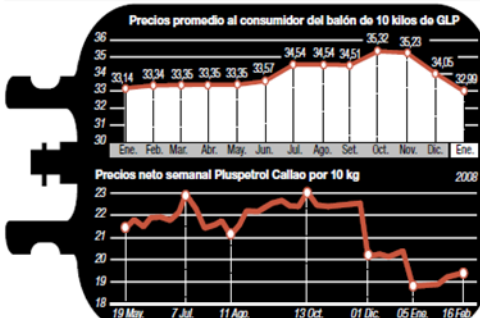
El costo del balón doméstico oscila entre los S/28 y S/33, el cual, con los citados anuncios, tendrá que ser reajustado.

La razón del alza es que las emisoras compran en dólares los volúmenes de GLP a Pluspetrol que tiene el 60% 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 emisoras se incrementó en 3,3% por el alza del tipo de cambio, lo que afectó los costos de estas últimas empresas.



Fuente: Asociación 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.

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 elevó los costos 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 Emisoras de Gas del Perú, Abel Camasca, indicó que unas 80 pequeñas emisoras 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 evaluarán en cuánto aumentarían 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 insostenible dentro 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, Antonio 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 señaló 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.

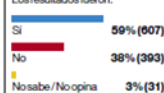
Monitoreo de la crisis
El ministro de Energía y Minas, Pedro Sánchez, y el presidente de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, Hans Flury Royle, se presentarán ante los miembros de la Comisión Multipartidaria encargada del monitoreo de la crisis financiera para abordar las medidas preventivas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

12:15 p.m.

Panorama económico
José Luis Escrivá, jefe del BEVA, y el gerente de Servicios de Estudios Económicos de BEVA 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 3055, San Isidro.

SONDEO WEB

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



De 1.031 votos
www.diconomero.com.pe

[Énfasis agregado]

305. 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.
306. 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 2009⁹⁷.
307. 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.
308. 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.
309. 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]

⁹⁷

La información de precios de Zeta Gas sobre sus ventas minoristas en Lima Metropolitana refuerza lo señalado en el correo 34, al mostrar que el precio efectivamente se incrementó en aproximadamente S/. 0,50 alrededor de las fechas del correo. El precio de Lima Gas varía en S/. 0,42 al pasar de S/. 26,12 a S/. 26,53 entre tres días antes y posteriores al 23 de febrero de 2009. Cabe señalar que se analiza el incremento de precios considerando sólo tres días puesto que el 27 de febrero se varía el objetivo de las coordinaciones iniciales.

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 informaciony favor de mantenerme informado al respect
saludos

(...)
[Énfasis agregado]

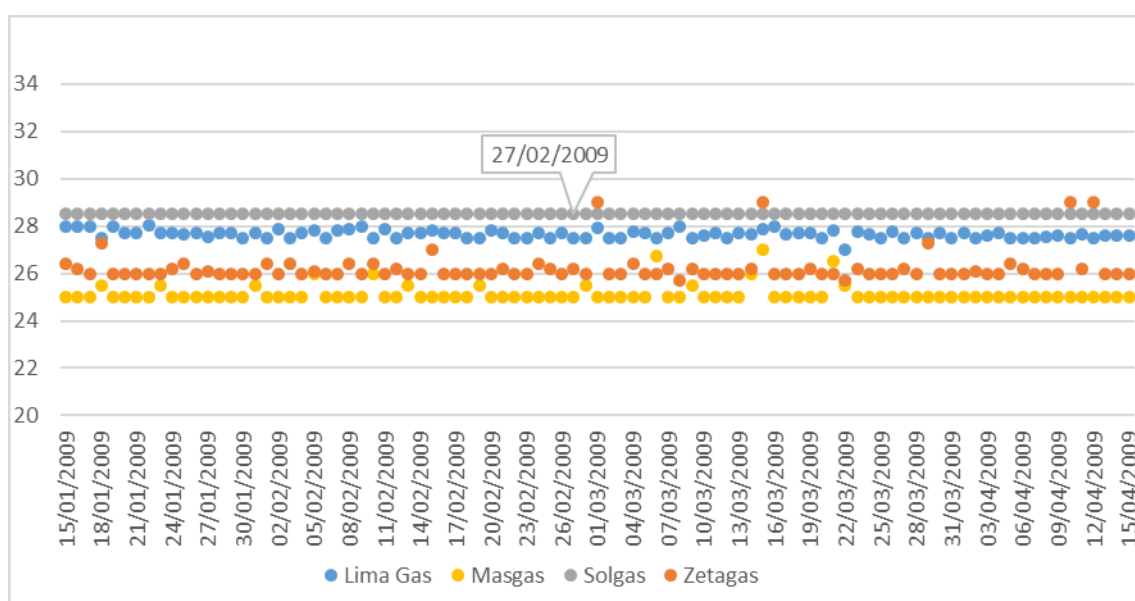
310. Este correo electrónico reflejaría que el acuerdo existente entre Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas en febrero de 2009 habría sustituido su contenido inicial por el de abstenerse de trasladar la reducción de costos generada desde el 25 de febrero de 2009 como consecuencia de la reducción del precio cobrado por Pluspetrol⁹⁸.
311. 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
 - No reducir los precios de las demás presentaciones envasadas del GLP
312. La referencia a este accionar conjunto permite observar que Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas sustituyeron de manera coordinada el contenido inicial de su acuerdo por el de evitar trasladar la reducción de costos ocurrida el 25 de febrero de 2009, hecho que, como se manifiesta en el **Correo 36**, es realizado por estas empresas «a fin de quedarnos con la rebaja».
313. 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

⁹⁸ 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 27 de febrero de 2009⁹⁹.

314. Adicionalmente, la evidencia económica entregada por las empresas investigadas indicaría 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 27 de febrero de 2009, como se aprecia en los gráficos siguientes.

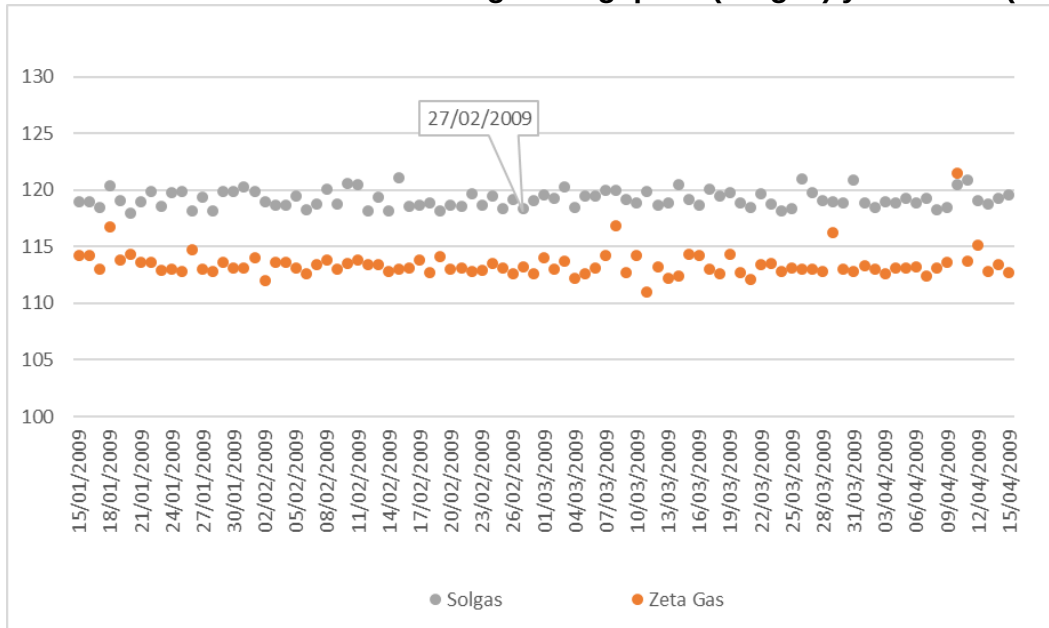
Gráfico 27
Precio de GLP envasado de 10 kg de Regapesa (Solgas y Masgas), Lima Gas y Zeta Gas (S/.)



Fuente: Empresas investigadas
Elaboración: Secretaría Técnica

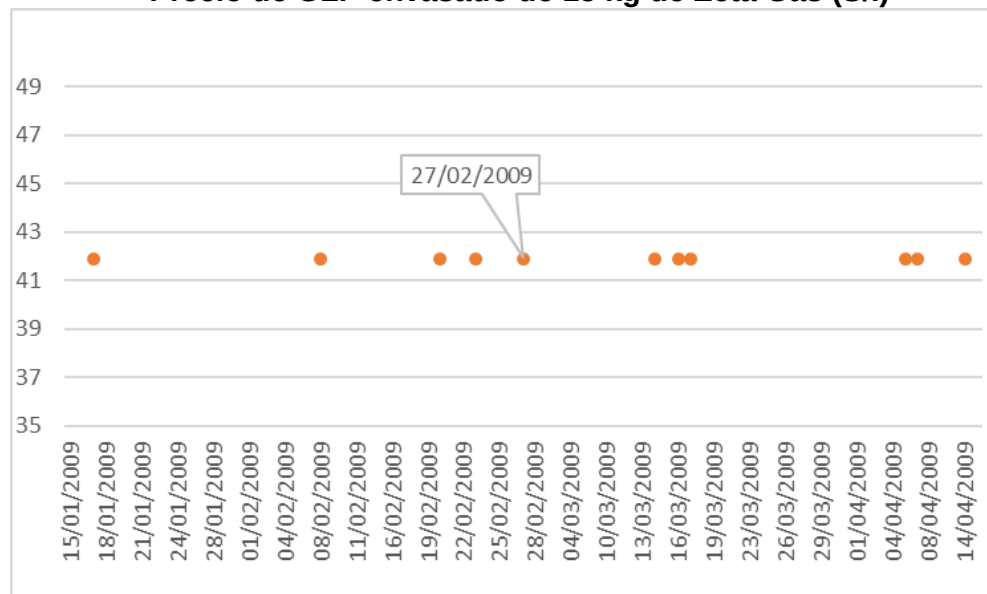
⁹⁹ Cabe recordar que, como se ha indicado previamente, el acuerdo inicial de las empresas consistía en incrementar el precio del balón de GLP en S/0,50 a partir del 23 de febrero de 2009.

Gráfico 28
Precio de GLP envasado de 45 kg de Regapesa (Solgas) y Zeta Gas (S/.)



Fuente: Empresas investigadas
 Elaboración: Secretaría Técnica

Gráfico 29
Precio de GLP envasado de 15 kg de Zeta Gas (S/.)



Fuente: Empresas investigadas
 Elaboración: Secretaría Técnica

315. De manera complementaria, del análisis de los distribuidores que compraron una semana antes y una semana después del 27 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 10 y 45 kg conforme a las coordinaciones

realizadas¹⁰⁰. Así, se tiene que el promedio (mediana) de la variación de los precios de los balones de 10 y 45 kg fue cero (0) a nivel nacional¹⁰¹.

316. Adicionalmente, para el caso de los balones de 15 kg, también se tiene que el promedio (mediana) de la variación de precios de Zeta Gas alrededor del 27 de febrero de 2009 fue de cero (0) a nivel nacional¹⁰².

Séptimo Episodio

Incremento concertado entre Lima Gas y Regapesa

317. 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.
318. 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.

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

¹⁰⁰ Para el caso de Zeta Gas, se ha comparado los precios observados antes del 23 de febrero y los precios observados posteriores al 27 de febrero. Esto debido a que, como se explicó previamente, entre el 23 y 26 de febrero Zeta Gas incrementó el precio de los balones de 10 kg en Lima Metropolitana en aplicación del primer incremento coordinado entre las empresas.

¹⁰¹ 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.

¹⁰² En relación a los balones de 15 kg, sólo 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 27 de febrero y un mes después de dicha fecha no varía.

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]

319. El **Correo 38** contiene una comunicación del 30 de junio de 2010 en la que el señor Alex Titingher, 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.

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@servexterminos.repsol.com>; GOMEZ BALLON, ALEX XAVIER <AXGOMEZB@repsol.com>; MORA DEVOTO, VICTOR MANUEL <mora.devoto.victor@repsol.com>; REATEGUI ESTRELLA, CARLO ARTURO GASPAS <CAGREATEGUI@repsol.com>; ROMERO CARRILLO, ANTONIO GONZALO <AGROMEROC@repsol.com>; RUIZ CESPEDES, 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. Varias marcas chicas ya subieron y **entiendo que otra grande lo hará mañana**. Por favor, preparen un monitoreo para el día viernes.

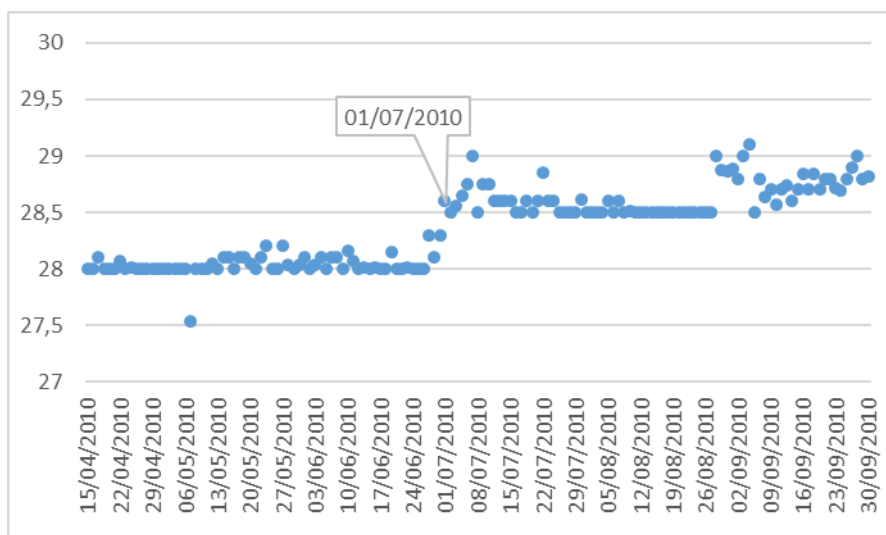
Saludos,

Alex»

[Énfasis agregado]

320. Estas comunicaciones evidenciarían 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.
321. Ello puede apreciarse inicialmente en el **Correo 37** al observarse en él 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.
322. Tras la hora 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 Gas¹⁰³, en un importe de S/. 0,50 a largo del país.
323. En efecto, de la revisión de la evidencia económica se aprecia que Lima Gas incrementó los precios de los balones de 10kg a nivel nacional. Como se aprecia en el siguiente gráfico, en los días previos al 1 de julio el precio de Lima Gas se registró alrededor de S/. 28,00 y en los días posteriores se registró en S/. 28,50.

Gráfico 30
Precio de GLP envasado de 10 Kg de Lima Gas (S/.) (Nacional)



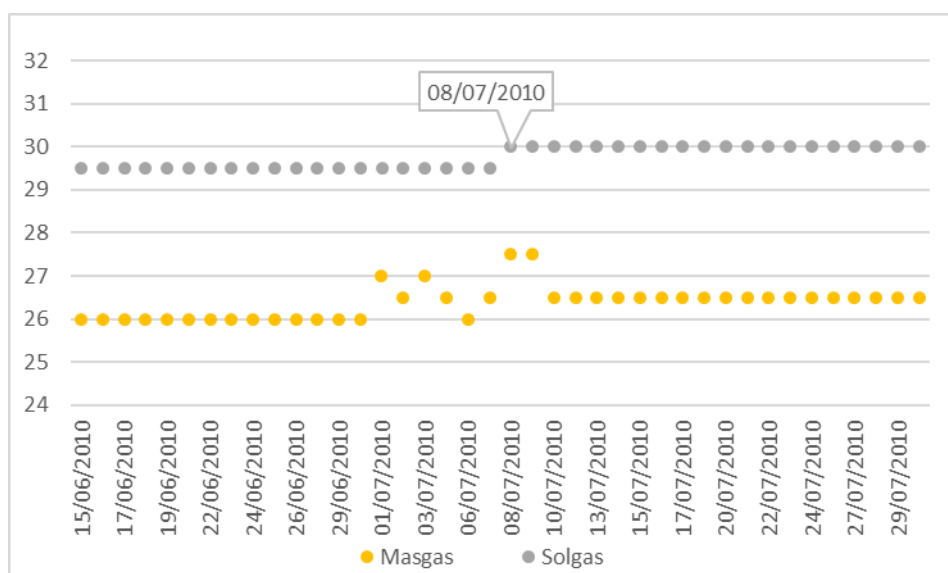
Fuente: Lima Gas
Elaboración: Secretaría Técnica

324. De manera complementaria, si se considera a los distribuidores que registran compras de balones de GLP de 10 kg antes y después del 1 de julio se observa que Lima Gas aplicó un incremento de S/. 0,50 a nivel nacional.

¹⁰³ 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.

325. Igualmente, tras la implementación del alza de precios de Lima Gas, conocida con anterioridad por Regapesa, se aprecia que Regapesa incrementó a nivel nacional el precio del balón de GLP de 10 kg en S/. 0,50, hecho que 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.
326. Al respecto, la serie de precios de Regapesa 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 en S/. 0,50, entre la semana previa y posterior al 8 de julio de 2010.

Gráfico 31
Precio de GLP envasado de 10 kg de Lima Gas (S/.) (Nacional)



Fuente: Regapesa
Elaboración: Secretaría Técnica

327. De manera complementaria, al considerarse a los distribuidores que registraron compras de balones de GLP de 10 kg la semana previa y posterior al 8 de julio de 2010, se observa que Regapesa, en sus marcas Solgas y Masgas, aplicó un incremento de S/. 0,50 a nivel nacional.
328. Finalmente, a partir de los **Correos 37 y 38** 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 0,26¹⁰⁴, hecho que se aprecia a partir de los siguientes aspectos:

¹⁰⁴ 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.

- 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, Regapesa y Llama Gas.
- 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 un incremento 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; y, (iv) la aplicación posterior a la reunión de una variación de precios de alcance nacional por parte de las empresas participantes.

329. En ese sentido, a partir de la evidencia identificada puede afirmarse en junio de 2010 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.

Coordinaciones de Llama Gas existentes en el transcurso del Séptimo Episodio

330. 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.
331. 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]

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&idCateg=327> (consultado el 9 de octubre de 2017).

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 CÁCERES

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 entrever 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]

332. 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.
333. 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.
334. 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]

335. 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.
336. No obstante ello, 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.
337. En el mismo sentido, la evidencia encontrada 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, resultando su comportamiento disímil al implementado de manera semejante por Lima Gas y Regapesa.
338. Por tanto, no se ha encontrado 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.

Octavo Episodio

339. El octavo episodio de concertación corresponde al acuerdo entre Regapesa y Zeta Gas para evitar trasladar la reducción del Impuesto General a las Ventas de 1%, presentada en marzo de 2011, al precio de la presentación envasada de GLP de 10 kg a sus distribuidores.
340. 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

Estimado don Jesus, le comento que **no hemos tenido éxito en las conversaciones con Solgas, esto a pesar de que en la primera reunion mia con el Gerente quedamos en que los Gtes. Comerciales se pondrian de acuerdo en los incrementos para envasado en provincias. Al dia de hoy solo hemos logrado quedarnos con la rebaja el IGV (US\$ 16.96/TM) y solo en envasado.**

Mas bien Solgas continua con su política muy agresiva de precios rebajando estos en mercados puntuales, como seguidores de precios que somos y estando en época de verano (ventas bajas) esta situación está provocando una muy baja, casi nula rentabilidad y el consecuente problema de liquidez.

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

Asimismo le 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 pago de marzo y abril e iniciar el repago en junio y julio que es la época de mayores ventas y por ende se genera mas flujo de caja.

Quedo a la orden para cualquier ampliacion.»

[Énfasis agregado]

341. 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 Impuesto General a las Ventas de 1% presentada en marzo de 2011, tras una serie de coordinaciones infructuosas entre los gerentes generales y comerciales de Regapesa y Zeta Gas.
342. 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.
343. 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 impuesto general a las ventas de 1% presentada en marzo de 2011, mas no los incrementos de precios en provincias deseados.
344. 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.
345. 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 kg¹⁰⁵ y el costo¹⁰⁶ por tonelada expresado en dólares americanos, gracias a la reducción del IGV. En efecto, el valor de US\$ 16,96 por

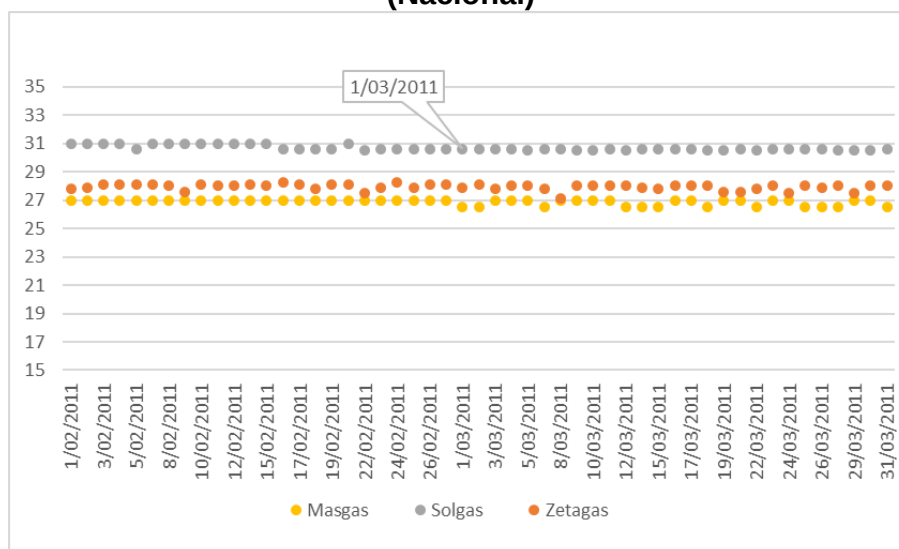
¹⁰⁵ Corresponde al precio promedio nacional el balón de GLP de 10 kg que cobraba Zeta Gas a sus distribuidores sin considerar el IGV expresado en dólares americanos por tonelada.

¹⁰⁶ 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 tonelada¹⁰⁷.

346. 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 impuesto general a las ventas de 1%, presentada en marzo de 2011, al precio de la presentación envasada de GLP de 10 kg a sus distribuidores.
347. En efecto, la serie de precios de Regapesa, en sus marcas Solgas y Masgas, y de Zetagas verificarían que estas no habrían trasladado la disminución del IGV en el precio cobrado por las empresas. En detalle, la comparación del precio promedio de las empresas una semana antes y después del 1 de marzo de 2011 indica que Regapesa, en sus marcas Solgas y Masgas, y Zetagas no disminuyeron sus precios el 1 de marzo de 2011.

Gráfico 32
Precio de GLP envasado de 10 Kg de Regapesa y Zetagas (S/.)
(Nacional)



Fuente: Empresas investigadas
Elaboración: Secretaría Técnica

348. Asimismo, analizando los distribuidores que efectuaron compras durante la semana previa y posterior al 1 de marzo de 2011 a nivel nacional, no se observa algún cambio en los precios de Regapesa y de Zetagas. En efecto, el promedio (mediana) de la variación del precio por distribuidor a nivel nacional fue de cero (0).

¹⁰⁷ 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 Impuesto General a las Ventas fue de 18%.

349. 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 impuesto general a las ventas de 1%, presentada en marzo de 2011, al precio de la presentación envasada de GLP de 10 kg a sus distribuidores.

Noveno Episodio

350. 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.
351. En el marco de este acuerdo, Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas acordaron 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 que implicaba un alza de precios para las empresas participantes en los siguientes montos:
- Lima Gas – S/. 0,80
 - Zeta Gas – S/. 1,00
 - Regapesa – S/. 0,75 (marca Solgas) / S/. 1,00 (marca Masgas)
352. 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** contiene una conversación por correo electrónico cursada entre Miguel Monge, gerente general de Zeta Gas, y Jesús Zaragoza, directivo 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 a su planta envasadora 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.

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

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 serían 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 día 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]

353. Esta comunicación refleja que en mayo de 2011 Zeta Gas y Lima Gas habrían entablado un contacto destinado a coordinar la situación de sus precios de venta del GLP, conforme se apreciaría en el **Correo 42** al afirmar el señor Miguel Monge como parte de su reporte 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 correspondería al incremento de precios.

354. 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]

355. Esta comunicación evidenciaría 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.
356. Ello se aprecia inicialmente al afirmar el señor Leoncio Lizárraga en el **Correo 43** que representantes de Zeta Gas y Regapesa se comunicaron con él informándole que 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** correspondería 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, que generó un costo adicional por kg de GLP equivalente a S/. 0,05 + IGV. Este costo de trasladarse al precio del GLP envasado equivaldría a S/. 0,59 por balón de 10 kg.

357. 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.
358. De igual manera, el tipo de cliente involucrado en el incremento concertado puede verificarse en el **Correo 43** al constatarse en él 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.
359. 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.
360. 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.

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 en planta.
 - 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 para ver el tema, tienen mucho miedo político porque saldrá en los medios, pero deben 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 a San Diego también le han comentado que el que está haciendo todo esto es Repsol me 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]

361. Esta comunicación evidenciaría 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.
362. 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.
363. De igual manera, la coordinación entre estas tres empresas también puede observarse a partir de la referencia del señor Miguel Tagle al miedo 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 ello que Zeta Gas tenga conocimiento de las preocupaciones de Regapesa y Lima Gas derivadas de la implementación del incremento de precios.
364. 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).

365. 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.
366. El **Correo 45** contiene una comunicación del 13 de junio de 2011 en la que el señor Leoncio Lizárraga, gerente comercial envasado 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 <llizarraga@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]

367. Esta comunicación evidenciaría 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/. 0,75¹⁰⁸, respectivamente.
368. 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 Regapesa y Zeta y Lima Gas para incrementar el precio del GLP envasado en un importe específico para cada empresa involucrada.

¹⁰⁸

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.

369. 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 por parte de estas empresas 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.
370. 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.
371. 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.
372. 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 <llizarraga@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 bonificacion 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 <llizarraga@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]

373. Estas comunicaciones reiterarían 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.
374. 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, hecho que refleja que Regapesa informó a Lima Gas que incrementaría sus precios en dichos importes. Esto se observa al corroborar que los valores de la fuente referida por el señor Leoncio Lizárraga se condicen 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) como alzas de precios de Regapesa que le fueron informadas por funcionarios de esta empresa.

375. De igual manera, el incremento concertado de Lima Gas de S/. 0,80 puede apreciarse a partir del **Correo 46**, en el que 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**.
376. 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.
377. 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.

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

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 confirmame 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]

378. Seguidamente de ello, la cadena de correos electrónicos continua 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 <lvp@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]

379. 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.

Correo 47 Parte 3 – Zeta Gas

«De: Miguel Tagle [Gerente Comercial – Zeta Gas]
Para: Lourdes Velasquez <lv@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 Tacna todavía?
Quedo atento,
Miquel 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, envió las boletas escaneadas el físico y coincide con el registro en el sistema.

Datos Adjuntos: 2143_0001.jpg



ZETA GAS ANDINO S.A.
 Av. Diagonal N° 300 - Of. 201 Lima 15 - PERU
 Lima - Servicio al Cliente y Pedidos:
 517-0767 Oficina: 614-8707

R.U.C. N° 20262254268

BOLETA DE VENTA

0515 **Nº 010728**

Mz. A Lote 9 Asoc. de Viv. Tacna
 Heroica Tacna - Ciudad Nueva
 Tacna

Tacna, 09.06.11

Señor(es) Yandy Roman D.I. _____

Cant.	DESCRIPCION	IMPORTE
02	Carga de 10 kls. de G.L.P.	57.0
	Carga de 45 kls. de G.L.P.	
	Galones de G.L.P.	
TOTAL S/		57.0

GRATIFICACION S/ 0.00
 I.V.A. 18% S/ 10.26
 Sub. TOTAL S/ 67.26
 Pag. DEPÓSITO P/ 22.10.2010

EMISOR

[illegible]

De: Miguel Tagle [**Gerente Comercial – Zeta Gas**]
Para: Lourdes Velasquez <lv@gruposeta.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]

380. Estas comunicaciones evidenciarían en el marco de la implementación del acuerdo existente entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas para incrementar el precio del GLP envasado a nivel nacional, la existencia de 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.
381. Ello puede apreciarse inicialmente en el **Correo 47** al afirmar el señor Miguel Tagle que Regapesa le remitió copia de boletas de venta de Zeta Gas en Tacna, hecho que constituiría un reclamo de Regapesa por el precio vigente de Zeta Gas. 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.
382. 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.
383. 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 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.

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: Situacion 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.

Atento 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]

384. Esta comunicación reiteraría 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).
385. 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.
386. 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.
387. 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.

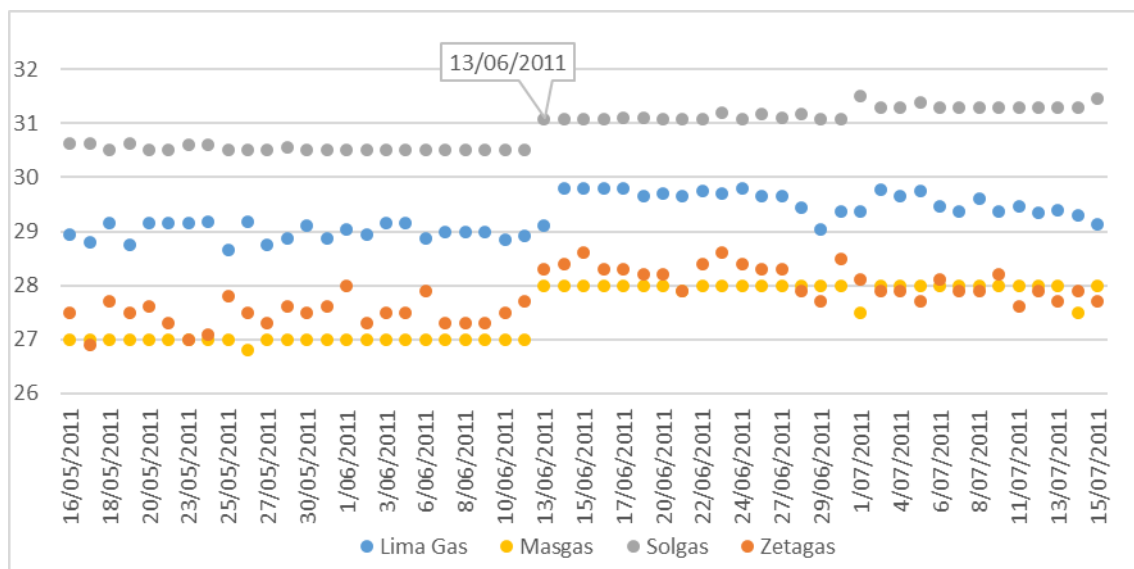
- Los incrementos concertados que debían realizar Lima Gas (S/. 0,80) y Regapesa (S/. 0,75 en Solgas y S/. 1,00 en Masgas) se condicen con el traslado del costo generado por la reducción del factor de compensación (S/. 0,59) y la adición de un margen de ganancia específico para cada empresa participante.

388. 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 incrementar concertadamente el precio del GLP envasado a nivel nacional a partir del 13 de junio de 2011, implicando un alza de precios para las empresas participantes en los siguientes montos:

- Lima Gas – S/. 0,80
- Zeta Gas – S/. 1,00
- Regapesa – S/. 0,75 (marca Solgas)
S/. 1,00 (marca Masgas)

389. De manera complementaria, se ha realizado un análisis de la evidencia económica. En principio, como se aprecia en el gráfico siguiente, Regapesa, en sus marcas Solgas y Masgas, Zeta Gas y Lima Gas incrementaron sus precios en los días cercanos al 13 de junio.

Gráfico 33
Precio de GLP envasado de 10 kg de Regapesa, Zetagas y Lima Gas (S/.) (Nacional)



Fuente: Empresas investigadas
Elaboración: Secretaría Técnica

390. Asimismo, analizando 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/.1,00, S/.0,60 y S/.0,65, para Lima Gas, Regapesa (Masgas y Solgas) y Zeta Gas, respectivamente.

391. Por lo tanto, de manera complementaria al análisis de la evidencia documental, la serie de precios corrobora la aplicación lo coordinado entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas sobre incrementar el precio de venta de los balones de 10kg de GLP a partir del 13 de junio de 2011.

Décimo Episodio

392. El décimo episodio de concertación corresponde al acuerdo que se habría arribado 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.
393. Evidencia de la existencia de este episodio de concertación puede apreciarse en los Correos 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56 y 57, así como en una cita de Outlook perteneciente a Zeta Gas, obtenidos por la Secretaría Técnica durante el desarrollo de su investigación.
394. El **Correo 49** contiene una cadena de correos electrónicos del 9 de junio de 2011 que inicia con la solicitud del señor José Gallego, director de Regapesa, al señor Celestino San Román, gerente general de Regapesa, para la elaboración de un documento con temas para la reunión a ser realizada con el señor Jesús Zaragoza, directivo de Zeta Gas¹⁰⁹.
395. Tras esta indicación, la cadena de correos electrónicos continua con la comunicación remitida por el señor Celestino San Roman, gerente general de Regapesa, a los señores Fernando Cabada, gerente comercial granel de Regapesa, Ezequiel Ramos, gerente comercial envasado de Regapesa, y Enrique Tola, gerente de abastecimiento y operaciones de Regapesa, en la que les solicita que le trasladen reportes de cada una de las gerencias vinculados a la situación actual entre Regapesa y Zeta Gas.

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

¹⁰⁹ Conforme ha sido confirmado por el señor José Gallego, la reunión referida en la comunicación fue postergada y realizada finalmente el 26 de julio de 2011.

Correo 49 – Regapesa

«De: GALLEGLO 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]

396. Esta comunicación evidenciaría que Regapesa, con motivo de la reunión a realizarse con Zeta Gas, habría preparado información vinculada a la situación existente entre ambas empresas con respecto a la comercialización de GLP en el Perú.
397. La información solicitada habría involucrado tanto elementos vinculados a la comercialización del GLP en sus presentaciones envasada y a granel como los aspectos operativos del canje y pintado de cilindros en el que participaban ambas empresas, hecho que se observa al requerirse que la nota a ser elaborada con respecto a la situación entre Regapesa y Zeta Gas se realice «desde el punto de vista comercial de envasado, comercial granel, y operaciones (producto, canje y pintado de cilindros)»
398. El **Correo 50** contiene una serie de correos electrónicos del 9 y 10 de junio de 2011 que continúan la cadena de correos electrónicos observada en el **Correo 49**, presentándose en ella las coordinaciones realizadas al interior de la gerencia comercial granel de Regapesa para recopilar información vinculada a las acciones realizadas por Zeta Gas en el mercado, como consecuencia del pedido de informe realizado por Celestino San Roman, gerente general de Regapesa, a Fernando Cabada, gerente comercial granel, y otros gerentes comerciales.

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]

399. Esta comunicación evidenciaría que Regapesa, con motivo de la reunión a realizar con Zeta Gas, habría identificado las acciones de Zeta Gas que afectaban su situación competitiva en el mercado¹¹⁰, conforme se observa en la cadena de correos electrónicos al hacerse referencia a la búsqueda de «información con sustento de Z Gas y sus acciones por debajo del mercado» e «información que puedan conseguir de Z- Gas precios, propuestas, acciones en el mercado vale todo (facturas, propuestas, fotos, etc.)».
400. El **Correo 51** contiene una comunicación del 14 de junio de 2011 en la que la señora Carmen Canelo Lavalle, coordinadora de ventas granel región centro de Regapesa, le remite al señor Fernando Cabada Samame, gerente comercial granel de Regapesa, un informe respecto de la situación de Zeta Gas con relación a la comercialización de GLP granel.

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 inyectar 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]

»

401. Esta comunicación evidenciaría que Regapesa, con motivo de la reunión a realizar con Zeta Gas, habría identificado que Zeta Gas realizaba inyecciones de GLP granel a tanques de clientes de Regapesa, conforme se observa en el informe

¹¹⁰ Coordinaciones similares de la gerencia comercial granel de Regapesa pueden apreciarse en el Correo 52 (Ver Anexo 1), en el que se hace referencia a la obtención de mayores sustentos del accionar de Zeta Gas.

adjunto al **Correo 51** al hacer referencia Regapesa a la realización por parte de Zeta Gas de «ofertas de inyectar a tanques de clientes de Repsolgas a precio casi mayorista y sin realizar inversión alguna».

402. El **Correo 53** contiene una comunicación del 21 de julio de 2011 en la que el señor Alex Titinger López, jefe de ventas Lima de Regapesa, le remite al señor Ezequiel Ramos Gonzalez, gerente comercial de Regapesa, un reporte de la actividad de Zeta Gas a lo largo de Perú.

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]

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

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.	
Lima				
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
Nor Oriente				
Jaen	15.00	S/. 2.00	-	La diferencia de precio al pv S/. 2.00 y la diferencia de predio al cf S/. 1.00
Piura	131.00	S/. 3.60	S/. 7.00	Venta - préstamo de cilindros para captar nuevos distibuidores 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	-	-	-	-
Nor Occidente				
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
Centro Costa				
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
Centro Sierra				
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
Sur				
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	Predios 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	Credimiento por cierre de Planta Cusco y abastecimiento a provincias como Apurimac 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]

»

403. Esta comunicación evidenciaría que Regapesa, con motivo de la reunión a realizar con Zeta Gas, habría identificado las acciones de Zeta Gas a lo largo del país¹¹¹, conforme se observa al consignarse como título del reporte remitido «Resumen de actividad de Zetagas (Perú)».
404. El **Correo 55** contiene una comunicación del 24 de junio de 2011 que continua la cadena de correos electrónicos observada en el **Correo 49**, presentándose en ella la remisión de un informe del señor Ezequiel Ramos, gerente comercial envasado de Regapesa, al señor Celestino San Román, gerente general de Regapesa, respecto de la situación de Zeta Gas con relación a la comercialización de GLP envasado.

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]

405. Esta comunicación evidenciaría que Regapesa, con motivo de la reunión a realizar con Zeta Gas, habría identificado que Zeta Gas utilizaba los cilindros de Regapesa para la venta de su producto envasado, conforme se observa en el informe adjunto al **Correo 55** al hacer referencia Regapesa a la «presencia de cilindros Solgas envasados por Zetagas tanto en Lima metropolitana como en provincias».

¹¹¹ Coordinaciones similares de la gerencia comercial de Regapesa pueden apreciarse en el Correo 54 (Ver Anexo 1), en el que se observa en la misma fecha la remisión de un cuadro comparativo entre los precios de Zeta Gas y Regapesa de distintas partes del país.

406. El **Correo 56** contiene una cadena de correos electrónicos del 1, 6 y 8 de julio de 2011 que inicia con la solicitud de vacaciones presentada por el señor Miguel Monge, gerente general de Zeta Gas, al señor Jesús Zaragoza, directivo de Zeta Gas.
407. Tras esta comunicación, la cadena de correos electrónicos continua con la respuesta del señor Jesús Zaragoza a dicha solicitud, en la cual manifiesta su aprobación a las vacaciones requeridas y solicita la asistencia del señor Miguel Monge en la reunión a realizarse el 26 de julio de 2011 en la ciudad de Madrid con los señores Jose Gallego, director de Regapesa, y Celestino San Román, gerente general de Regapesa.
408. Finalmente, esta cadena de correos electrónicos concluye con la comunicación del señor Miguel Monge al señor Jesús Zaragoza, confirmando su asistencia a la reunión del 26 de julio de 2011 y consultando qué información resultaría necesaria para dicha reunión.

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

Estimado don 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

Estimado Miguel Monge
Gracias por 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 Manuel Gallego, y Celestino, tal vez puedas hacer algún espacio para esta reunión obien la atiendo Yo solos
Saludos
jesus

Jesus Alonso Zaragoza Lopez
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

Don Jesus, yo si puedo estar allí en esa fecha, lo de mis vacaciones lo arreglo no hay problema. Si por favor indicarme que necesita que le prepare (proyecto de agenda, 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]

409. Esta comunicación evidenciaría que Zeta Gas (representada por los señores Jesús Zaragoza y Miguel Monge) y Regapesa (representada por los señores José Gallego y Celestino San Román) realizarían una reunión el 26 de julio de 2011 en la ciudad de Madrid, conforme se aprecia en la comunicación al referir Zeta Gas que «se esta programando una reunión en Madrid el día 26 de julio; a las 11:00 am, y después comida, con Jose Manuel Gallego, y Celestino».
410. La **Cita de Outlook** contiene el registro de una cita de Outlook agendada por el señor Jesús Zaragoza, en la que se hace referencia a la reunión a ser realizada con el señor José Gallego, director de Regapesa, consignándose en ella la referencia a «Asuntos de Peru».

Cita de Outlook – Zeta Gas¹¹²



411. Esta cita de Outlook evidenciaría que la reunión a ser realizada el 26 de julio de 2011 entre Zeta Gas (representada por los señores Jesús Zaragoza y Miguel Monge) y Regapesa (representada por los señores José Gallegos y Celestino San Roman) trataría de temas vinculados al mercado peruano de GLP.
412. Ello se observa inicialmente al detallarse en la Cita de Outlook, correspondiente a la reunión con el señor José Gallego, una referencia al tratamiento de temas del mercado peruano de GLP, conforme se aprecia al referirse en esta cita de Outlook de Zeta Gas la mención a «Asuntos de Perú».
413. La revisión de asuntos vinculados al mercado peruano de GLP observada en la **Cita de Outlook** puede confirmarse al contrastarse con el contenido de los Correos 49, 50, 51 y 52, a partir de los cuales se observa que, al igual que Zeta Gas, Regapesa también consideraba que en la reunión a ser realizada en la ciudad de Madrid se tratarían temas vinculados al mercado peruano de GLP.
414. El **Correo 57** contiene una comunicación remitida el 6 de agosto de 2011 por el señor Miguel Monge, gerente general de Zeta Gas, en la que reporta al señor Jesús Zaragoza, directivo de Zeta Gas, los detalles de la reunión realizada en «Madrid».

¹¹² 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 de Zeta Gas, para la realización de diversas coordinaciones con el señor Miguel Monge, gerente general de Zeta Gas.

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 entre 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 dias 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

Direccion General

Grupo Miguel Zaragoza F.

Grupo Zeta Gas»

[Énfasis agregado]

415. 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.
416. Ello se aprecia al constatarse que el reporte de reunión contenido en la comunicación corresponde a la reunión realizada en la ciudad de Madrid el 26 de julio de 2011, refiriéndose que uno de los consensos arribados entre ambas empresas es 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.
417. Así, la vinculación del reporte contenido en esta comunicación 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 referida en el **Correo 56**.
 - Tanto las comunicaciones de Regapesa (**Correos 49, 50, 51, 52, 53, 54 y 55**) como la **Cita de Outlook** de Zeta Gas refieren que en la reunión a ser realizada en la ciudad de Madrid entre ambas empresas se tratarían temas vinculados al Perú.
 - El reporte de la reunión entre empresas competidoras es realizado por el señor Miguel Monge, gerente general y responsable en Perú de Zeta Gas.
 - El **Correo 57** contiene un reporte de la reunión realizada entre Regapesa y Zeta Gas. El reporte señala que, entre los puntos tratados, los puntos 1) y 2) fueron i) el consenso vinculados al canje y pintado de balones entre dos empresas; y, ii) el consenso referido al respeto del uso de los tanques estacionarios de cada empresa.
 - Dichos puntos 1) y 2) corresponden a temas de la reunión del 26 de julio de 2011 señalada en el **Correo 56**. En efecto, como se indicó en la sección 6.2, los temas identificados por Regapesa con motivo de su preparación para la reunión del 26 de julio de 2011 en la ciudad de Madrid son tratados en el **Correo 55**, respecto al pintado de balones de Regapesa realizado por Zeta Gas (Punto 1), y en el **Correo 51**, respecto a la utilización por parte de Zeta Gas de tanque estacionarios de Regapesa (Punto 2).
418. 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 **Correo 57**, que detalla en el punto 3 de una lista de consensos arribados en la reunión realizada en Madrid 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».
419. En ese sentido, a partir de las comunicaciones identificadas puede apreciarse que Regapesa y Zeta Gas habrían concertado 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.
420. 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.

6.3 Carácter continuado de la conducta

6.3.1 Episodios de coordinación acreditados

421. Conforme se ha observado de los elementos de juicio analizados en la sección anterior del presente Informe existieron diez (10) episodios de coordinación entre las empresas investigadas que tuvieron por objeto fijar de manera coordinada los precios de venta de GLP envasado a sus distribuidores, que fueron implementados en diversas localidades del territorio peruano, llegando incluso a tener alcance nacional en determinados casos.
422. 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 2
Episodios de coordinación

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, Chíncha e Ica	Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas	24-dic-2005	08-feb-2007
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
5	Lima	Regapesa y Lima Gas	11-oct-2008	5-dic-2008
6	Nacional	Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas	27-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 de los episodios 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 identificó la existencia de implementación del acuerdo de precios realizado entre Regapesa y Zeta Gas en julio de 2011.

6.3.2 Análisis de los supuestos de prescripción invocados por las empresas investigadas

423. Considerando las diversas alegaciones planteadas por las empresas investigadas acerca de la supuesta prescripción de uno o más de los episodios analizados¹¹³, esta Secretaría Técnica considera pertinente realizar el análisis correspondiente, partiendo de las siguientes premisas:

- Conforme al artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas¹¹⁴, el plazo de prescripción de las infracciones bajo su alcance es de cinco (5) años.
- Asimismo, conforme a dicha norma, el cómputo del plazo de prescripción se inicia con el último acto de ejecución de la conducta investigada. En el caso de las empresas investigadas, se está considerando el fin de la ejecución de los episodios de coordinación, conforme lo señalado en la sección 6.3.1.
- Además, el cómputo del plazo de prescripción se interrumpe con cualquier acto de investigación (entrevistas, inspecciones, requerimientos) que sea puesto en conocimiento del agente investigado. En el caso de las empresas investigadas, el acto que interrumpió el cómputo del plazo de prescripción para cada una de ellas son las visitas de inspección que fueron realizadas el 20 de junio de 2013¹¹⁵.
- En consecuencia, en relación con aquellos episodios cuyo último acto de ejecución ocurrió antes del 20 de junio de 2008 (es decir, 5 años antes de los actos de investigación que interrumpieron la prescripción), esta Secretaría Técnica considera que no corresponde pronunciarse sobre la responsabilidad de las empresas investigadas por su participación en dichos episodios. Pese a las limitaciones de carácter legal para poder enjuiciar estos episodios, ello no significa que el comportamiento de las empresas investigadas evidenciado en los correos electrónicos sea, por lo menos, reprochable.
- En cambio, en relación con aquellos episodios cuyo último acto de ejecución ocurrió después del 20 de junio de 2008, esta Secretaría Técnica considera que debe declararse responsables a las empresas investigadas por su participación en dichos episodios.

424. Siguiendo las premisas indicadas anteriormente, esta Secretaría Técnica ha podido arribar a las siguientes conclusiones:

¹¹³ Regapesa en su escrito de descargos y su escrito complementario presentados el 23 de febrero de 2016 y 10 de mayo de 2017, respectivamente. Zeta Gas y el señor Miguel Monge en el escrito de descargos presentado el 30 de setiembre de 2016.

¹¹⁴ **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.

¹¹⁵ El 20 de junio de 2013, mediante Cartas 130, 133 y 135-2013/ST-CLC-INDECOPI se puso en conocimiento de Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas las visitas de inspección sin previo aviso a desarrollarse en sus respectivos establecimientos.

Episodios de alcance local concluidos antes del 20 de junio de 2008

425. Esta Secretaría Técnica ha podido observar que el primer y segundo episodio corresponden a coordinaciones que tuvieron alcance local y cuya ejecución por parte de Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas concluyó antes del 20 de junio de 2008. Por ello, en aplicación del artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, carece 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.

Episodios de alcance local concluidos después del 20 de junio de 2008

426. En la misma línea, esta Secretaría Técnica ha podido observar que el tercer, cuarto y quinto episodio también corresponden a coordinaciones de alcance local y que cada uno de estos episodios responden a un objetivo independiente, pues las empresas que participaron en estos episodios tuvieron como propósito distorsionar las condiciones de competencia en zonas específicas del territorio nacional.
427. Considerando que el tercer episodio se ejecutó hasta 29 de junio de 2008, el cuarto episodio se ejecutó hasta el 25 de junio de 2008 y el quinto episodio se ejecutó hasta el 5 de diciembre de 2008, esta Secretaría Técnica considera que Regapesa y Lima Gas son responsables por su participación en tales episodios debido a que, cuando se les comunicó sobre las visitas de inspección sin previo aviso que se realizarían en sus respectivos establecimientos, aún no habían transcurrido más de cinco (5) años desde el último acto de ejecución de la conducta investigada para estos episodios.

Episodios de alcance nacional que responden a una conducta continuada realizada entre febrero de 2009 y agosto de 2011

428. Finalmente, esta Secretaría Técnica ha podido observar que 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. Específicamente, esta Secretaría Técnica ha podido identificar en estos episodios el objetivo común de fijar los precios de GLP a nivel nacional de manera coordinada, revelando que estos se sustentaban –en cada ocasión– en una misma finalidad y, además, eran coordinados, ejecutados y monitoreados por funcionarios de un nivel equivalente de cada empresa investigada y tuvieron un alcance geográfico nacional.
429. En consecuencia, siguiendo los criterios desarrollados por la Sala Especializada de Defensa de la Competencia del Tribunal (en adelante, el Tribunal)¹¹⁶, y

¹¹⁶ 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.

confirmados por el Poder Judicial¹¹⁷, esta Secretaría Técnica considera que el sexto, séptimo, octavo, noveno y décimo episodio reúnen los elementos constitutivos de una infracción continuada:

- *Sobre la pluralidad de conductas e infracciones a la misma Ley*, esta Secretaría Técnica ha podido observar cinco (5) instancias de coordinación realizadas por Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas que configuran infracciones que tuvieron como finalidad restringir la competencia entre las investigadas y fijar sus precios de venta de GLP a sus distribuidores, conductas tipificadas como infracciones según los artículos 1 y 11 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas.
- *Sobre la proximidad temporal y espacial*, esta Secretaría Técnica ha podido observar que las cinco instancias de coordinación entre febrero de 2009 y agosto de 2011 se encuentran vinculadas entre sí, al mantener un nexo temporal y espacial, pues se tratan de coordinaciones de precios que se produjeron –por lo menos– una vez cada año, que comparten características similares y que se materializaron a nivel nacional.
- *Sobre la identidad de resolución criminal*, esta Secretaría Técnica ha podido observar que, en las cinco instancias de coordinación bajo análisis, Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas tuvieron como objetivo común fijar los precios de GLP envasado a nivel nacional. Para ello, las coordinaciones se realizaron entre los mismos altos directivos y gerentes generales que tenían poder de decisión sobre sus operaciones a nivel nacional. Asimismo, la ejecución y el monitoreo del cumplimiento de las coordinaciones eran efectuadas por los mismos gerentes generales y jefaturas de nivel intermedio u operacional (gerentes comerciales o jefes de ventas), quienes se encargaban de reportar eventuales incumplimientos a los altos directivos o gerentes generales para que realicen las gestiones pertinentes con sus competidores a efectos de corregir tales incumplimientos.

Además, cabe observar que Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas tenían incentivos comunes para coordinar sus precios de venta de GLP ante situaciones que afectaban de manera transversal a todas sus operaciones como –por ejemplo– el incremento de sus costos, la variación del IGV o la fluctuación en el tipo de cambio del dólar americano. Coordinar sus políticas de precios durante el período que abarcaron el sexto, séptimo, octavo, noveno y décimo episodio, les permitió mejorar o mantener sus márgenes de ganancia y reducir la competencia de precios entre sí.

430. En síntesis, a criterio de esta Secretaría Técnica, entre febrero de 2009 y agosto de 2011, existió una única política o entendimiento entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas para coordinar precios de venta de GLP a sus distribuidores, que se materializó en cinco episodios vinculados entre sí, al tratarse de coordinaciones de precios efectuadas por lo menos una vez cada año, que tuvieron características similares y un mismo alcance geográfico nacional.

¹¹⁷

La Resolución 1167-2013/SDC-INDECOPI ha sido confirmada por el Vigésimo Quinto Juzgado Contencioso Administrativo mediante Sentencia del 9 de noviembre de 2015 y por la Quinta Sala Especializada en lo Contencioso Administrativo mediante Sentencia del 4 de enero de 2017 (Expediente 7766-2013).

431. Por ello, esta Secretaría Técnica considera que el sexto, séptimo, octavo, noveno y décimo episodio deben ser calificados como pertenecientes a una única infracción continuada. En tal sentido, debido a que el último acto de ejecución de esta conducta continuada ocurrió en agosto de 2011, la infracción no habría prescrito y, por lo tanto, Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas son responsables por su participación en esta infracción continuada.

Conclusión

432. En conclusión, esta Secretaría Técnica considera que Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas son responsables por su participación en el tercer, cuarto y quinto episodio, así como en la conducta continuada que corresponde al sexto, séptimo, octavo, noveno y décimo episodio, en la medida que no les resulta de aplicación la prescripción prevista en el artículo 42 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas.

6.3.3 Otras alegaciones planteadas por las empresas investigadas

433. Regapesa y Zeta Gas han señalado que, en la Resolución de Inicio, la Secretaría Técnica habría intentado sostener la tesis de la existencia de una única conducta continuada con alcance nacional entre los años 2005 y 2011, recurriendo únicamente a evidencia de algunas coordinaciones sobre operaciones a nivel regional o incluso local.
434. Al respecto, esta Secretaría Técnica considera que los argumentos planteados por Regapesa y Zeta Gas carecen de sustento, toda vez que la Resolución de Inicio ha sustentado la existencia de una serie de acuerdos de precios de alcance nacional entre los años 2005 y 2011.
435. Ello se identificó a partir del análisis conjunto de los indicios de concertación verificados, los cuales reflejaban que Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas habrían realizado coordinaciones de precios de alcance nacional.
436. En ese sentido, la Resolución de Inicio fue clara en imputar a partir de los presuntos acuerdos identificados la posible extensión de estos a un nivel nacional, correspondiendo verificarse a lo largo del procedimiento y con la actuación de la Secretaría Técnica si esta condición se acreditaba en todos ellos.
437. De igual manera, la Resolución de Inicio señaló claramente que los diversos acuerdos de precios imputados, debido a su realización consecutiva o continua¹¹⁸, podrían calificar como una conducta continuada. Este aspecto, identificado por la recurrencia de los presuntos acuerdos observados, constituye materia de delimitación final en el presente informe.
438. En conclusión, corresponde desestimar las alegaciones planteadas por Regapesa y Zeta Gas, en la medida que la Resolución de Inicio imputo de manera clara y a partir de los indicios identificados la presunta existencia de una serie de acuerdos

¹¹⁸ Como se observa en el Cuadro 2, los distintos episodios se presentaron por lo menos una vez cada año e, incluso, en diversas ocasiones la ejecución de tales episodios se habría superpuesto o ejecutado en paralelo.

de precios a nivel nacional entre los años 2005 y 2011 que, debido a su recurrencia temporal, podrían constituir una infracción continuada.

6.4 Conclusión del análisis de la conducta investigada

439. De acuerdo con la evidencia analizada en la presente sección, es posible concluir que Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas realizaron 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.
440. Ciertamente, se encuentra acreditado que Regapesa y Lima Gas sostuvieron acuerdos de precios de alcance local entre los años 2006 y 2008, concertando en tres oportunidades las variaciones del precio del GLP envasado a sus distribuidores.

Cuadro 3
Acuerdos de precios de alcances local entre los años 2006 y 2008

N° de Episodio	Alcance geográfico de las coordinaciones	Empresas participantes	Ejecución de los episodios		Presentación Implicada
			Inicio*	Fin**	
3	San Ignacio, Jaén, Chachapoyas y Bagua	Regapesa y Lima Gas	22-feb-2006	29-jun-2008	10 kg y 45 kg
4	Chota, San Miguel, Celendín, San Marcos y Cajabamba	Regapesa y Lima Gas	20-jul-2007	25-jun-2008	10 kg
5	Lima	Regapesa y Lima Gas	11-oct-2008	5-dic-2008	10 kg

* 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 el incumplimiento en la provincia en que las coordinaciones tuvieron mayor duración.

441. Igualmente, se encuentra acreditado que, de manera continua durante los años 2009, 2010 y 2011, Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas sostuvieron acuerdos de precios de alcance nacional, concertando en cinco oportunidades el precio del GLP envasado a sus distribuidores.

Cuadro 4
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	27-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	13-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

- * 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 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 identificó la existencia de implementación del acuerdo de precios realizado entre Regapesa y Zeta Gas en julio de 2011.

442. No obstante ello, la evidencia analizada en las secciones precedentes no ha permitido identificar que los acuerdos materia de análisis hayan implicado dentro de su contenido la coordinación de los precios vinculados a la presentación a granel de GLP, refiriéndose exclusivamente a las presentaciones envasadas de GLP comercializadas por Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas.
443. De igual manera, la evidencia analizada en las secciones precedentes no ha permitido identificar que Llama Gas haya formado parte del acuerdo de precios realizado en junio de 2010, correspondiendo desestimar la imputación en su contra.

6.5 Explicaciones alternativas argüidas por las empresas investigadas

6.5.1 Sobre las comunicaciones

444. De manera genérica, algunos de las 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.
445. 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.

446. 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 que fueron planteadas en la Resolución de Inicio. En el presente caso, esta valoración conjunta ha permitido a la Secretaría Técnica corroborar las hipótesis anticompetitivas planteadas al inicio del procedimiento, como ha sido desarrollado en la sección 6.2 del presente Informe Técnico.

447. 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 Secretaría Técnica, refuerza la credibilidad de aquello que es informado o transmitido en los correos que han sido materia de análisis en la sección 6.2 del presente Informe Técnico, 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.
448. 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. (...)”¹¹⁹.*

[Las referencias internas han sido omitidas, énfasis agregado]

Sin perjuicio de ello, esta Secretaría Técnica examinará las explicaciones puntuales brindadas por los investigados respecto de las comunicaciones que han sido materia de análisis.

Comunicaciones de febrero de 2007

449. Zeta Gas manifestó su disconformidad con relación a la interpretación realizada en la Resolución de Inicio respecto de las Comunicaciones 37 y 38, planteando que las comunicaciones carecen de elementos que revelen una coordinación entre las empresas investigadas.
450. Con relación a ello, corresponde precisar que estas no han sido consideradas en este Informe Técnico como comunicaciones que evidencien la existencia de coordinaciones entre Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas, al no identificarse documentación que acredite coordinación entre estas empresas en el marco del incremento de precios producido en febrero de 2007.

¹¹⁹ 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.

Quinto Episodio

451. Zeta Gas manifestó su disconformidad con relación a la interpretación realizada en la Resolución de Inicio respecto de los Correos 27 y 28, planteando que las comunicaciones únicamente reflejarían un monitoreo de precios, al limitarse a trasladar la información relacionada con los precios de cada empresa.
452. Con relación a ello, corresponde afirmar que en el análisis realizado en la sección vinculada al Quinto Episodio se ha identificado que los Correos 27 y 28 constituyen evidencia de la existencia de coordinaciones entre Regapesa y Lima Gas en el marco de un acuerdo de precios celebrado en octubre de 2008.
453. No obstante ello, el análisis realizado no ha identificado que los Correos 27 y 28 hagan referencia a coordinaciones en las que haya participado Zeta Gas, motivo por el cual no se considera la participación de Zeta Gas en el acuerdo de precios identificado en octubre de 2008.

Sexto Episodio

Celestino San Román

454. El señor Celestino San Román manifestó su disconformidad con la interpretación realizada en la Resolución de Inicio respecto de los Correos 30 y 32, planteando las siguientes interpretaciones:
- **Correo 30 – Zeta Gas** (Comunicación 2):
 - La reunión referida en la comunicación se encontraría vinculada a las conversaciones entre los miembros de la Asociación Gas LP Perú para la organización del XXIV Congreso de la Asociación Iberoamericana de GLP programado para mayo de 2009.
 - La comunicación no refleja una intención del señor Celestino San Román de concertar precios.
 - El hecho de que el señor Miguel Monge, gerente general de Zeta Gas, haya querido proponer un punto en agenda no implica que este tema haya sido discutido.
 - **Correo 32 – Lima Gas** (Comunicación 4):
 - La frase «los precios se van a revisar el día lunes, si el tipo de cambio sigue incrementándose se modificarían los precios» podría hacer referencia a precios distintos al producto investigado, tales como los vinculados a asuntos impulsados por la 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.
455. Los detalles de la reunión referida en el Correo 30 permiten apreciar que esta no se encontraría vinculada a una coordinación realizada en el marco de la Asociación Gas LP Perú.
456. Así, a pesar de realizarse la convocatoria a reunión para tratar «temas comunes del mercado» y la «posición ante la situación del país/crisis», no se aprecia de las

afirmaciones del señor Miguel Monge en el Correo 30 que se haya pretendido convocar 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 2009¹²⁰.

457. Esta situación también se aprecia al verificarse que los temas materia de convocatoria para la 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 asamblea¹²¹ no hace mención alguna a la crisis económica en el país referida en el Correo 30.
458. De igual manera, en 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 se acordó modificar precios, verificándose posteriormente su desarrollo en los Correos 34, 35 y 36.
459. Finalmente, del Correo 32 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» permite identificar un acuerdo de precios que hace referencia al precio del GLP, al identificarse 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.
 - Posteriormente a esta se aprecia la realización de incrementos del GLP envasado por parte de las empresas participantes de la reunión, 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)¹²², 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.

¹²⁰ El detalle de los miembros pertenecientes a la Asociación Gas LP Perú puede apreciarse en el acta de su asamblea general del 28 de enero de 2009, presente en el Anexo 1.

¹²¹ Ver Anexo 1 del presente informe.

¹²² **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.

- 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 Perú¹²³, 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.

Lima Gas¹²⁴

460. Lima Gas manifestó su disconformidad con relación a la interpretación realizada en la Resolución de Inicio respecto de su participación en el Sexto Episodio, planteando los siguientes argumentos que contradecirían la imputación realizada:
- Se ha identificado que Lima Gas incrementó sus precios en diversas presentaciones entre el 4 y 9 de febrero de 2009, mas no en los días posteriores al 23 de febrero de 2009, fecha de inicio de la ejecución del presunto acuerdo de precios.
 - Las comunicaciones del 23 de febrero de 2009 entre el señor César Bedón, Director Ejecutivo de la Asociación Gas LP Perú, y los gerentes generales de Zeta Gas, Regapesa y Lima Gas, revelarían que el alza dispuesta por Zeta Gas para el 23 de febrero de 2009 no era conocida por Regapesa, Lima Gas o el gremio.
461. Con relación al incremento de precios referido por Lima Gas entre el 4 y 9 de febrero de 2009, corresponde afirmar que este no se puede apreciar de la información que esta empresa proporcionó.
462. De acuerdo con la información de precios de Lima Gas, no se observa un incremento continuo del precio de GLP a distribuidores a nivel nacional entre el 4 y 9 de febrero de 2009. En detalle, se observa que el precio a distribuidores de Lima Gas¹²⁵ aumentó el 5 de febrero al pasar de S/.27,87 a S/.28,11. Sin embargo, el precio también muestra disminuciones durante el periodo analizado, ya que el 6 de febrero este disminuyó de S/.28,11 a S/.27,85. Por otro lado, se observa que a partir del 10 de febrero de 2009 el precio mostró una tendencia a la baja entre el 10 de febrero hasta el 14 del mismo mes llevando el precio de S/.28,07 a S/.27,83, monto incluso menor al observado el 4 de febrero de 2009.

¹²³ Conforme se aprecia en el punto 5.1 del Acta de Asamblea General de Asociados 54-2008 de la Asociación Gas LP Perú, presente en el anexo 1, el XXIV Congreso de la Asociación Iberoamericana de GLP fue materia de reunión el 28 de enero de 2009 con la participación de Lima Gas, Industrial Tubos S.A., Corporación Dalet S.A.C., Llama Gas y Regapesa.

¹²⁴ 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 el presente Informe Técnico, cada vez que se responda a un argumento de Lima Gas debe entenderse que también se responde a sus directivos, en lo que corresponda.

¹²⁵ Cabe precisar que Lima Gas no identificó las ventas a distribuidores para el 2009. Por ello, la información de precios de ventas a distribuidores se estima a partir de la información remitida. Para mayor detalle ver Anexo 2.

463. No obstante ello, corresponde precisar que la presunta variación de precios referida por Lima Gas no guardaría relación con el Sexto Episodio de concertación ni resultaría relevante para su análisis, al iniciarse de manera previa a las coordinaciones anticompetitivas realizadas entre Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas en febrero de 2009.
- Por otro lado, en relación con la evolución de los precios de Lima Gas alrededor del 23 de febrero del 2009, efectivamente se verifica que estos no variaron entre una semana previa y posterior a dicha fecha, al mostrar precios promedio similares; S/.27,94 y S/.27,97, respectivamente. Sin embargo, esto no contradice la hipótesis de concertación desarrollada en el presente informe debido a que dicha hipótesis sostiene que las empresas habrían coordinado la no reducción del precio del balón de GLP a partir del 27 de febrero de 2009.
464. Con relación a la interpretación de las comunicaciones del 23 de febrero de 2009, corresponde manifestar que de estas comunicaciones no se puede apreciar que Regapesa o Lima Gas desconocían del incremento de precios que realizó Zeta Gas el 23 de febrero del 2009, por lo que no evidenciarían lo afirmado por Lima Gas.
465. Contrariamente a lo afirmado por Lima Gas, estas comunicaciones únicamente permiten identificar que el señor César Bedón desconocía del incremento de precios que realizaría Zeta Gas, al observarse en ellas 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.

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

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 febrerode 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 febrerode 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]

Zeta Gas

466. Zeta Gas argumentó que en la Resolución de Inicio se habría justificado erróneamente el comportamiento de los precios observado durante el sexto episodio de colusión, señalando que el Ministerio de Energía y Minas redujo del factor de aportación, que pasó de S/. 0,10 a S/. 0,06 por kg para que este se traslade al precio final del GLP.
467. Zeta Gas afirma 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 que tuvo como sustento recuperar de los montos desembolsados por el FEPC, la evolución de los precios internacionales y la entrada en operación de las ampliaciones en plantas de Pluspetrol.
468. 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.

469. 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.
470. En ese sentido, y contrariamente a lo señalado por Zeta Gas, 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.

Noticia 27 de febrero de 2009 – El Peruano

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

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.

471. Así, carecería de validez el argumento que la reducción del factor de aportación no se habría trasladado al consumidor final, puesto que Pluspetrol sí trasladó dicha variación a sus clientes, de los cuales forman parte las plantas envasadoras.

Séptimo Episodio

Lima Gas

472. Lima Gas manifestó su disconformidad con relación a la interpretación realizada en la Resolución de Inicio respecto de los Correos 37, 38 y 40, planteando las siguientes interpretaciones:

• **Correo 37 – Lima Gas** (Comunicación 10):

- La reunión convocada en la comunicación correspondería a un intento informal del señor Patricio Strube, gerente general de Lima Gas, 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 y la renuncia de Llama Gas a su asociación.

• **Correo 38 y 40 – Regapesa** (Comunicaciones 12 y 11):

- Vistas en su contexto las comunicaciones en referencia 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.

473. Con relación a la interpretación del Correo 37 se aprecia que los detalles de la reunión referida en la comunicación permiten apreciar que esta no se encontraría vinculada a una coordinación realizada en el marco de la Asociación Gas LP Perú, como sería la salida de Llama Gas de dicha asociación.

474. Así, se aprecia que a esta reunión no fue convocada Industrial Tubo S.A., empresa fabricante de balones de gas que también formaba parte de la Asociación Gas LP Perú en el año 2010.

475. Contrariamente a lo señalado por Lima Gas, considerar que la convocatoria era una gremial sería incongruente con el accionar observado en el marco de la Asociación Gas LP Perú, en el cual se aprecia la convocatoria de todos sus miembros a sus reuniones, así como la verificación de la confirmación de asistencia de cada miembro, como se puede observar en la agenda a Asamblea de la asociación en junio de 2010.

Agenda de la Asamblea 68-2010 de la Asociación Gas LP Perú



ASAMBLEA GENERAL DE ASOCIADOS N° 68-2010

Primera Convocatoria	Miércoles 23 de Junio de 2010	17:00 Horas
Segunda Convocatoria	Miércoles 30 de Junio de 2010	17:00 Horas
Lugar	Av. Aviación 2405 – Piso 7 – San Borja	

PARTICIPANTES

LIMA GAS S.A.	Sr. Patricio Strube Benavente- Presidente	CONFIRMADO
LLAMA GAS S.A.	Sra. Jéssica Cáceres Aliaga	PENDIENTE DE CONFIRMACION
INDUSTRIAL TUBOS S.A.	Ing. José Ambrosini Valdez	DISCULPO SU INASISTENCIA
RESPSOL YPF COMERCIAL DEL PERU SA	Sr. Celestino San Román Rodríguez	CONFIRMADO
ZETA GAS ANDINO S.A.	Sr. Miguel Monge Alonso	DISCULPO SU INASISTENCIA

INVITADA

Asesoría Legal AGLPP	Dra. Zoila Horna Zegarra	CONFIRMADA
-----------------------------	---------------------------------	-------------------

()

476. De igual manera, la ausencia de Industrial Tubo S.A. en la convocatoria permite apreciar que en la reunión convocada por Lima Gas en el Correo 37 no se pretendía tratar puntos vinculados a la asamblea de la Asociación Gas LP Perú del 23 de junio de 2010 que fue cancelada.

477. Esta situación se observa en los correos electrónicos del 21, 22 y 23 de junio de 2010, presentados por Lima Gas en sus descargos, en los que se aprecia la preocupación al interior de la Asociación Gas LP Perú de que todos sus miembros estén presentes en la discusión de estos temas, al haberse planificado que en la asamblea del 23 de junio de 2010 se tomen decisiones vinculadas a ellos.

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: zollahorna@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 prevén imprevistos de último minuto. Siendo esto así, no tendríamos que esperar hasta el siguiente mes.

Quedo a su disposición,»

[Énfasis agregado]

478. En el mismo sentido, se aprecia que la referencia del señor Patricio Strube a «novedades importantes» no estaría relacionada con la discusión del cambio de válvula en los balones de GLP, al ser este aspecto un punto existente desde marzo de 2010, mes en que se publicó la normativa que obligaba a las empresas del mercado a realizar la sustitución de válvulas¹²⁶.
479. Finalmente, corresponde precisar 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.
480. Con relación a la interpretación de los Correos 38 y 40 corresponde precisar que, contrariamente a lo afirmado por Lima Gas, estas comunicaciones reflejan la existencia de coordinaciones anticompetitivas por parte de Regapesa, Lima Gas y Llama Gas.
481. Como se señaló en la sección 6.2, 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 realizó Lima Gas el 1 de julio de 2010.
482. De igual manera, a pesar de no identificarse evidencia suficiente de la participación de Llama Gas en el Séptimo Episodio, el Correo 40, al igual que el Correo 39, refleja la existencia de comunicación entre Regapesa y Llama Gas en el periodo de junio de 2010, al observarse en él que Regapesa tenía conocimiento del accionar futuro de Llama Gas en el mercado.

¹²⁶

Resolución del Consejo Directivo de Osinermin 055-2010-OS-CD del 25 de febrero de 2010, publicada en el Diario Oficial el Peruano el 3 de marzo de 2010.

Celestino San Román

483. Como parte de sus descargos el señor Celestino San Román manifestó su disconformidad con relación a la interpretación realizada en la Resolución de Inicio respecto del Correo 37 (Comunicación 10), planteando que la reunión convocada respondería a una reacción inmediata del señor Patricio Strube ante la renuncia de Llama Gas a la Asociación Gas LP Perú, la cual afectaba el funcionamiento de dicha asociación.
484. Con relación esta interpretación corresponde afirmar que, contrariamente a lo afirmado por el señor Celestino San Román, la reunión convocada mediante el Correo 37 no se encuentra vinculada a la renuncia de Llama Gas a la Asociación Gas LP Perú.
485. Así, conforme ya fuera desarrollado en la presente sección al analizar los descargos de Lima Gas al Séptimo Episodio, una lectura integral del Correo 37 permite observar que en esta reunión no se pretendía tratar temas vinculados a la Asociación Gas LP Perú, aspecto que se observa al no invitarse a su realización a la empresa Industrial Tubos S.A. y al existir en la fecha de convocatoria un incidente en el mercado de GLP que afectaba a las plantas envasadoras convocadas (reducción del factor de compensación del GLP).

Zeta Gas y Miguel Monge

486. Zeta Gas y el señor Miguel Monge manifestaron su disconformidad con relación a la interpretación realizada en la Resolución de Inicio respecto del Correo 37 (Comunicación 10), planteando que tras la convocatoria a reunión, se observa que Zeta Gas respondió al señor Patricio Strube indicando que no asistiría a dicha reunión, elemento que evidenciaría la falta de participación de Zeta Gas en este periodo.
487. Con relación a la interpretación del Correo 37 corresponde afirmar que el análisis desarrollado en las secciones precedentes ha tomado en consideración la negativa del señor Miguel Monge, gerente general de Zeta Gas, a asistir a la reunión del 30 de junio de 2010 convocada por el señor Patricio Strube, descartándose la existencia de participación de Zeta Gas y el señor Miguel Monge en el Séptimo Episodio.

Octavo Episodio

Regapesa y Celestino San Román

488. Como parte de sus descargos Regapesa y el señor Celestino San Román manifestaron su disconformidad con relación a la interpretación realizada en la Resolución de Inicio respecto del Correo 41 (Comunicación 14), planteando lo siguiente:
- La referencia al incremento de precios de manera coordinada en provincias no evidenciaría un acuerdo, ya que tanto la propia comunicación como la interpretación de la Secretaría Técnica refieren que este no se concertó.

- La mención a un supuesto acuerdo del IGV presente en la comunicación haría en realidad referencia a una propuesta de Zeta Gas, en su condición de cliente de Regapesa, para que en una futura compra de GLP a su proveedor (Regapesa) sea Zeta Gas quien se «quede con el IGV», beneficiándose con la rebaja en el precio final que esta reducción de impuestos implicaba.
 - La referencia a una política agresiva de precios por parte de Regapesa rebajando precios en mercados puntuales daría cuenta de una guerra de precios entre Zeta Gas y Regapesa, contradiciendo la existencia de un acuerdo entre ambas empresas.
489. Con relación a ello, corresponde afirmar que tanto en la Resolución de Inicio como el análisis realizado en las secciones precedentes se ha identificado 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.
490. De igual manera, se aprecia que, contrariamente a lo afirmado por Regapesa, el acuerdo entre Regapesa y Zeta Gas vinculado al IGV haría referencia al consenso entre ambas empresas para evitar trasladar la rebaja del IGV al precio del GLP envasado a sus distribuidores.
491. 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.
492. Por el contrario, a partir de una revisión del SCOP se puede apreciar que Regapesa no proveyó de GLP en oportunidad alguna a Zeta Gas entre los años 2005 y 2011, por lo que la interpretación alterna de Regapesa, que se sustenta en el papel de Zeta Gas como cliente de Regapesa, debería ser descartada al no ajustarse a la realidad.
493. Finalmente, resulta necesario precisar que 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 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.
494. Esto, además de identificarse en el **Correo 41** al referirse que las bajas de Regapesa se dan en lugares puntuales, se observa al verificar la implementación del acuerdo entre Regapesa y Zeta Gas para evitar trasladar la rebaja del IGV de 1% a sus precios, constándose una implementación generalizada a lo largo del país a excepción de cinco (5) departamentos del Perú.

Zeta Gas y Miguel Monge

495. Zeta Gas y el señor Miguel Monge manifestaron su disconformidad con relación a la interpretación realizada en la Resolución de Inicio respecto del Correo 41

(Comunicación 14), planteando que se desprende de forma textual de la comunicación que no existe acuerdo alguno entre Zeta Gas y Regapesa.

496. Contrariamente a lo señalado por Zeta Gas y el señor 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, observándose posteriormente su materialización a partir de la información de precios proporcionada por ambas empresas.

Noveno Episodio

Regapesa

497. Regapesa manifestó su disconformidad con relación a la interpretación realizada en la Resolución de Inicio respecto de los Correos 45, 46, 48 y la Comunicación 19, planteando las siguientes interpretaciones:

- **Correo 45 – Lima Gas** (Comunicación 17):
 - La mención a un alza de S/. 0,75 de Regapesa se encontraría referida a una posible verificación del traslado de costos de Lima Gas en el marco del suministro de insumos brindado por Regapesa, dado que resulta inviable que Regapesa incremente su precio en números que terminan en 5, como es S/. 0,75, al hacer imposible trasladar este precio al consumidor final.
 - La comunicación no especifica quien formula la solicitud de boletas de venta, por lo que se podría tratar de cualquier tercero.
- **Correo 46 – Lima Gas** (Comunicación 18):
 - El representante de Forza Gas hace referencia en la comunicación al hecho de 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.
 - La referencia del señor Leoncio Lizárraga 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.
- **Comunicación 19 – Lima Gas:**
 - La comunicación contendría únicamente un monitoreo de Lima Gas de los precios en el mercado de sus competidores, observándose en ella la existencia de competencia efectiva entre Lima Gas y Regapesa al proponerse en su contenido una rebaja del precio del GLP.
 - Resulta incongruente que al tratarse de un presunto acuerdo entre Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas solo se monitoree a Regapesa.
- **Correo 48 – Zeta Gas** (Comunicación 20):
 - La comunicación 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.

- En esta comunicación se observaría que Regapesa no formó parte de un acuerdo, al apreciarse en ella que Regapesa decidió no incrementar el precio de la marca Solgas.
498. Con relación a la interpretación del Correo 45 se aprecia que esta no resulta consistente con una lectura integral de la comunicación, observándose que los siguientes elementos permiten entender de manera clara que el señor Leoncio Lizárraga hace 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:
- 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 Gas¹²⁷, 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 0¹²⁸.
499. Con relación a la interpretación del Correo 46 se aprecia que esta resulta errónea al observarse en esta comunicación que la afirmación «se come el alza» se encuentra referida al accionar de la empresa Exacto Gas¹²⁹, 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 subir !!! dato fidedigno se come el alza»; y, (ii) «Ojo que exacto se come el alza y eso me deja a 2.00 arriba».

¹²⁷ 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.

¹²⁸ De la información remitida por Regapesa, se puede observar que los montos vendidos consideran dos decimales.

¹²⁹ 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.

500. De igual manera, resulta erróneo 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.
501. Con relación a la interpretación de la Comunicación 19 corresponde precisar que esta no ha sido considerada finalmente como una comunicación que evidencie la existencia de las coordinaciones existentes entre Regapesa, Zeta Gas y Lima Gas en el Octavo Episodio, al apreciarse en ella únicamente un reporte de un supervisor comercial de Lima Gas con relación a dos distritos de Lima Metropolitana.
502. No obstante ello, corresponde precisar 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.
503. Finalmente, con relación a la interpretación del Correo 48, corresponde precisar que resulta erróneo considerar que esta comunicación descartaría la participación de Regapesa en el acuerdo de precios en junio de 2011, observándose que la mención a «no incrementar precios por parte de Solgas», referida por Regapesa en sus descargos, constituye una valoración del señor Miguel Monge al incumplimiento del acuerdo por parte de Regapesa, hecho que se aprecia de manera clara al referirse previamente en la frase «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)».

Lima Gas

504. Lima Gas manifestó su disconformidad con relación a la interpretación realizada en la Resolución de Inicio respecto de los Correos 42 y 43, planteando las siguientes interpretaciones:
- **Correo 42 – Lima Gas** (Comunicación 15):
 - Las comunicaciones descritas harían referencia a una única reunión realizada entre Lima Gas y Zeta Gas en el terminal de GLP en el Callao de Zeta Gas.
 - El propósito técnico y operativo de la visita, la ubicación de la reunión y el tipo de funcionarios asistentes (miembros del directorio), constituyen un contraindicio de la hipótesis de la Secretaría Técnica que refiere a la existencia de coordinaciones vinculadas a precios en dicha reunión.
 - **Correo 43 – Lima Gas** (Comunicación 16):
 - La alusión a Zeta Gas y Regapesa en la comunicación 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.

- El pedido de «revisar el mercado y cruzar información» no resulta consistente con un alza concertada, al indicar ello que no existe certidumbre sobre cómo van a actuar las demás empresas.
505. Con relación a la interpretación del Correo 42, corresponde precisar que, tal como lo ha identificado Lima Gas, esta comunicación hace referencia a una reunión entre representantes de Lima Gas y Zeta Gas en el terminal de GLP de Zeta Gas en el Callao, interpretación que se observa de manera clara en el considerando 94 de la Resolución de Inicio¹³⁰.
506. No obstante ello, corresponde precisar que en esta comunicación se hace referencia expresa a la existencia de coordinaciones entre Zeta Gas y Lima Gas vinculadas a sus precios, conforme se observa al afirmarse que «se conversó sobre temas de mercado en los cuales están de acuerdo en apoyar (incremento de precios, defensa de la válvula Fisher)», hecho que resulta independiente del objetivo inicial de la reunión realizada.
507. Con relación a la interpretación del Correo 43 se aprecia que, contrariamente a lo afirmado por Lima 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.
508. Ello se observa de la propia comunicación al mencionarse de manera expresa en la frase «según Seta 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.
509. 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.

Zeta Gas y Miguel Monge

510. Zeta Gas y el señor Miguel Monge manifestaron su disconformidad con relación a la interpretación realizada en la Resolución de Inicio respecto de los Correos 42, 43, 45 y 46, planteando las siguientes interpretaciones:
- **Correo 42 – Lima Gas** (Comunicación 15):
 - Las comunicaciones descritas harían referencia únicamente a una visita de personal directivo de Lima Gas a la planta de Zeta Gas.
 - **Correo 43 – Lima Gas** (Comunicación 16):

¹³⁰

Resolución 014-2015/CLC-ST del 15 de julio de 2015

94. Al respecto, de los fragmentos 1, 2, 3 y 4 de la comunicación 15 se puede apreciar que representantes de Lima Gas se habrían reunido con el señor Miguel Monge en el terminal de Zeta Gas el 5 de mayo de 2011, manifestando en aquella reunión su disposición a apoyar un incremento de precios, situación que se habría acordado posteriormente y que fue materializada en junio de 2011.

- Únicamente se observa en esta comunicación que, ante un alza de precios de los competidores por la elevación de los costos, se evalúa adoptar un alza de precios en la misma medida.
 - **Correos 45 y 46 – Lima Gas** (Comunicación 17 y 18):
 - Se evidenciaría únicamente de estas comunicaciones que Lima Gas realizó un monitoreo de precios a fin de evaluar su posición en el mercado y plantear las acciones a seguir.
511. Con relación a la interpretación del Correo 42 corresponde precisar que, tal como lo ha identificado Zeta Gas, esta comunicación hace referencia a una reunión entre representantes de Lima Gas y Zeta Gas en la planta de GLP de Zeta Gas.
512. No obstante ello, corresponde precisar que en esta comunicación se hace referencia expresa a la existencia de coordinaciones entre Zeta Gas y Lima Gas vinculadas a sus precios, conforme se observa al afirmarse que «se conversó sobre temas de mercado en los cuales están de acuerdo en apoyar (incremento de precios, defensa de la válvula Fisher)».
513. Con relación a la interpretación del Correo 43 se aprecia que, contrariamente a lo afirmado por Zeta Gas y el señor Miguel Monge, esta comunicación indicaría un contacto entre Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas, y no una constatación en el mercado de un alza de precios de empresas competidoras.
514. Ello se observa de la propia comunicación al mencionarse de manera expresa en la frase «según Seta 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.
515. Con relación a la interpretación de los Correos 45 y 46 corresponde precisar que resulta erróneo considerar que estas comunicaciones refieran exclusivamente a la realización de una labor monitoreo de precios por parte de Lima Gas.
516. Esto se debe a que en el caso de ambas comunicaciones se aprecia que el señor Leoncio Lizárraga habría sido informado por Regapesa y Zeta Gas del incremento de precios que realizarían, hecho que se observa claramente en la frase «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» contenida en el Correo 45, y la posterior referencia en el Correo 46 a una fuente que informó al señor Leoncio Lizárraga de los cambios de precio que Regapesa debía de realizar.

Décimo Episodio

Regapesa, Celestino San Román y José Gallego

517. 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 de los Correos 56 y 57, planteando las siguientes interpretaciones:

- **Correo 56 – Zeta Gas** (Comunicación 21):

- La reunión referida en la comunicación corresponde a la reunión del 26 de julio de 2011 entre Regapesa y Zeta Gas que tuvo como finalidad explorar oportunidades de negocio, tratando en específico del 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.

- **Correo 57 – Zeta Gas** (Comunicación 22):

- La comunicación haría referencia a una reunión en Madrid distinta a la referida en el Correo 56 (Comunicación 21), no siendo los puntos referidos en la comunicación materia de la reunión entre Regapesa y Zeta Gas.
- En la medida que la reunión entre Regapesa y Zeta Gas fue convocada por el señor Jesús Zaragoza debido a su interés en el «Project Blue», la ausencia del «Project Blue» dentro de los temas tratados en la reunión de Madrid referida en la comunicación reflejaría que esta corresponde a una distinta.

518. Con relación a la interpretación de los Correos 56 y 57 corresponde afirmar que ambas comunicaciones se encontrarían haciendo referencia a la reunión del 26 de julio de 2011 entre Regapesa y Zeta Gas, reunión en la que se habrían tratado los puntos vinculados al mercado peruano referidos en el Correo 57, como se señaló en la sección 6.2.
519. Así, contrariamente a lo afirmado por Regapesa y los señores Celestino San Román y José Gallego, se aprecia que tanto Regapesa como Zeta Gas tenían conocimiento previo que la reunión del 26 de julio de 2011 en Madrid versaría sobre puntos vinculados al mercado peruano de GLP, hecho que contradice que esta reunión se haya motivado en el interés de Zeta Gas en el proyecto de desinversión del Grupo Repsol en Brasil denominado «Project Blue».
520. En el caso de Regapesa evidencia que la reunión trató sobre temas vinculados al mercado peruano de GLP se observa en los Correos 49, 50, 51, 52, 53, 54 y 55, previamente analizados en la sección 6.2 en el marco del Noveno Episodio, en los cuales se aprecia que Regapesa recopiló diversa información del accionar de Zeta Gas en el mercado peruano de GLP con motivo de la reunión a ser realizada en Madrid.
521. De igual manera, en el caso de Zeta Gas este hecho se observa de manera clara en el detalle de la Cita de Outlook agendada por el señor Jesús Zaragoza, directivo de Zeta Gas, con motivo de la reunión del 26 de julio de 2011, identificando la reunión con el señor José Gallego bajo el asunto «Reunion con Jose M Gallego» y consignando en el detalle de la cita la referencia «Asuntos de Perú».
522. En el mismo sentido, y conforme fuera analizado en la sección vinculada al Noveno Episodio, la identificación de la reunión referida en el Correo 57 con la reunión del 26 de julio de 2011 mencionada en el Correo 56 se observa al constatar 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 referida en el Correo 56.
- Tanto las comunicaciones de Regapesa (Correos 49, 50, 51, 52, 53, 54 y 55) como la Cita de Outlook de Zeta Gas refieren que en la reunión a ser realizada en la ciudad de Madrid entre ambas empresas se tratarían temas vinculados al Perú.
- El reporte de la reunión entre empresas competidoras es realizado por el señor Miguel Monge, gerente general y responsable en Perú de Zeta Gas.
- El Correo 57 contiene un reporte de la reunión realizada entre Regapesa y Zeta Gas. El reporte señala que, entre los puntos tratados, los puntos 1) y 2) fueron i) el consenso vinculado al canje y pintado de balones entre dos empresas; y, ii) el consenso referido al respeto del uso de los tanques estacionarios de cada empresa.
- Dichos puntos 1) y 2) corresponden a temas de la reunión del 26 de julio de 2011 señalada en el Correo 56. En efecto, como se indicó en la sección 6.2, los temas identificados por Regapesa con motivo de su preparación para la reunión del 26 de julio de 2011 en la ciudad de Madrid son tratados en el Correo 55, respecto al pintado de balones de Regapesa realizado por Zeta Gas (Punto 1), y en el Correo 51, respecto a la utilización por parte de Zeta Gas de tanque estacionarios de Regapesa (Punto 2).

6.5.2 Evolución de la demanda durante el periodo investigado

523. Las empresas han señalado que la demanda de GLP ha sido creciente durante todo el periodo investigado, lo que reduciría la probabilidad de establecer un acuerdo colusorio debido a que las empresas tienen mayores incentivos para desviarse de éste¹³¹.
524. 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 derivado de las represalias¹³². En efecto, debido al crecimiento de la demanda, los ingresos futuros serán mayores por lo que es más probable que se sostenga la colusión.
525. 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 mercado¹³³. 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.

¹³¹ De acuerdo al escrito de descargos de Zeta Gas del 30 de setiembre de 2016, donde se adjunta el informe de EA Consultores.

¹³² 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.

¹³³ VASCONCELOS Helder. *Sustaining Collusion in Growing Markets*. Journal of Economics & Management Strategy, 2008, 17 (4) 973 -1010.

526. 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 parcial¹³⁴.
527. 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 52,1% y 53,7%, 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 19 veces la de las demás empresas en el año 2005 y 16 veces en el año 2011.
528. 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.

6.5.3 Asimetría en costos

529. 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 comercialización de GLP, lo que reduciría las posibilidades de establecer un acuerdo colusorio.
530. 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 coincidir¹³⁵. 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 relativos¹³⁶.
531. 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 asimétricos¹³⁷.

¹³⁴ PINHO, Joana, Helder VASCONCELOS y António BRANDÃO. *Asymmetric Collusion with Growing Demand*, Journal of Industry, Competition and Trade, 2014, 14 (4) 429-472.

¹³⁵ 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.

¹³⁶ 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 exacerban 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.

¹³⁷ 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.

532. Dicho mecanismo se puede observar en las comunicaciones analizadas en la sección 6.2. 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. Estas coordinaciones reflejarían el hecho que algunas de las empresas poseían ciertas ventajas en costos y podrían cobrar precios más bajos que las demás.

Sobre el particular, por ejemplo, los Correos 1, 2 y 3 evidencian la existencia de un acuerdo de concertación de precios entre Regapesa y Lima Gas para incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg en S/. 1,00 a sus distribuidores y puntos de venta en octubre de 2005. Mediante este acuerdo, Regapesa incrementó su precio a distribuidores de S/. 27,50 a S/. 28,50 en la ciudad de Trujillo; mientras que Lima Gas lo incrementó de S/. 26,50 a S/. 27,00.

De igual forma en los Correos 27 y 29 se evidencia la existencia de un acuerdo de concertación de precios entre Regapesa y Lima Gas para incrementar el precio del GLP envasado de 10 kg en S/. 2,00 a sus distribuidores y puntos de venta en octubre de 2008. Mediante este acuerdo, Regapesa incrementó el precio su precio a distribuidores de S/. 31,00 a S/. 33,00 en Lima Metropolitana, mientras que Lima Gas lo incrementó en dos oportunidades pasando de S/. 30,46 a S/. 31,43 y a S/. 32,36.

533. 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.

6.5.4 El alcance geográfico de la conducta investigada

534. Las empresas investigadas 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 esta Secretaría Técnica y por la Comisión¹³⁸.
535. 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.

¹³⁸

De acuerdo al 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, al escrito de descargos de Regapesa del 20 de abril de 2017, y a la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de descargos del 20 de abril de 2017.

536. Sobre el particular, Zeta Gas mencionó que sus plantas de envasado de GLP operan en los departamentos de Arequipa, Junín, La Libertad y Lima¹³⁹; sin embargo, de la información de sus ventas se puede concluir que tiene influencia en otros seis departamentos: Cusco, Huánuco, Ica, Lambayeque, Piura y Tacna. De igual manera, Regapesa operaba plantas envasadoras en los departamentos de Arequipa, Lima, Junin, La Libertad, Lambayeque, Piura, San Martín y Ucayali, pero tenía influencia en otros siete departamentos: Ancash, Cajamarca, Cusco, Ica, Moquegua, Puno y Tacna.
537. Para el caso de Lima Gas, esta operaba plantas envasadoras en los departamentos de Lima, Ica, La Libertad, Lambayeque, Piura y Puno, pero tenía influencia en otros tres departamentos: Arequipa, Cusco y Tacna. Por último, Llama Gas operaba plantas envasadoras en los departamentos de Arequipa, Ica, Lima, Cusco, La Libertad, San Martín y Ucayali, pero tenía influencia en otros siete departamentos: Ancash, Ayacucho, Cajamarca, Lambayeque, Moquegua, Piura y Puno.
538. Por otro lado, como se ha demostrado en la sección 6.2, las comunicaciones revelarían la existencia de una política de coordinación de precios en distintas provincias a nivel nacional. Sin perjuicio de lo anterior, es importante señalar que las variaciones o abstención de variaciones de precios mencionadas en las comunicaciones se han analizado bajo la denominación de “episodio de concertación”, dividiéndose en etapas, en función de la forma de planificación desarrollada, que son manifestaciones de los acuerdos generales que abarcaban al territorio nacional.
539. Además, las coordinaciones fueron llevadas a cabo por agentes que tomaban decisiones sobre la política comercial de un conjunto de regiones tales como: (i) el señor Alex Titinguer que se desempeñaba como coordinador de ventas región noroccidente de Regapesa en el año 2005; (ii) el señor Jorge Olazabal Gómez de la Torre que se desempeñaba como gerente comercial de Regapesa en el año 2005; (iii) el señor Ezequiel Ramos Gonzalez que se desempeñaba como gerente comercial de Regapesa en el año 2006; (iv) el señor Leoncio Lizarraga, que se desempeñaba como gerente comercial de Lima Gas en el año 2005; (v) el señor Miguel Monge, que se desempeñaba como gerente general de Zeta Gas en el 2009; y (vi) el señor Antonio Cáceres, que se desempeñaba como miembro del directorio de Llama Gas en el año 2010; entre otros funcionarios. De esta forma, esta Secretaría Técnica considera que las coordinaciones que se extendieron a las regiones eran responsabilidad de dichos agentes.
540. Por último, respecto 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 agentes¹⁴⁰. En el presente caso, el ámbito geográfico relevante sería

¹³⁹ De acuerdo al escrito de descargos de Zeta Gas del 30 de setiembre de 2016.

¹⁴⁰ 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

nacional debido a las características de la practica analizada, específicamente las comunicaciones revelarían la existencia de una política de coordinación de precios a nivel nacional.

541. 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. Además, las comunicaciones muestran la existencia de una política de coordinación de precios a nivel nacional, por lo que la conducta tendría alcances nacionales. Esto es compatible con lo señalado por la jurisprudencia internacional que ha determinado que el alcance del mercado puede ser nacional, regional o local dependiendo del tipo de conducta analizada.

6.5.5 Número de empresas y competencia

542. 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 castigo¹⁴¹. 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 prácticas¹⁴².
543. Sobre el particular, las empresas investigadas 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 anticompetitivo¹⁴³.

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).

¹⁴¹ 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.

¹⁴² VALDI, Marc, et al., *Op. Cit.*, página 26.

¹⁴³ 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.

544. Por otra parte, las empresas investigadas han señalado que un acuerdo de precios no habría sido sostenible debido a que los demás agentes del mercado se convertirían en alternativas interesantes para los consumidores¹⁴⁴.
545. 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 las empresas investigadas y el resto de empresas envasadoras muestran diferencias importantes que se reflejan en las distintas capacidades de almacenamiento y en niveles de ventas.
546. 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 cuatro investigadas poseían un 53,7% de participación con una capacidad promedio de 293 931 galones, mientras que las 57 empresas que no participaron de la práctica contaban con una capacidad promedio de 17 818 galones; es decir, las empresas investigadas tenían 16 veces más capacidad, en promedio, que las demás envasadoras. De igual forma, las cuatro 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.
547. Las empresas investigadas acumularon el 64% del total de las ventas de GLP realizadas por las plantas envasadoras durante el año 2011. De igual manera, las empresas investigadas representaron más del 70% de las ventas en los departamentos de Amazonas, Ancash, Ayacucho, Cajamarca, La Libertad, San Martín y Tacna, y más del 40% en los departamentos de Ica y Lima; departamentos asociados a episodios de coordinación. Así, el presunto acuerdo colusorio agrupaba a las empresas más importantes del mercado según volumen de ventas y capacidad de almacenamiento.
548. En ese sentido, se observa que, ante los incrementos de precios llevados a cabo por las envasadoras investigadas, la cantidad que vendieron no se redujo, lo que reflejaría que las envasadoras no involucradas en el acuerdo no habrían generado presión competitiva sobre las investigadas. Por ejemplo, ante el incremento de precios a nivel nacional llevado a cabo el 27 de febrero de 2009 se observó un incremento de la cantidad vendida¹⁴⁵ de las investigadas de 11,7% entre febrero y marzo. De igual forma, ante el incremento de precios a nivel nacional llevado a cabo el 14 junio de 2011, la cantidad se redujo solo en 0,4% entre mayo y junio¹⁴⁶.
549. Asimismo, en un mercado donde operan empresas con distintas capacidades, los incentivos para unirse a un acuerdo colusorio son mayores en aquellas empresas

¹⁴⁴ De acuerdo al escrito de descargos de Llama Gas del 16 de setiembre de 2015.

¹⁴⁵ Se han considerado solo ventas de balones de GLP de 10 kg que realizaron las investigadas hacia sus distribuidores según la información entregada por ellas en los pedidos de información realizados por esta Secretaría Técnica.

¹⁴⁶ De igual forma en el episodio del 06 de octubre de 2005 se observó una leve reducción en la cantidad demandada de 0,2% entre setiembre y octubre; en el episodio del 24 de diciembre de 2005 se observó un incremento en la cantidad demandada de 7,8% entre noviembre y diciembre; en el episodio del 28 de febrero de 2006 se observó un incremento en la cantidad demandada de 17,3% entre febrero y marzo; en el episodio del 20 de julio de 2007 se observó un incremento en la cantidad demandada de 4,7% entre junio y julio; en el episodio del 11 de octubre de 2008 se observó un incremento en la cantidad demandada de 4,3% entre setiembre y octubre; por último en el episodio del 01 de julio de 2010 se observó una reducción en la cantidad demandada de 2,3% entre junio y julio.

con mayor capacidad; además, es posible que un acuerdo colusorio se sostenga incluso si aquellas empresas que no participan de éste, operan a su máxima capacidad¹⁴⁷. En efecto, si ante un incremento de precios producto de un acuerdo colusorio, la demanda quiere desplazar su consumo hacia otras empresas, éstas no tendrían suficiente capacidad para poder atender sus requerimientos.

550. En ese sentido, 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 cartel pudo sostenerse sin la participación de Coors, empresa productora americana de significativa participación en dicha industria¹⁴⁸.
551. Por otro lado, las empresas también han argumentado que no resulta razonable una hipótesis de colusión cuando algunas empresas buscaban promover marcas *low cost* a través de precios más bajos. Al respecto, se tiene el caso de Regapesa que promovía su marca Mas Gas¹⁴⁹.
552. Sin embargo, 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 política¹⁵⁰.
553. En el caso particular de Mas Gas es importante señalar que habría formado parte del acuerdo colusorio según lo muestran las comunicaciones. 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.
554. La anterior comunicación está relacionada con el **Correo 45** 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 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.

¹⁴⁷ HARRINGTON, Joseph, Endogenous cartel formation with heterogeneous firms, 2010, 41 (1) 92-117.

¹⁴⁸ Ibidem.

¹⁴⁹ De acuerdo al escrito de descargos de Regapesa del 20 de abril de 2017 y a la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de descargos del 20 de abril de 2017.

¹⁵⁰ 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 incrementa sus precios a un nivel inferior del que fijaban las demás cadenas.

555. Además, del análisis de la serie de precios de Regapesa se puede inferir que el precio promedio de sus balones de 10 kilogramos, que incluye a las marcas Solgas y Masgas, se incrementó en los episodios colusorios, por lo que Masgas también habría formado parte del acuerdo a pesar de que dicha marca era *low cost*.
556. En ese sentido 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 investigadas representan más del 60% de las ventas y más de 50% de la capacidad de almacenamiento del año 2011 y presentaron una capacidad de almacenamiento promedio que es 16 veces más que las demás empresas dentro del mercado. Por otra parte, pueden existir acuerdos colusorios donde sólo participan las empresas más grandes del mercado. Adicionalmente, las comunicaciones indican que el acuerdo colusorio comprendía una serie de productos de las empresas investigadas, incluyendo a Masgas.

6.5.6 Otros factores que explican el precio de GLP distintos a un acuerdo colusorio

557. Las empresas investigadas 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) costo de la materia prima; (ii) índice de precios al consumidor; (iii) precio internacional de referencia del GLP (Mont Belvieu); entre otros¹⁵¹.
558. Al respecto, es necesario precisar que las investigadas han realizado su análisis comparando la evolución del precio de venta al público del GLP envasado de 10 kg a nivel nacional con la evolución de otras variables que podrían representar

¹⁵¹ Adicionalmente, las investigadas justificaron, 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.

Sin embargo, las investigadas no muestran 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 las investigadas 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. 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, páginas 361 a 380.

Por otro lado, las empresas investigadas señalan que, mediante un análisis de causalidad de Granger, el costo de la materia prima causa al precio de venta al público del balón de GLP de 10 kg.

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. HAMILTON, James D. (1994), *Time Series Analysis*, Princeton University Press, página 308. 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 cual sería la relación entre los costos y los precios en los episodios analizados en la sección 6.2, los cuales comprenden coordinaciones realizadas en periodos específicos comprendidos entre el 2005 y 2011 y sobre un precio distinto al precio de venta al público.

explicaciones alternativas. Luego, las conclusiones señaladas por las empresas investigadas solo serían relevantes para las ventas realizadas al público (al consumidor final), las cuales no formaron parte de las coordinaciones realizadas por las empresas investigadas de acuerdo a lo señalado en la sección 6.2, mercado distinto al que comprendió el acuerdo, el cual tuvo por objeto coordinar la política de precios de las ventas realizadas de Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas a sus distribuidores.

559. Sobre los factores que incidirían sobre el precio de venta al público, Zeta Gas ha señalado 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 a través del fondo para la estabilización de precios de 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 habrían evitado que los precios nacionales siguieran la tendencia del precio de referencia internacional del GLP; (iv) durante el 2008 se dio un cambio en el abastecimiento del GLP pasando de ser importadores a productores; (v) al cierre temporal de puertos y del ducto de Camisea que 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.
560. Por otro lado, Regapesa argumentó que los cambios en el precio de venta al público del balón de GLP de 10 kg estarían explicados por los cambios en el precio de la materia prima y no en un acuerdo colusorio. Específicamente, Regapesa señaló que: (i) en el año 2005, el incremento del precio de la materia prima entre el 13 y el 23 de diciembre sería la causa del presunto incremento coordinado del precio observado durante diciembre de ese año en diversas partes del país; (ii) en el año 2006, el incremento del precio de la materia prima durante marzo y setiembre sería la causa de los presuntos incrementos coordinados del precio observado durante febrero, marzo, setiembre y noviembre de ese año en diversas partes del país; (iii) en el año 2007, el incremento del precio de la materia prima durante febrero sería la causa del presunto incremento coordinado del precio observado durante febrero y julio de ese año en diversas partes del país; (iv) en el año 2008, el incremento del precio de la materia prima durante octubre sería la causa del presunto incremento coordinado del precio observado durante ese mismo mes en Lima; (v) en el año 2009, el incremento del precio de la materia prima a finales de enero sería la causa del presunto incremento coordinado del precio observado durante febrero de ese año en la ciudad de Lima; (vi) en el año 2010, el precio de la materia prima creció constantemente durante todo el año y con más fuerza en el mes de julio, lo cual sería la causa del presunto incremento coordinado del precio observado durante julio de ese año en diversas partes del país; y (vii) en el año 2011, el precio de la materia prima tuvo un fuerte incremento en el mes de mayo, lo cual sería la causa del presunto incremento coordinado del

precio al consumidor final observado entre mayo y junio de ese año a nivel nacional.

561. Por último, Lima Gas argumentó que el alza de precios ocurrida la primera semana de julio de 2010 fue consecuencia de un incremento de los costos ocasionado por el desabastecimiento de GLP, el cual se originó por el cierre de puertos en el litoral peruano ante la presencia de un fenómeno de oleaje anómalo entre el 28 de junio y el 06 de julio de 2010.
562. 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. Por el contrario, solo propone relaciones generales entre las variables; 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. 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 señaló en la sección 6.2.
563. 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.
564. Así, el análisis de Zeta Gas no permitiría establecer explicaciones alternativas a los incrementos de precios en cada episodio de colusión, puesto que no ha establecido una relación puntual con el precio del balón de GLP de 10 kg.
565. Por otro lado, para analizar la incidencia del incremento del costo de la materia prima que enfrentaban las envasadoras en los acuerdos de precios implementados en febrero de 2006 (tercer episodio), julio de 2007 (cuarto episodio), octubre de 2008 (quinto episodio), febrero de 2009 (sexto episodio), junio de 2010 (séptimo episodio), marzo y junio de 2011 (noveno episodio) detectados en la sección 6.2¹⁵², se 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 Osinergmin¹⁵³ (en adelante, el costo) alrededor de las fechas en las que se habrían llevado a cabo los acuerdos colusorios. Dichos precios serán ponderados considerando el volumen de GLP comercializado por cada productor, el cual ha sido registrado en el SCOP de Osinergmin. Adicionalmente, para el periodo anterior a noviembre de 2005 no se posee información del precio del GLP

¹⁵² No se evalúan el sexto y octavo episodio donde las empresas acordaron no reducir los precios.

¹⁵³ 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.

de los productores, por lo que se utilizará el precio de la materia prima que Regapesa reportó en sus descargos¹⁵⁴.

566. Sobre el tercer episodio donde el precio se incrementó entre el 24 y 28 de febrero de 2006, se observa que el costo aumentó en 2,2% entre el 19 de diciembre de 2005 y el 12 de enero de 2006 seguido de una caída de 4,3% entre el 23 de enero y el 06 de febrero. Luego, el incremento de precios entre el 24 y 28 de febrero de 2006 no podría ser explicado por un incremento en el costo ya que un mes antes de que inicie el acuerdo se observa una caída en dicha serie (4,3%) que anula el incremento (2,2%) observado dos meses antes.
567. En relación al cuarto episodio donde el precio se incrementó entre 20 y 23 de julio de 2007; el costo se incrementó en 0,5% el 29 de mayo; sin embargo, los precios del GLP no mostraron cambios en dicha fecha, es decir los precios se mantuvieron invariables ante cambios en los costos. Asimismo, este incremento de costos ocurrió cincuenta y dos días antes del incremento de precios coordinado, comportamiento distinto al que las investigadas mostraron en otros periodos donde el precio respondió entre tres y diecisiete días después del incremento del costo. De esta forma, el incremento de precios de julio de 2007 no podría ser explicado por un incremento en el costo.
568. Respecto al quinto episodio, el incremento de precios se inició el 11 de octubre de 2008 y continuó hasta el 20 del mismo mes. Posteriormente, el 22 de octubre los precios se redujeron, pero en una magnitud inferior al incremento de precios. Así, al 22 de octubre se registró un incremento de precios de S/. 1,00 respecto al precio observado antes del 11 de octubre.

Por otro lado, el incremento de precios estuvo antecedido por incrementos de costos. En octubre, el costo experimentó dos incrementos antes del inicio del acuerdo colusorio; el primer incremento fue de 0,47% el 01 de octubre y el segundo fue de 1,40% el 07 de octubre; sin embargo, el 21 de octubre el costo se redujo en 2,29%, eliminando completamente el incremento de costos que se había observado a inicios de octubre.

Por lo tanto, la evolución de los costos no estuvo asociada al incremento de precios. En efecto, mientras que al 22 de octubre los precios se incrementaron en S/. 1,00, la variación acumulada de los costos en dicho mes fue negativa en 0,14%.

569. En relación al sexto episodio, el incremento de precios del 27 de febrero de 2009 estuvo relacionado con la evolución de los costos. En efecto, como se señaló en la sección 6.2, las comunicaciones tratan sobre incrementos conjuntos de precios en respuesta a un incremento del costo producto de un ajuste en el tipo de cambio de acuerdo a lo indicado por las comunicaciones. Sin embargo, debido a una reducción de los costos días después, el acuerdo consistió en no trasladar dicha reducción. En ese sentido, la evolución de costos no sería una explicación alternativa a lo observado en dicho episodio, en la medida que las comunicaciones señalan que fue considerado en las acciones coordinadas por las empresas.

¹⁵⁴ Según lo señalado en la opinión técnica de Intelfin presentada por Regapesa en su escrito de descargos del 20 de abril de 2017.

570. Sobre el séptimo episodio donde los precios se incrementaron a partir del 01 de julio de 2010; se observa que el costo se incrementó en 5,3% entre el 31 de diciembre de 2009 y el 02 de enero de 2010; aumentó en 1,1% entre el 23 y el 27 de abril; y un incremento momentáneo de 1,1% que duró dos días, entre el 26 y el 28 de junio. En el caso de los dos primeros incrementos del costo de la materia prima, las envasadoras reaccionaron incrementando sus precios pocos días después. En efecto, ante el incremento del 02 de enero, las envasadoras incrementaron sus precios entre el 05 y el 12 de enero en 4% en promedio. De igual forma, ante el incremento del 27 de abril, las envasadoras reaccionaron entre el 02 y el 14 de mayo en 2,3% en promedio. Por otro lado, el tercer incremento es momentáneo por lo que no podría explicar un incremento de precios observado del séptimo episodio. Luego, el incremento de precios coordinado en junio de 2010 no se podría explicar por algún incremento del costo puesto que las empresas ya habían reaccionado a dichos aumentos mientras que el incremento de costos más cercano no fue permanente.
571. En relación a lo anterior, Lima Gas argumentó que este episodio fue consecuencia de un incremento de costos ocasionado por el cierre de puertos en el litoral peruano ante la presencia de un fenómeno de oleaje anómalo entre el 28 de junio y el 06 de julio de 2010. Sin embargo, el incremento de costos detectado se dio entre el 26 y 28 de junio, en una fecha anterior a la señalada por Lima Gas y solo duró dos días.
572. En cuanto al décimo episodio donde los precios se mantuvieron invariables a partir del 01 de marzo de 2011; el costo se redujo en 5,9% entre el 28 de febrero y el 08 de marzo. Luego, el acuerdo de mantener invariables los precios no podría ser explicado por los costos ya que estos se redujeron antes del inicio de dicho acuerdo, no observándose la misma tendencia en los precios.
573. Por último, en relación al noveno episodio que consistió en incrementar los precios a partir del 14 de junio del 2011, los costos se incrementaron en 6,6% entre el 10 y el 13 de junio. Al respecto, como se señaló en la sección 6.2, el incremento del precio de junio de 2011 llevado a cabo por las envasadoras correspondería a una acción coordinada que éstas realizaron para responder al incremento del costo ocasionado por la reducción del factor de compensación del fondo para la estabilización de precios de los combustibles. Así, el aumento de costos no sería una explicación alternativa a lo observado en dicho episodio, en la medida que las comunicaciones señalan que fue considerado en las acciones coordinadas por las empresas.
574. Por lo tanto, a criterio de esta Secretaría Técnica, no se puede asegurar que los factores identificados por las investigadas expliquen completamente la formación del precio del GLP envasado en el mercado y periodo investigado.

6.6 Participación de las personas naturales imputadas

6.6.1 Marco de análisis de la responsabilidad de las personas naturales

575. 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.

576. 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 posibles¹⁵⁵.
577. 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 administrativa¹⁵⁶.
578. 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.

a. Ejercicio de la dirección, gestión o representación de los agentes económicos involucrados

579. 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

¹⁵⁵

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.

¹⁵⁶

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.

tenido participación en el planeamiento, realización o ejecución de la infracción administrativa.

580. 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]

581. 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.
582. 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 competencia¹⁵⁷ 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.
583. Lo anterior es concordante con el principio de verdad material que debe orientar las actuaciones administrativas¹⁵⁸. En efecto, de acuerdo con dicho principio, en

¹⁵⁷ **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.

¹⁵⁸ **Texto Único Ordenado de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. Aprobado mediante Decreto Supremo N° 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.

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 normativas¹⁵⁹.

584. 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.
585. 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]

586. 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.
587. 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

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.

(...)

¹⁵⁹

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”.

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.

588. 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.
589. 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.
590. 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 gestión¹⁶⁰ 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.
591. 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”¹⁶¹.

592. 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 gerentes de las sociedades anónimas¹⁶². Así, por ejemplo, entre las funciones de

¹⁶⁰ 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”. ELÍAS LAROZA, Enrique. Ley General de Sociedades Comentada. Editora Normas Legales S.A. Trujillo-Perú. 1998. Fascículo Tercero. Página 316.

¹⁶¹ ELÍAS LAROZA, Enrique. *Derecho Societario Peruano*. Editora Normas Legales S.A. Trujillo-Perú. 2000, Página 386.

¹⁶² **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.

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.

593. 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.
594. Al respecto, la Resolución SBS 5780-2015¹⁶³, 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.

595. 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.
596. 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 última¹⁶⁴.
597. 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 último¹⁶⁵.
598. 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).

6. Actuar como secretario de las juntas de accionistas y del directorio.

¹⁶³ Publicada en el diario oficial El Peruano el 28 de setiembre de 2015.

¹⁶⁴ **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.

¹⁶⁵ Priori Posada, Giovanni. Título III Representación. En: Código Civil Comentado por los Cien Mejores Especialistas. Lima: Gaceta Jurídica. 2003. pág. 641.

b. Participación en el planeamiento, ejecución o realización de las conductas investigadas

599. 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.
600. 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 algo¹⁶⁶.
601. 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.
602. En particular, Luis Bramont Arias ha señalado que *“las acciones de los partícipes contribuyen en la realización de un delito por el autor”*¹⁶⁷. 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 delictiva¹⁶⁸.
603. 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.
604. 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.
605. 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.

¹⁶⁶ En efecto, el propio diccionario de la RAE define a participar como tomar parte en algo.

¹⁶⁷ BRAMONT ARIAS, Luis. Código Penal Anotado. Editorial San Marcos. Lima. 1995. Página 184.

¹⁶⁸ Ibíd. Página 192.

606. 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 electrónicos¹⁶⁹; 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.
607. 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-INDECOPI¹⁷⁰, 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.
608. 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 de las empresas investigadas] y las implicancias de la política de castigo¹⁷¹, esta no pudo haber sido implementada sin su conocimiento y participación.”*
609. 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.
610. 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

¹⁶⁹ 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.

¹⁷⁰ 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.

¹⁷¹ 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 todasaquellas 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.

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.

611. 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 norma¹⁷² 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.
612. 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 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.

6.6.2 Análisis de la responsabilidad de las personas naturales investigadas

613. 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.

¹⁷²

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.

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

614. 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

615. En virtud de los criterios aquí expuestos y considerando la información recabada en el presente procedimiento, 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 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.
- 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

616. 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 nvestigada.

i. Participación del señor Celestino San Román

617. En el caso del señor Celestino San Román, quien ejerció la gestión y representación de Regapesa, en su condición de Gerente General, esta Secretaría Técnica considera que ha quedado acreditado que conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Regapesa y que participó en su planeamiento, realización y ejecución en el Sexto, Séptimo, Octavo, Noveno y Décimo Episodio, toda vez que:
- Los Correos 30, 32, 37, 41, 48, 56 y 57 revelan que las reuniones de concertación y las coordinaciones previas a estas en el Sexto, Séptimo, Octavo, Noveno y Décimo Episodio contaron con la participación del gerente general de Regapesa, al apreciarse de estas comunicaciones la referencia a la participación de los Gerentes Generales de Regapesa y de las otras empresas involucradas.
 - Como consecuencia de las reuniones y coordinaciones en las que se identifica la participación del señor Celestino San Román se ha verificado la existencia de acuerdos de precios entre Regapesa y las demás empresas involucradas en el Sexto, Séptimo, Octavo, Noveno y Décimo Episodio.

Sobre los Argumentos del señor Celestino San Román

618. 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.
619. Esta Secretaría Técnica 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 2013¹⁷³ (fecha en la que se realizó una visita de inspección en las instalaciones de Regapesa) esta 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:

¹⁷³ A fojas 82 a 92 del expediente.

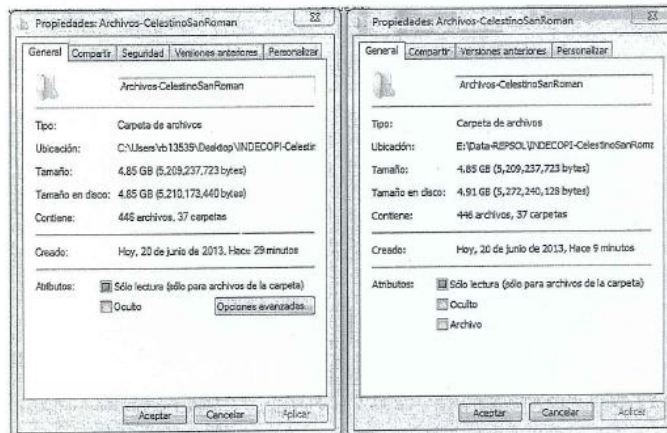
000086
000071



INSTITUTO NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA Y DE LA PROTECCIÓN
DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

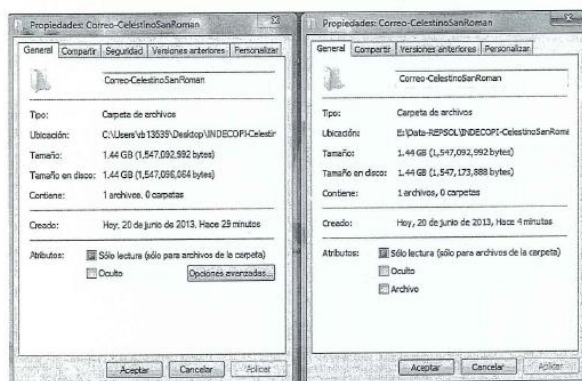
COMISIÓN DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA

Propiedades de la carpeta Archivos-CelestinoSanRoman



000090
000072

Propiedades de la carpeta Correo-CelestinoSanRoman



620. Ahora bien, aunque los correos electrónicos utilizados tanto en la Resolución de Inicio como en el presente Informe Técnico 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 Secretaría Técnica, 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 y de acuerdo a lo desarrollado en las secciones precedentes
621. 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.
622. En relación a estos alegatos, esta Secretaría Técnica 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

Anticompetitivas¹⁷⁴, 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.

623. 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.
624. En el presente caso, esta Secretaría Técnica 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.
625. Sin perjuicio de ello, esta Secretaría Técnica cuenta con evidencia que acredita su participación en la política de precios de GLP de Regapesa. En el correo electrónico del 15 de julio de 2010¹⁷⁵, 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:

*"ju. 15/07/2010 11:47
SAN ROMAN RODRIGUEZ, CELESTINO
Incremento de precio
Para: CABADA SAMAME, FERNANDO <fcabadas@repsol.com>; RAMOS
GONZALEZ, EZEQUIEL <eramosg@repsol.com>*

¿Ya hemos subido el precio en granel y en envasado el equivalente a la última subida de Pluspetrol de 0.50 soles/balón (sin IGV)?

Un saludo.

Celes"

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 Secretaría Técnica, dicha comunicación revela su participación en las políticas de precios de GLP, al

¹⁷⁴ **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.

¹⁷⁵ 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.

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

626. El señor Celestino San Román¹⁷⁶ 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.

627. En relación con el primer argumento, como se ha explicado en el punto anterior, 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 (véase sección 6.3).

628. En relación con el segundo argumento, a diferencia de lo señalado por el señor San Román, a juicio de esta Secretaría Técnica, 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 2015¹⁷⁷.

¹⁷⁶ Escrito presentado el 23 de febrero de 2016.

¹⁷⁷ 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.

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 esta Secretaría Técnica, incluso con mayor detalle que otros actos de investigación igualmente válidos para interrumpir el cómputo del plazo prescriptivo (por ejemplo, visitas de inspección, requerimientos de información o entrevistas).

629. 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.
630. Por lo tanto, esta Secretaría Técnica considera que el señor Celestino San Román es responsable por su participación en esta infracción continuada (sexto al décimo episodio).

ii. Participación del señor José Gallego

631. En el caso del señor José Gallego, quien ejerció la dirección, gestión y representación de Regapesa, en su condición de Presidente del Directorio, esta Secretaría Técnica considera que ha quedado acreditado que conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Regapesa y que participó en su planeamiento y realización en el Décimo Episodio, toda vez que:
- Los Correos 49, 50, 51, 53, 55, 56 y 57 revelan que la reunión de concertación y las coordinaciones previas a esta en el Décimo Episodio de concertación contaron con la participación del señor José Gallego, al apreciarse de estas comunicaciones la referencia a su participación en la reunión entre los representantes de Regapesa y Zeta Gas celebrada en Madrid en julio de 2011.
 - Como consecuencia de la reunión y coordinaciones en las que se identifica la participación del señor Celestino San Román se ha verificado la existencia de un acuerdo de precios entre Regapesa y Zeta Gas en el Décimo Episodio.

Sobre los argumentos del señor José Gallego

632. 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.

633. En relación a estos alegatos, esta Secretaría Técnica reitera los argumentos expresados en los numerales 622 y 623 del presente Informe Técnico. En ese sentido, esta Secretaría Técnica considera que, a pesar de que el cargo que ocupó el señor Jose 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.
634. Adicionalmente, cabe resaltar que ni la práctica de la 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.

En el caso de la 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) años¹⁷⁸.

iii. Participación del señor Miguel Monge

635. En el caso del señor Miguel Monge, quien ejerció la gestión y representación de Regapesa, en su condición de Gerente General, esta Secretaría Técnica

¹⁷⁸ 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>>.

considera que ha quedado acreditado que conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Zeta Gas y que participó en su planeamiento, realización y ejecución en el Sexto, Octavo, Noveno y Décimo Episodio, toda vez que:

- Los Correos 30, 32, 41, 48, 56 y 57 revelan que las reuniones de concertación y las coordinaciones previas a estas en el Sexto, Octavo, Noveno y Décimo Episodio contaron con la participación del gerente general de Zeta Gas, al apreciarse de estas comunicaciones la referencia a la participación del señor Miguel Monge y de los Gerentes Generales de las otras empresas involucradas.
- Como consecuencia de las reuniones y coordinaciones en las que se identifica la participación del señor Miguel Monge se ha verificado la existencia de acuerdos de precios entre Zeta Gas y las demás empresas involucradas en el Sexto, Octavo, Noveno y Décimo Episodio.

iv. Participación del señor Jesús Zaragoza

636. En el caso del señor Jesús Zaragoza, quien ejerció la dirección, gestión y representación de Zeta Gas, en su condición de directivo a cargo de la Dirección General, esta Secretaría Técnica considera que ha quedado acreditado que conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Regapesa y que participó en su planeamiento y realización en el Sexto, Octavo, Noveno y Décimo Episodio, toda vez que:

- Los Correos 30, 32, 41, y 48 revelan que las reuniones de concertación y las coordinaciones previas a estas en el Sexto, Octavo, Noveno y Décimo Episodio fueron reportadas por el señor gerente general de Zeta Gas al señor Jesús Zaragoza.
- Como consecuencia de las reuniones y coordinaciones reportadas al señor Jesús Zaragoza se ha verificado la existencia de acuerdos de precios entre Zeta Gas y las demás empresas involucradas en el Sexto, Octavo y Noveno Episodio.
- Los Correos 49, 50, 51, 53, 55, 56 y 57 revelan que la reunión de concertación y las coordinaciones previas a esta en el Décimo Episodio de concertación contaron con la participación del señor Jesús Zaragoza, al apreciarse de estas comunicaciones la referencia a la participación del señor Jesús Zaragoza en la reunión entre los representantes de Regapesa y Zeta Gas celebrada en Madrid en julio de 2011.
- Como consecuencia de la reunión y coordinaciones en las que se identifica la participación del señor Jesús Zaragoza se ha verificado la existencia de un acuerdo de precios entre Regapesa y Zeta Gas en el Décimo Episodio.

v. Participación del señor Patricio Strube

637. En el caso del señor Patricio Strube, quien ejerció la gestión y representación de Lima Gas, en su condición de Gerente General, esta Secretaría Técnica considera que ha quedado acreditado que conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Lima Gas y que participó en su planeamiento, realización y ejecución en el Sexto, Séptimo y Noveno Episodio, toda vez que:

- Los Correos 30, 32, 37 y 48 revelan que las reuniones de concertación y las coordinaciones previas a estas en el Sexto, Séptimo y Noveno Episodio contaron con la participación del gerente general de Lima Gas, al apreciarse de estas comunicaciones la referencia a la participación de los Gerentes Generales de Lima Gas y de las otras empresas involucradas.
- Como consecuencia de las reuniones y coordinaciones en las que se identifica la participación del señor Patricio Strube se ha verificado la existencia de acuerdos de precios entre Lima Gas y las demás empresas involucradas en el Sexto, Séptimo y Noveno Episodio.

vi. Participación del señor Leoncio Lizárraga

638. En el caso del señor Leoncio Lizárraga, quien ejerció la gestión de Lima Gas, en su condición de Gerente Comercial, esta Secretaría Técnica considera que ha quedado acreditado que conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Lima Gas y que participó en su planificación, realización y ejecución en el Noveno Episodio, toda vez que:

- Los Correos 43, 45 y 46 revelan que el señor Leoncio Lizárraga coordinó con funcionarios de Regapesa y Zeta Gas la implementación del incremento concertado comprendido en el Noveno Episodio, identificándose diversas referencias del señor Leoncio Lizárraga a la realización de estas coordinaciones.
- Como consecuencia de coordinaciones entre el señor Leoncio Lizárraga y funcionarios de Zeta Gas y Regapesa se ha verificado la existencia de un acuerdo de precios entre Lima Gas y las demás empresas involucradas en el Noveno Episodio.

vii. Participación del señor Franz Espinoza

639. En el caso del señor Franz Espinoza, quien ejerció la gestión de Lima Gas, en su condición de Jefe de Ventas Nacional Envasado, esta Secretaría Técnica considera que ha quedado acreditado que conoció del acuerdo de fijación de precios del que formó parte Lima Gas y que participó en su ejecución en el Noveno Episodio, toda vez que los Correos 43 y 45 revelan que el señor Franz Espinoza fue informado en el marco del Noveno Episodio de las coordinaciones realizadas entre Lima Gas, Regapesa y Zeta Gas para incrementar de manera concertada el precio del GLP envasado en junio de 2011.

VII. DETERMINACIÓN DE LA SANCIÓN

7.1 Reglas para la determinación de la sanción

640. Habiéndose demostrado que Regapesa, Lima Gas 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 del 2006 al 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.

641. El numeral 3 del artículo 230 de la Ley 27444 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.*

642. 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.

643. 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.

644. 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.

645. 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.
646. 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.
647. 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.
648. 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.
649. 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 proporcionalidad¹⁷⁹.
650. 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.
651. Del mismo modo, y siguiendo la jurisprudencia de la Sala, criterios como la indebida actuación procesal y la reincidencia pueden ser considerados como

¹⁷⁹ *“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.

agravantes de la sanción y, por lo tanto, pueden incrementar la multa base determinada a partir del principio de razonabilidad¹⁸⁰.

7.2 Cálculo de la multa correspondiente para las empresas infractoras

652. 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.

653. 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 fórmula¹⁸¹:

$$\frac{B_{Ext}}{P_{det}} \leq Multa$$

654. 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.

655. 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 indicada en la sección 6.4.

656. Así, la Multa Base en el presente caso, se deriva de la aplicación de la siguiente fórmula:

¹⁸⁰ 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-INDECOPI del 26 de febrero de 2008. Respecto de la reincidencia como factor agravante para la imposición de una multa, ver Resolución 0839-2009/TDC-INDECOPI del 29 de abril de 2008.

¹⁸¹ Formalmente se llega a dicho resultado de la siguiente manera:

$$\begin{aligned} BE^{NL} &= (B^{NL} - Multa)(P_{det}) + (B^{NL})(1 - P_{det}) \\ BE^{NL} &= B^{NL} \cdot P_{det} - Multa \cdot P_{det} + B^{NL} - B^{NL} \cdot P_{det} \\ BE^{NL} &= B^{NL} - Multa \cdot P_{det} \leq B^L \\ (B^{NL} - B^L) - Multa \cdot P_{det} &\leq 0 \\ B_{Ext} &\leq Multa \cdot P_{det} \\ \frac{B_{Ext}}{P_{det}} &\leq Multa \end{aligned}$$

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

$$Multa\ Base = \frac{(P_{concertación}^i - P_{competitivo}^i) * Q^i}{Pr_d}$$

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.

657. 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 horizontal realizada en conjunto por las empresas infractoras, la probabilidad de detección será común a ambas empresas.
658. Como se ha desarrollado en la sección 6.4, en los episodios de concertación analizados participaron Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas y estos abarcaron determinados productos, lugares geográficos, y periodos de tiempo (episodios).
659. Los episodios de coordinación de precios implicaron que las empresas perciban un beneficio ilícito: (i) aplicando un incremento sobre el precio competitivo (variación de precios), y (ii) no disminuyendo los precios con el objeto de no trasladar las reducciones de costos.
660. El tipo (i) de coordinación corresponde a los episodios del tercero al quinto, el séptimo, noveno y décimo. En estos episodios, las empresas habrían establecido incrementos¹⁸² a ser aplicados sobre el precio competitivo¹⁸³. 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.
661. El tipo (ii) de coordinación corresponde al sexto y octavo episodio. 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

¹⁸² Como se ha desarrollado en la sección 6.2 del presente informe este se desprende de las comunicaciones recabadas por la Secretaría Técnica y ha sido verificado en cada 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

¹⁸³ 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.

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/. 0,25, S/. 0,23 y S/. 0,22 para Solgas, Masgas y Zeta 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.

662. Cabe señalar, como se indicó en la sección 6.2, que se cuenta con evidencia que permite acreditar la existencia del décimo episodio de concertación.

En dicho episodio no se verifica su aplicación a partir de la información de precios de Regapesa y Zeta Gas. En ese sentido, 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 una duración esperada. Así, tomando en cuenta que el décimo episodio es uno de envergadura nacional, se considera el promedio de la duración de los episodios similares, es decir, el promedio de duración de los episodios del sexto al noveno. Este promedio asciende a 55 días.

663. 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.

[CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA]

Cuadro 5
Diferencia entre el precio concertado y el precio competitivo obtenida en cada episodio (S/. por balón)

Episodio	Provincia	Empresas	Producto	$P^i_{concertación} - P^i_{competitivo}$
3	San Ignacio	Regapesa Lima Gas	10 kg	S/1,00
	Jaén		10 kg	S/1,00
	Chachapoyas		10 kg	S/1,00
	Bagua		10 kg	S/1,00
	San Ignacio		45 kg	S/3,00
	Jaén		45 Kg	S/3,00
	Chachapoyas		45 kg	S/3,00
	Bagua		45 kg	S/3,00
4	Chota	Regapesa Lima Gas	10 kg	S/0,50
	San Miguel		10 kg	S/1,00
	Celendín		10 kg	S/1,00
	San Marcos		10 kg	S/1,00
	Cajabamba		10 kg	S/1,00
5*	Lima	Regapesa Lima Gas	10 kg	S/1,00
6	Nacional	Regapesa	10 Kg	S/0,40
	Nacional	Lima Gas	15 Kg	S/0,60
	Nacional	Zeta Gas	45 Kg	S/1,80
7	Nacional	Regapesa Lima Gas	10 kg	S/0,50
8**	Nacional	Regapesa (Solgas)	10 kg	S/0,25
		Regapesa (Masgas)		S/0,23
		Zeta Gas		S/0,22
9	Nacional	Regapesa (Solgas)	10 kg	S/0,75
		Regapesa (Masgas)		S/1,00
		Lima Gas		S/0,80
		Zeta Gas		S/1,00
10***	Nacional	Regapesa Zeta Gas	10 kg	S/0,50

* Cabe señalar que en el presente episodio el margen de la marca Solgas fue de S/2,00 entre el 11 y 22 de octubre, y el margen de Lima Gas fue de S/1,00 entre el 10 y 19 de octubre y de S/1,80 durante el 20 y 23 de octubre.

** 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: Secretaría Técnica

664. En relación con 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 6.4¹⁸⁴. Así, las cantidades variarán dependiendo de las ventas realizadas por cada empresa.

¹⁸⁴

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.

665. De acuerdo con lo anterior, la multa base actualizada correspondiente a las empresas infractoras asciende, en total, a treinta y seis mil doscientos noventa y nueve y 83/100 (36 299,83) Unidades Impositivas Tributarias (UIT), como se puede apreciar en el siguiente cuadro.

Cuadro 6
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	13 706 125,20	0,15	91 374 168,00	112 448 186,20	27 764,98
Lima Gas	2 534 050,50	0,15	16 893 669,98	21 008 152,21	5 187,20
Zeta Gas	1 668 243,70	0,15	11 121 624,67	13 557 982,41	3 347,65

* La Unidad Impositiva Tributaria es equivalente S/. 4 050 para el presente año.
Elaboración: Secretaría Técnica.

666. Dichos montos se han obtenido considerando los beneficios extraordinarios de cada uno de los episodios que fueron objeto de la fijación concertada de precios por parte de las empresas infractoras, resultando en total a diecisiete millones novecientos ocho mil y cuatrocientos diecinueve y 40/100 (S/. 17 908 419,40).

667. Finalmente, los montos obtenidos como beneficios extraordinarios han sido divididos entre la probabilidad de detección. A criterio de esta Secretaría Técnica, la probabilidad de detección deriva, esencialmente, de la capacidad de la autoridad de competencia en detectar comportamientos anticompetitivos. Por ello, existen factores que pueden incidir de manera considerable en la probabilidad de detección, entre los que se encuentra el mecanismo por el cual se desarrolló la conducta infractora, así como los medios de comunicación utilizados para llevar a cabo coordinaciones, entre otros.

En el presente caso, la probabilidad de detección se sustenta en la evidente dificultad que representa para la autoridad detectar conductas anticompetitivas que, por su naturaleza ilegal, son desarrolladas en secreto. A mayor abundamiento, la determinación de la existencia de la conducta anticompetitiva se efectivizó a partir de las visitas de inspección, que permitieron encontrar la evidencia documental, tales como las comunicaciones que muestran las coordinaciones que mantenían las empresas infractoras¹⁸⁵. Siendo entonces, su detección altamente compleja¹⁸⁶.

¹⁸⁵ En la Resolución 078-2016/CLC-INDECOPI se consideró como probabilidad de detección 15% tomando en cuenta la dificultad de detectar la práctica anticompetitiva de manera tal que la Secretaría Técnica sólo pudo obtener elementos de juicio de la conducta investigada a partir de visitas de inspección realizadas a las empresas investigadas.

¹⁸⁶ Adicionalmente, diversos estudios indican que la probabilidad de detección para este tipo de infracciones estaría entre 10% y 20%. Al respecto, utilizando información de cárteles descubiertos en Estados Unidos y la Unión Europea, estiman que la probabilidad de detección entre 13% y 17%. Al respecto, 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*. En: *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 3, No. 3 (agosto de 1991), p. 531 a 536. 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

Ello explica que la Secretaría Técnica únicamente pudo obtener elementos de juicio sobre la infracción investigada a través de las visitas de inspección realizadas el 20 de junio del 2013 y el 12 de febrero del 2015, es decir, una actuación estrictamente de oficio.

Adicionalmente, es necesario observar que la dificultad de la detección de prácticas anticompetitivas cobra una especial relevancia en el mercado investigado. Muestra de lo son las investigaciones realizadas anteriormente por esta Secretaría Técnica donde no se detectaron las conductas anticompetitivas por falta de indicios¹⁸⁷.

Por lo tanto, a criterio de esta Secretaría Técnica, la probabilidad de detección corresponde a 15%, dada la dificultad de detectar la práctica infractora y que los indicios que motivaron el inicio de esta investigación fueron estrictamente de oficio.

Aplicando una probabilidad de detección del 15%, se ha obtenido una multa base de ciento diecinueve millones trescientos ochenta y nueve mil cuatrocientos sesenta y dos y 64/100 (S/. 119 389 462,64).

668. Por último, se ha actualizado la Multa Base (beneficio esperado) a la fecha del presente Informe utilizando el Índice de Precios al Consumidor (IPC)¹⁸⁸, por lo que el monto final de las multas ascendería, en total, a ciento cuarenta y siete millones catorce mil trescientos veinte y 82/100 (S/. 147 014 320,82).
669. Por otro lado, esta Secretaría Técnica 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. En efecto, considerando que, durante la mayor parte de la conducta investigada, es decir en cinco (5) de ocho (8) episodios, la conducta tuvo impacto en todo el territorio nacional y que además Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas ostentaron una significativa participación nacional en dichos episodios¹⁸⁹, corresponde imponer un factor agravante del 15% de la multa base actualizada, para Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas.
670. Adicionalmente, es necesario introducir un segundo factor agravante. En efecto, si bien la afectación sobre el precio de GLP producido por Regapesa, Lima Gas y

2012. Disponible en: <https://www.coleurope.eu/sites/default/files/research-paper/beer12.pdf>. (consultado el 9 de octubre de 2017).

En un estudio más reciente, tomando los carteles 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, p. 549-566.

¹⁸⁷ Al respecto, en los expedientes N°012-2005/CLC, N°012-2008/CLC y N°008-2009/CLC se investigó el mercado de GLP y no se detectó la realización de alguna de las conductas anticompetitivas identificadas en la presente investigación.

¹⁸⁸ La actualización señalada se ha realizado sobre el beneficio ilícito obtenido por las empresas en cada episodio. En detalle, se actualizó anualmente el beneficio ilícito esperado considerando el Índice de Precios al Consumidor de diciembre de cada año. Para mayor información, ver Anexo 4.

¹⁸⁹ De acuerdo con información del SCOP, entre el 2009 y 2011, Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas representaron, en conjunto, el 74% del total de ventas de balones de GLP de 10 kg a nivel nacional.

Zeta Gas habría recaído directamente sobre los distribuidores de GLP a nivel nacional, este también habría tenido efectos sobre los consumidores finales de dicho producto. La práctica colusoria habría comprendido principalmente la venta de balones de 10 kg, el cual, durante el periodo investigado, constituyó el principal insumo energético utilizado para la cocción por parte de los hogares¹⁹⁰.

Asimismo, durante el periodo investigado, el GLP era el combustible utilizado para cocinar en más del 75% de los hogares ubicados en zonas urbanas. Por otro lado, en zonas rurales, el consumo de GLP para cocinar se dio en menos del 25% durante el mismo periodo predominando el consumo de otros combustibles de menor precio como la leña, kerosene, carbón, entre otros¹⁹¹.

De acuerdo con la Organización Mundial de la Salud (OMS 2016) el consumo de estos otros combustibles produce altos niveles de contaminación dentro de los hogares y por lo tanto se encuentra asociados a problemas de salud. En detalle, la OMS señala que anualmente mueren 4,3 millones de personas por el consumo de combustibles sólidos naturales al cocinar sus alimentos¹⁹².

De esta forma, la práctica concertada, al elevar el precio del balón de 10 kg de GLP por encima del precio competitivo, afectaría la capacidad de los hogares de obtener dicho bien, y podría haber motivado a las familias, en particular a las ubicadas en zonas rurales y de escasos recursos, a utilizar fuentes energéticas que son dañinas para la salud.

Por lo tanto, considerando que la práctica concertada habría afectado de manera indirecta a los consumidores finales, que el balón de GLP de 10 kg es un producto de la canasta básica familiar, que es la principal fuente de energía para la cocción de alimentos por parte de los hogares, y que podría haber incentivado a que los consumidores ubicados principalmente en zonas rurales y de escasos recursos a continuar consumiendo otras fuentes de energía que tienen un impacto negativo sobre la salud, corresponde imponer otro factor agravante del 15% de la multa base actualizada, para Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas.

671. Considerando el cálculo efectuado, el monto de la multa base actualizada, incrementado por los factores agravantes (30%) para Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas, asciende en total a ciento noventa y un millones ciento dieciocho mil seiscientos diecisiete y 06/100 (S/. 191 118 617,06) o a cuarenta y siete mil ciento ochenta y nueve y 78/100 (47 189,78) UIT, como se muestra en el cuadro siguiente.

¹⁹⁰ Vásquez, A.; Aguirre, C.; Guevara, E. y Phan, H.; (2017). La Escalera Energética: Marco Teórico y Evidencias para el Perú. Reporte Especial No 001-2017-GPAE/OS Febrero. Gerencia de Políticas y Análisis Económico, Osinergmin – Perú. p. 12.

¹⁹¹ Ibíd., p. 13

¹⁹² En detalle, la OMS señala que el 12% muere por neumonía, el 34% por infartos, el 26% por cardiopatía, el 22% por obstrucción pulmonar crónica y el 6% por cáncer. Fuente: World Health Organization (OMS). Ver: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs292/en/> (última visita 9 octubre 2011).

Cuadro 7
Multa después de factor agravante*

Empresa	Beneficio Esperado Ajustado por Inflación (S/.)	Beneficio Esperado Ajustado por Inflación y Factores Agravantes(S/.)	UIT
Regapesa	112 448 186,20	146 182 642,06	36 094,48
Lima Gas	21 008 152,21	27 310 597,87	6 743,36
Zeta Gas	13 557 982,41	17 625 377,14	4 351,94

* La Unidad Impositiva Tributaria es equivalente S/. 4 050 para el presente año.

Elaboración: Secretaría Técnica

672. Considerando 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 Secretaría Técnica considera que la conducta debe ser calificada como muy grave.
673. 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 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.
674. 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, a manera de referencia, según el SCOP, durante el 2011 todos los departamentos del Perú consumían GLP envasado en balones de 10 kg y Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas habrían estado presentes en veintidós (22) departamentos del Perú.
675. Sobre la duración de la restricción a la competencia, como se indicó anteriormente, la conducta anticompetitiva realizada por las empresas infractoras se realizó desde febrero 2006 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.
676. 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 (74%) del total de ventas de GLP de 10 kg a nivel nacional, estando dicho producto presente en todos los episodios.
677. Finalmente, teniendo en cuenta la calificación de la conducta, de acuerdo al literal c) del artículo 43.1 del Decreto Legislativo 1034¹⁹³ corresponde graduar la multa

193

Decreto Legislativo 1034

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

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. Sin embargo, al momento de la elaboración del presente Informe Técnico, la Secretaría Técnica no cuenta con la información relativa a las ventas o ingresos brutos percibidos por las empresas o su grupo económico durante el 2016.

Por ende, debe entenderse que las multas recomendadas por esta Secretaría Técnica no impiden que las partes brinden, o que la Comisión decida requerir, información sobre sus ventas o ingresos, de modo que puedan graduarse las multas en función de los límites antes señalados.

7.3 Cálculo de la multa correspondiente para las personas naturales

678. Sin perjuicio de las multas impuestas a las empresas, esta Secretaría Técnica 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.
679. Según lo previsto en el numeral 3 del artículo 43 del Decreto Legislativo 1034, 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 cometidas¹⁹⁴.
680. 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 jurídica¹⁹⁵.
681. 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 conductas¹⁹⁶.

económico, relativos a todas sus actividades económicas, correspondientes al ejercicio inmediato anterior al de la resolución de la Comisión.

¹⁹⁴ **Decreto Legislativo 1034, Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas**
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.

¹⁹⁵ 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.

¹⁹⁶ 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

682. 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.
683. Como se señaló en la sección 6.6, las personas naturales que ejercieron dirección, gestión y representación, según sea cada caso, y que participaron en la 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.
684. 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.
685. 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 UIT¹⁹⁷. 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.

a) Afectación al Mercado

686. 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 noveno episodio para Regapesa.
687. 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 noveno episodio. En ese sentido, el cuadro siguiente muestra la multa indexada, y se observa que la casilla del noveno episodio para Regapesa tiene el factor indexado de la multa más alto, equivalente a 1.

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.

¹⁹⁷

Según lo previsto en el numeral 3 del artículo 43 del Decreto Legislativo 1034, 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 8
Multa Base Ajustada por Inflación por episodio y Empresa

Empresa	Ep. 6	Ep. 7	Ep. 8	Ep. 9	Ep. 10
Regapesa	7 774 260,93	9 869 947,03	10 592 414,42	58 749 340,71	11 970 182,49
Zeta Gas	1 334 951,70	0,00	1 225 055,89	9 407 865,16	1 590 109,67
Lima Gas	1 800 967,18	3 134 006,41	0,00	12 897 379,19	0,00
Máximo por episodio	58 749 340,71	58 749 340,71	58 749 340,71	58 749 340,71	58 749 340,71

Elaboración: Secretaría Técnica

Cuadro 9
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	0,13	0,17	0,18	1,00	0,20
Zeta Gas	0,02	0,00	0,02	0,16	0,03
Lima Gas	0,03	0,05	0,00	0,22	0,00

Elaboración: Secretaría Técnica

b) Responsabilidad dentro de la empresa

688. 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.
689. 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 6.6. En general, los cargos que ocupaban las personas naturales son cuatro: Directivo, Gerente General, Gerente Comercial y Jefe de Ventas.
690. Según lo detallado en la sección 6.6, 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 1,00¹⁹⁸.
691. 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

¹⁹⁸

Este peso es igual 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 0,50¹⁹⁹.

692. 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 0,25²⁰⁰.

Cuadro 10
Índice de Responsabilidad Personas Naturales*

Regapesa	Ep. 6	Ep. 7	Ep. 8	Ep. 9	Ep. 10
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
Zeta Gas	Ep. 6	Ep. 7	Ep. 8	Ep. 9	Ep. 10
Miguel Monge	1,00	0,00	1,00	1,00	1,00
Jesús Zaragoza	1,00	0,00	1,00	1,00	1,00
Limas Gas	Ep. 6	Ep. 7	Ep. 8	Ep. 9	Ep. 10
Patricio Strube	1,00	1,00		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: Secretaría Técnica

c) Grado de participación en la misma

693. 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 utilizó el análisis presentado en la sección 6.6. 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. El cuadro siguiente muestra el resultado de este criterio.

¹⁹⁹ Este peso es igual 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.

²⁰⁰ Este peso es igual 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.

Cuadro 11
Penalización por la Participación por Año y Empresa*

Regapesa	Ep. 6	Ep. 7	Ep. 8	Ep. 9	Ep. 10
Celestino San Román	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50
José Gallego	0,00	0,00	0,00	0	1,50
Zeta Gas	Ep. 6	Ep. 7	Ep. 8	Ep. 9	Ep. 10
Miguel Monge	1,50	0,00	1,50	1,50	1,50
Jesús Zaragoza	1,50	0,00	1,50	1,50	1,50
Limas Gas	Ep. 6	Ep. 7	Ep. 8	Ep. 9	Ep. 10
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	1,20	0,00

*En aquellos años donde las personas naturales no han tenido participación se ha colocado un valor de 0,00.

Elaboración: Secretaría Técnica

694. Posteriormente, se procede a multiplicar en cada episodio y para cada persona natural, el índice de afectación al mercado de la empresa a la que pertenece la persona de que se trate, por su índice de responsabilidad en ese episodio y por la penalización por su 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 2,53, 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 12
Cálculo del Puntaje Total Personas Naturales

						Puntaje Total	Multa UIT
Puntaje Máximo	0,20	0,25	0,27	1,50	0,31	2,53	100,00
Personas Naturales Regapesa	6	7	8	9	10		
Celestino San Román	0,20	0,25	0,27	1,50	0,31	2,53	100,00
José Gallego	0,00	0,00	0,00	0,00	0,31	0,31	12,10
Personas Naturales Zeta Gas	6	7	8	9	10		
Miguel Monge	0,03	0,00	0,03	0,24	0,04	0,35	13,70
Jesús Zaragoza	0,03	0,00	0,03	0,24	0,04	0,35	13,70
Personas Naturales Limas Gas	6	7	8	9	10		
Patricio Strube	0,05	0,08	0,00	0,33	0,00	0,46	18,02
Leoncio Lizárraga	0,00	0,00	0,00	0,16	0,00	0,16	6,52
Franz Espinoza	0,00	0,00	0,00	0,07	0,00	0,07	2,61

Elaboración: Secretaría Técnica

695. Las sanciones para las personas naturales quedan determinadas como se señala a continuación:

Cuadro 13
Multas de Personas Naturales

	Multa UIT	Multa S/.
Regapesa		
Celestino San Román	100,00	405 000,00
José Gallego	12,10	48 990,63
Zeta Gas		
Miguel Monge	13,70	55 489,05
Jesús Zaragoza	13,70	55 489,05
Limas Gas		
Patricio Strube	18,02	72 982,86
Leoncio Lizárraga	6,52	26 392,69
Franz Espinoza	2,61	10 557,08

Elaboración: Secretaría Técnica

VIII. MEDIDAS CORRECTIVAS

696. La Secretaría Técnica considera que, habiéndose acreditado, a su criterio, la comisión de una infracción por parte de Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas, quienes fijaron el precio para distribuidores de los balones de GLP de 10, 15 y 45 kg a nivel local y nacional a través de la celebración prácticas colusorias horizontales, entre junio de 2008 y agosto de 2011, se debe recomendar a la Comisión dicte como medidas correctivas, con la finalidad de eliminar las condiciones que facilitaron el pacto materia de análisis, la aplicación de un programa de cumplimiento de la normativa de libre competencia (en adelante, el Programa).
697. El objetivo de la implementación del Programa por parte de Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas es contrarrestar aquellas condiciones que promovieron o permitieron la comisión de la conducta analizada; y, junto con ello, prevenir a futuro su reiteración.
698. Así, con este tipo de programas se busca promover una cultura corporativa al interior de las empresas infractoras acorde con el ordenamiento de libre competencia. Por ello, el referido Programa deberá permitir identificar los procesos, personas y todo aquel elemento que pueda contribuir a la ejecución de conductas contrarias al citado ordenamiento para contrarestrarlo.
699. La Secretaría Técnica sugiere un conjunto de medidas y características mínimas que deberá contener el referido Programa. Las empresas tienen expedito el derecho de fijar los detalles adicionales de su implementación, a fin de poder darle un cumplimiento efectivo a las medidas propuestas. Cabe resaltar que los costos que este Programa demande serán íntegramente asumidos por las empresas.
700. La Secretaría Técnica además considera que el Programa propuesto deberá ser implementado por un periodo de tres (3) años. A continuación, detallamos las medidas sugeridas.

8.1 Capacitación sobre la normativa en materia de libre competencia

701. La Secretaría Técnica considera de significativa utilidad que los trabajadores y directivos de las empresas involucradas en la conducta reciban una capacitación sobre la normativa de libre competencia y los alcances del pronunciamiento que emita la Comisión; ello, a fin de afianzar su conocimiento sobre el citado ordenamiento, y, se les permita conocer la repercusión que este tipo de conductas tienen en el mercado analizado.
702. Dicha capacitación podrá ser efectuada por cualquier entidad educativa de prestigio que cuente con cursos/programas en materias de Derecho de la Competencia, Mercado y/o Regulación; u otra entidad especializada en la materia. Asimismo, deberá incluir aspectos fundamentales del Derecho de la Competencia, tales como, el ámbito de aplicación de nuestro ordenamiento, el detalle de las conductas prohibidas, los efectos lesivos que generan y las posibles medidas a imponerse.
703. Se considera que la capacitación deberá cumplir con los siguientes requisitos mínimos:
- Los especialistas de la universidad que impartan la capacitación no deberán tener relación con los gerentes generales, directivos o accionistas 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 años tres (3) años.
 - Se realice dentro de los treinta (30) días hábiles siguientes contados a partir de que el pronunciamiento final de la Comisión haya quedado firme. Asimismo, la capacitación deberá repetirse una vez al año, durante el periodo de duración del Programa, involucrando al nuevo personal que se incorpore a la empresa.
 - Se registre la asistencia de los colaboradores. Asimismo, que una vez culminada la capacitación, cada participante debe suscribir una declaración en la cual expresan que han leído, entienden y se encuentran de acuerdo con acatar los alcances de la decisión de la Comisión y la normativa de libre competencia.
 - Se realice una evaluación sobre los conocimientos obtenidos.
 - El registro de asistencia, la declaración jurada y los resultados de la evaluación deberán ser remitidos a la Secretaría Técnica en un plazo máximo de treinta (30) días de culminadas las evaluaciones.

8.2 Actividad de diagnóstico, análisis, implementación y seguimiento de medidas, a fin de contrarrestar los riesgos que se presentan en la organización de las empresas, en relación a la comisión de conductas anticompetitivas

704. Se propone que Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas cuenten con los servicios de una persona jurídica especialista en competencia, a quien se le denominará para estos

efectos, Oficial de Cumplimiento, quien deberá: (i) identificar en las empresas que resulten responsables de la conducta investigada, las actividades, procesos y áreas que generen o incrementen riesgos de que se incumpla la normativa de libre competencia; (ii) proponer medidas para contrarrestar dichos riesgos; y, (iii) la realización de acciones de seguimiento de su cumplimiento.

705. Para estos efectos se sugiere que cada Oficial de Cumplimiento cuente como mínimo con las siguientes atribuciones:

- Requerir a la empresa acceso a toda la documentación que le permita realizar la labor encomendada, junto con los programas que fueran necesarios para su lectura. Asimismo, el Oficial de Cumplimiento podrá adoptar todas las medidas que resulten pertinentes para realizar su labor, previa comunicación y coordinación con la empresa.
- Recibir información sobre la posible realización de conductas anticompetitivas. Para tal efecto, se 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 clientes (distribuidores, locales de venta, clientes institucionales, entre otros) 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.

- 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 la posible realización de conductas anticompetitivas.
- 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 por incumplimiento de medida correctiva.

706. Dicho Oficial de Cumplimiento podrá ser designado por la Secretaría Técnica o la empresa según los parámetros establecidos en la Resolución 010-2017/CLC-INDECOPI, conforme a la decisión que adopte la Comisión para el presente caso.

IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

707. De acuerdo con el análisis efectuado por esta Secretaría Técnica contenido en el presente Informe Técnico en relación con la imputación realizada mediante la Resolución 014-2015/ST-CLC-INDECOPI del 15 de julio de 2015, se ha llegado a las siguientes conclusiones y recomendaciones:

- i. Lima Gas S.A., Repsol Gas del Perú 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 kg, 15 kg y 45 kg a alcance local del 2006 al 2008 y alcance nacional del 2009 al 2011. Esta conducta se encuentra 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. Por lo tanto, esta Secretaría Técnica recomienda a la Comisión de Defensa de la Libre Competencia declarar su responsabilidad e imponer las multas que se señalan a continuación:
 - Lima Gas S.A., 6 743,36 (seis mil setecientos cuarenta y tres y 36/100) UIT
 - Repsol Gas del Perú S.A., 36 094,48 (treinta y seis mil noventa y cuatro y 48/100) UIT.
 - Zeta Gas Andino S.A., 4 351,94 (cuatro mil trescientos cincuenta y uno y 94/100) UIT.
- ii. Los señores José Manuel Gallego López, Celestino San Román Rodríguez, Jesús Alonso Zaragoza López, Miguel Monge Alonso, Patricio Hernan Strube Benavente, Leoncio Augusto Lizárraga Mejía, y Franz Alexander Espinoza Vizcarra son responsables por el planeamiento, realización y ejecución de la práctica colusoria identificada, según cada caso. Por lo tanto, esta Secretaría Técnica recomienda a la Comisión de Defensa de la Libre Competencia declarar su responsabilidad e imponer las multas que se señalan a continuación:
 - Celestino San Román Rodríguez, 100,00 (cien y 00/100) UIT
 - Franz Alexander Espinoza Vizcarra, 2,61 (dos y 61/100) UIT
 - Jesús Alonso Zaragoza López, 13,70 (trece y 70/100) UIT
 - José Manuel Gallego López, 12,10 (once y 10/100) UIT
 - Leoncio Augusto Lizárraga Mejía, 6,52 (seis y 52/100) UIT
 - Miguel Monge Alonso, 13,70 (trece y 70/100) UIT
 - Patricio Hernan Strube Benavente, 18,02 (dieciocho y 02/100) UIT
- iii. Llama Gas S.A. y Forza Gas E.I.R.L. 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, esta Secretaría Técnica recomienda a la Comisión de Defensa de la Libre Competencia declarar su falta de responsabilidad por la conducta investigada.

- iv. Imponer a Repsol Gas del Perú S.A., Zeta Gas Andino S.A. y Lima Gas 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.



Diego Reyna García
Profesional en Derecho



Waldo Borda Gianella
Profesional en Derecho



Guillermo Cervantes Brown
Especialista 1



Humberto Ortiz Ruiz
Asesor



Jesús Espinoza Lozada
Secretario Técnico
Comisión de Defensa de la Libre Competencia

Anexo 1

Correo 16 – Regapesa

«**De:** RAMIREZ LUNA, ALDO DANIEL [Regapesa]
Para: OLAZABAL GOMEZ DE LA TORRE, JORGE [Gerente Comercial – Regapesa]
CC: (...)
Fecha: martes, 19 de setiembre de 2006
Asunto: Aprobacion de precio especial para cilindros 45K – Cajamarca

Jorge,

A partir del 14 de Agosto se subió el precio de S/. 118.5 a S/. 121.5 pero **en la ultima semana** Caxagas y Limagas han **bajado sus precios** afectando nuestra alza de precio y originando que los clientes de alto volumen nos dejen de comprar o que disminuya el volumen de compra.

Para no perder estos clientes es que necesitamos mantener el precio anterior, SOLO se atendería con estos precios previa autorización del Coordinador de la región.

En la ciudad de Cajamarca el canal DS se vende a través de la Agencia (no funciona con SAP sino con SIPAN) y por este motivo no se puede otorgar un precio diferenciado como si se realiza en el modelo DS para las demás ciudades. Por este motivo necesito tu aprobación para solicitar al área de Planificación la creación de un precio especial de S/. 118.50.

Saludos,
aldo

De: OLAZABAL GOMEZ DE LA TORRE, JORGE [Gerente Comercial – Regapesa]
Para: RAMIREZ LUNA, ALDO DANIEL <ARAMIREZL@repsolypf.com> [Regapesa]
CC: (...)
Fecha: miércoles, 20 de setiembre de 2006
Asunto: RE: Aprobacion de precio especial para cilindros 45K - Cajamarca

Conforme. Es más, por mí inclusive deberíamos ponerlo por debajo de los 118.50 soles que estaba, **pues no me parece nada serio que estos señores, después de pedir incremento de precios, sean los primeros en ir en sentido contrario.**

Saludos

JO»
[Énfasis agregado]

Correo 19 – Regapesa

«De: FIGUEROA OBANDO, HUMBERTO [Coordinador de Ventas Región Nororiente – Regapesa]
 Para: MORA VERGARA, BERTHA ISABEL <BMORAV@repsolypf.com> [Asistente de Gerencia – Regapesa]
 Fecha: lunes, 8 de mayo de 2006 5:35 p.m.
 Asunto: Información

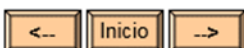
Bertha:
 Por favor para colgar en el Q la información.
 Saludos,

(...)

Datos Adjuntos: Informe de Gestión Coordinadores y JJVV – V0406.xls

Pestaña 13: "Competencia"

Principales Acciones Emprendidas por la Competencia



Mes de análisis : abr-06
 Región : Región Nororiente

Zona Comercial	Tarapoto
Marca	Llamagas
Descripción de la acción: Ha colocado carteles en sus zonales vendiendo a precio de PV si la compra es en su zonal, esto lo ha realizado en Tarapoto, Moyobamba y Rioja.	
El precio es de S/. 26.50	
Efectos hacia Repsol : Ha quitado venta a nuestros distribuidores cercanos a sus locales ya que la diferencia es de cuatro soles.	

Zona Comercial	Talara
Marca	Econogas
Descripción de la acción: Ha ingreso a la zona de Sullana con ofertas	
Consertar precios	
Efectos hacia Repsol : Ninguno porque los precios en Piura son elevados en comparación a los de ellos	

Zona Comercial	Piura
Marca	Costagas
Descripción de la acción: Costagas esta queriendo consertar precios en la zona	
Efectos hacia Repsol : Ninguno porque los precios en Piura son elevados en comparación a los de ellos	

Zona Comercial	Piura
Marca	Limagas
Descripción de la acción: Consertar precios	
Efectos hacia Repsol : Ninguno porque los precios en Piura se mantienen con la diferencia de S/. 1.00	

(...)
 [Énfasis agregado]

Correo 25 – Lima Gas

«De: Patricio Strube <pstrube@limagas.com> [**Gerente General – Lima Gas**]
Para: Leo Lizarraga <llizarraga@limagas.com> [**Gerente Comercial – Lima Gas**]
Javier Baraybar <jbaraybar@limagas.com> [**Gerente de Operaciones – Lima Gas**]
Rafael Vizcardo <rvizcardo@limagas.com> [**Gerente de Administración y Finanzas**]
Roberto Aguilar <raguilar@limagas.com> [**Lima Gas**]
Fecha: jueves, 19 de octubre de 2006 12:00 p.m.
Asunto: Ayacucho

Hace un par de días Celestino San Román me comentó que había tenido información de que Wong ya no nos estaba envasando en Ayacucho, a lo que contesté que eso no era efectivo, no obstante vería la situación general y especialmente la de precios porque las ventas estaban bajas.

Agradeceré para mañana un informe escrito (por Área) respecto de la situación de Ayacucho, tanto comercial como administrativa y operativa.

Gracias
Patricio»
[Énfasis agregado]

Correo 28 – Regapesa

«De: TITINGER LOPEZ, ALEX [**Jefe de Ventas Lima – Regapesa**]
Para: RAMOS GONZALEZ, EZEQUIEL <eramosg@repsolypf.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 el 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 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 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 preciode 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]

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 solicitábamos 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 XXIVº 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

Anexo 2

Tratamiento de los precios de venta de balones de GLP

708. 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 14
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: Secretaría Técnica

1. Importación de datos

709. 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 caso²⁰¹. Debido a la gran cantidad de años, en muchos de los casos los registros de las empresas superan el millón de transacciones anuales.
710. 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 Tabulaciones²⁰², 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.

²⁰¹ 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.

²⁰² Es un paquete estadístico de StataCorp. Ver: <http://www.stata.com/> (consultado el 9 de octubre de 2017).

Cuadro 15
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: Secretaría Técnica

711. 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 demás²⁰³.
712. A continuación, se señala la manera en la que entregaron la información cada una de las empresas.
713. 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 16
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: Secretaría Técnica

²⁰³ A modo de ejemplo se renombraron las variables "totalenkilos" y "glns" por "totalkilos" y "galones" respectivamente.

714. Lima Gas sólo presentó información de ventas de la variedad de balón de GLP de 10 kg de acuerdo al siguiente detalle.

Cuadro 17
Información de balones presentada por Lima Gas

Producto	Observaciones
Balón de GLP de 10 kg	343 217

Fuente: Lima Gas
Elaboración: Secretaría Técnica

715. 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 18
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: Secretaría Técnica

716. 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 19
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: Secretaría Técnica

717. 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 20
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: Secretaría Técnica

2. Depuración de datos

718. 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 productos²⁰⁴. 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 21
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: Secretaría Técnica

²⁰⁴

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).

719. 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 ceros²⁰⁵. 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 22
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%
Sol Gas	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: Secretaría Técnica

Cuadro 23
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: Secretaría Técnica

Cuadro 24
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: Secretaría Técnica

²⁰⁵ Adicionalmente, para el caso de Zeta Gas se depuraron los registros en los que se señalaban que la transacción fue 0,5 balones.

Cuadro 25
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: Secretaría Técnica

Cuadro 26
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%
Sol Gas	2005-2011	S03	596	0	0,00%

Fuente: Zeta Gas, Llama Gas, Lima Gas, Regapesa
Elaboración: Secretaría Técnica

3. Tratamiento de la información

720. 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

721. 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 IGV²⁰⁶, que corresponde a 19 % hasta el 28 de febrero de 2011, y de 18% a partir del 1 de marzo de 2011.

722. 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

²⁰⁶

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 ($500/20$).

6.2 del informe requiere identificar a las transacciones realizadas por cliente, se homogenizó 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.

723. Respecto a la ubicación geográfica, se encuentra que diversos registros no contenían dicha información. Al respecto, se encontró que habían 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.
724. 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”²⁰⁷.
725. 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”²⁰⁸, 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 superaba²⁰⁹.

b) Llama Gas

726. 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.
727. Sobre la ubicación geográfica, las ventas en el departamento y provincia de Lima consideran las ventas realizadas en el Callao.
728. 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

²⁰⁷ 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.

²⁰⁸ 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.

²⁰⁹ La base de datos remitida por Lima Gas considera a los consumidores finales como “VENTA DIRECTA”.

anual de las cantidades vendidas en el 2010 a consumidores finales ("VENTA AL 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

729. El precio de venta unitario viene a ser el precio unitario (incluido el IGV) remitido por la empresa.
730. 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 comprador²¹⁰.
731. 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.
732. 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.
733. Adicionalmente, se observó que algunos clientes de Zeta Gas eran identificados como distribuidores en algunos registros y en otros no²¹¹. Por ello, se completó los registros de distribuidores en los casos donde no se señalaba dicha condición. El cuadro siguiente muestra un ejemplo de dicho proceso.

Cuadro 27
Procedimiento sobre la identificación de distribuidores

Versión original		
Fecha	Cliente	Condición comercial
1/1/2008	Cliente A	Distribuidor
(...)	(...)	(...)
1/3/2008	Cliente A	(VACÍO)

Elaboración: Secretaría Técnica

Versión corregida		
Fecha	Cliente	Condición comercial
1/1/2008	Cliente A	Distribuidor
(...)	(...)	(...)
1/3/2008	Cliente A	Distribuidor

²¹⁰ 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.

²¹¹ La identificación señalada se encuentra en la columna "CONDICIÓN COMERCIAL" de la base de datos de Zeta Gas.

d) Regapesa

734. 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.
735. 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.
736. 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 Regapesa²¹². Esta información se muestra en el cuadro siguiente.

Cuadro 28
Canal de venta de Regapesa

Canal	
AB	Abanderado Solgas
AM	Abanderado Masgas

Fuente: Regapesa
Elaboración: Secretaría Técnica

4. Características identificadas en la información de ventas

737. 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.
738. 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.
739. 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 real de los precios y en otros no. En el cuadro siguiente se representa esta situación presentando a siete (7) clientes con precios diferenciados.

²¹² Cabe señalar que presente informe considera los canales AB y AM para identificar a los distribuidores de Solgas y Masgas, respectivamente.

Cuadro 29
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
mediana	2,0	3,5	1,5
media	2,6	3,3	0,7
moda	2,0	4,5	2,5

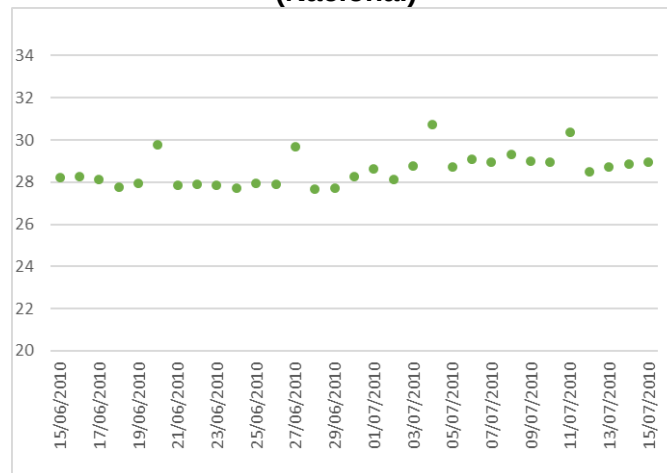
Elaboración: Secretaría Técnica

740. 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.
741. 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.
742. 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.
743. 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

745. 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 34
Precios del balón de 10kg de GLP de Llama Gas
(Nacional)



Fuente: Llama Gas
Elaboración: Secretaría Técnica

746. 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 julio²¹³. 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 30
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: Secretaría Técnica

²¹³ 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

Información utilizada para el cálculo de la multa

Duración de los episodios

747. En la sección 6.2 se indican las fechas donde se llevaron a cabo la implementación de las coordinaciones por parte de cada empresa investigada en los productos materia de concertación, y, en los casos de incrementos de precios, el incremento concertado.
748. Por su parte, para determinar la fecha en la que la aplicación del episodio de concertación culmina se considerará la información de precios de las empresas en la medida que las comunicaciones no hacen referencia a la fecha final.
749. Se considera que la fecha final de cada episodio viene a ser la fecha donde la primera empresa se desvía de lo acordado. Se considera que una empresa se desvía de lo acordado cuando se observa una variación de la serie de precios promedio posterior a la fecha de implementación de las coordinaciones.
750. Para identificar la fecha donde la empresa registra una variación de la serie de precios promedio posterior a la fecha de implementación de las coordinaciones, que vendrían a ser posibles fechas finales, se analiza las series de precios de venta de GLP de las empresas.

Al respecto, en la mayoría de casos se consideró que cada episodio culminó cuando se verificó un cambio de precios estadísticamente significativo en las series de precios. Para ello, se analizó las series de precios de manera gráfica para determinar el periodo en el cual se aplicará el test estadístico²¹⁴. Posteriormente, se realizó el test de Bai y Perron (1998)²¹⁵, que permite detectar estadísticamente la presencia de quiebres estructurales cuando se desconocen las fechas de dichos cambios. Para aplicar el test se requiere especificar un número de quiebres máximos a evaluar, que en el presente análisis fue de seis.

Asimismo, en un grupo reducido de casos, en la medida que no se contó con suficiente información para que el test de Bai y Perron determine una fecha de quiebre estructural²¹⁶, se determinó la fecha final del acuerdo a partir de la inspección gráfica de las series de precios.

751. El cuadro siguiente se presentan las posibles fechas finales de los episodios por empresa, lugar geográfico y producto.

²¹⁴ En la mayoría de casos consideró un año como periodo de aplicación del test.

²¹⁵ Bai J. & Perron, P. *Estimating and testing linear models with multiple structural changes*. *Econometrika* (1998), 47 - 78.

²¹⁶ Al realizar el test indicaba que las variables de las regresiones auxiliares tenían un alto grado de colinealidad lo que impedía la realización del mismo. Adicionalmente, el test no permitía obtener una fecha específica del quiebre estructural.

Cuadro 31
Posibles fechas finales de la aplicación de las coordinaciones

Episodio	Provincia	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				29/06/2008	
	Chachapoyas	45 kg			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	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	02/07/2011

Fuente: Empresas Investigadas
Elaboración: Secretaría Técnica

752. Luego de determinar las posibles fechas finales, se verifica la primera empresa que se desvió de lo acordado para cada episodio. Así, se obtiene las fechas finales de cada episodio, como se puede ver en el cuadro siguiente.

Cuadro 32
Fechas de fin de los incrementos de precios

Episodio	Provincia	Peso	Fecha Fin
1	Cajamarca	10 kg	15/08/2006
	Chiclayo		21/12/2005
	Santa		17/10/2006
	Trujillo		23/02/2007
2	Huamanga	10 kg	25/05/2006
	Huanta		30/05/2006
	Ica		09/09/2006

Episodio	Provincia	Peso	Fecha Fin
	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		29/06/2008
	Chachapoyas	45 kg	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	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	13/06/2011
9	Nacional	10 kg	01/07/2011

Fuente: Empresas investigadas
Elaboración: Secretaría Técnica

Cantidades vendidas durante la práctica colusoria

753. En relación con la duración de cada episodio de concertación, se obtiene las cantidades vendidas por las empresas. Dichas cantidades vendidas son utilizadas para calcular el beneficio derivado de la práctica colusoria.

Cuadro 33
Unidades vendidas por cada empresa por cada episodio (Balones)

Episodio	Provincia	Peso	Lima Gas	Mas Gas	Sol Gas	Zeta Gas
3	Bagua	10kg			7 838	
	Chachapoyas				38 415	
	Jaén				95 719	
	San Ignacio				48 109	
	Cajamarca y Amazonas		172 327*		190 081	
	Chachapoyas	45kg			459	
	Jaén				907	
	Cajamarca y Amazonas		1 402*		1 366	
4	Cajabamba	10kg			14 892	
	Cajamarca				37 635	
	Celendín				17 154	

Episodio	Provincia	Peso	Lima Gas	Mas Gas	Sol Gas	Zeta Gas
	Chota				55 714	
	San Marcos				9 429	
	San Miguel				10 328	
	Cajamarca		85 798*		92 625	
5	Lima	10kg	101 647		1 018 774	
6	Nacional	10kg	522 252	261 372	1 895 427	351 175
	Nacional	15kg	239**		83**	577**
	Nacional	45kg	1 354**	2 130	25 723	8 857
7	Nacional	10kg	749 987	379 205	1 982 734	
8	Nacional	10kg		1 207 723	4 075 026	670 752,5***
9	Nacional	10kg	1 993 593	1 990 028	7 033 124	1 163 365
10	Nacional	10kg		670 170	2 290 265	393 262

* Debido a que no se cuenta con información sobre las ventas de balones de 10 kg de Lima Gas durante el tercer y cuarto episodio, a pesar de que se ha verificado su participación en dichos episodios, se estima sus ventas utilizando la información del SCOP del año 2009, que indica que las ventas de Lima Gas fueron 188,77% y 59,11% las ventas de Solgas en Amazonas y Cajamarca, respectivamente. Considerando el volumen vendido en dichas zonas de la marca Solgas, según la información de ventas de dicha empresa, y los porcentajes señalados se estiman las ventas de Lima Gas.

** Para el caso del sexto episodio, primero se estimó el porcentaje de las ventas de balones de 15 kg de la marca Solgas y Zeta Gas destinadas a distribuidores (17,24% para Solgas y 14,54% para Zeta Gas) según la información de ventas de las empresas. Luego se imputó dicha proporción a las ventas registradas en el SCOP para dicha denominación de balón de GLP. Una vez estimadas las ventas de Solgas para balones de 15 kg, se estimó las ventas de Lima Gas, que según el SCOP fueron 318,15% de las ventas de Solgas durante el 2009. En relación con las ventas de 45 kg de Lima Gas, según el SCOP estas fueron el 5,26% de las ventas de Solgas durante el 2009.

*** Las cantidades de Zeta Gas no son un número entero puesto que Zeta Gas registró ocho (8) ventas de balones de 10 kg a distribuidores con cantidades que cuentan con decimales.

Fuente: Empresas investigadas
Elaboración: Secretaría Técnica

Actualización por inflación

754. 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 la inflación. Así, el beneficio ilícito esperado percibido por Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas deberá actualizarse de manera anual considerando el IPC de diciembre de cada año.

755. El factor con el cual se actualiza el beneficio ilícito esperado anual de cada empresa se indica en el cuadro siguiente:

Cuadro 34
Inflación acumulada entre periodos

Año	Mes	Índice	Factor de actualización
2006	Diciembre	90,094575	1,42166152
2007	Diciembre	93,633201	1,36793347
2008	Diciembre	99,860003	1,28263555
2009	Abril	100,269758	1,27739403
2010	Agosto	102,170954	1,25362429
2011	Agosto	105,591388	1,2130155

* El factor de ajuste se calcula en función al IPC correspondiente al mes de septiembre de 2017 (128,08399).

** Se considera el IPC de Lima Metropolitana (base 2009 = 100).

*** Se considera el último mes de cada año en el que estuvo vigente algún episodio colusorio.

Fuente: BCRP

Elaboración: Secretaría Técnica

Cálculo del beneficio ilícito esperado actualizado

756. Considerando la metodología para el cálculo del beneficio ilícito esperado desarrollado en la Sección 7.2 del informe. A continuación, se muestra la actualización del beneficio ilícito esperado considerando la inflación según lo referido en el cuadro anterior.

Cuadro 35
Estimación del beneficio ilícito actualizado por inflación para Regapesa, Lima Gas y Zeta Gas

Regapesa	Criterio	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	Beneficio Ilícito	131 622,00	94 223,50	1 331 471,50	912 904,80	1 180 969,50	10 054 933,90
	Probabilidad de detección	15%	15%	15%	15%	15%	15%
	Beneficio Ilícito esperado	877 480,00	628 156,67	8 876 476,67	6 086 032,00	7 873 130,00	67 032 892,67
	Beneficio ilícito actualizado por inflación	1 247 479,55	859 276,53	11 385 284,54	7 774 260,93	9 869 947,03	81 311 937,62
	UIT Base	308,02	212,17	2 811,18	1 919,57	2 437,02	20 077,02
Lima Gas	Criterio	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	Beneficio Ilícito	136 387,00	58 863,96	157 450,64	211 481,40	374 993,50	1 594 874,00
	Probabilidad de detección	15%	15%	15%	15%	15%	15%
	Beneficio Ilícito esperado	909 246,67	392 426,38	1 049 670,93	1 409 876,00	2 499 956,67	10 632 493,33
	Beneficio ilícito actualizado por inflación	1 292 641,00	536 813,18	1 346 345,25	1 800 967,18	3 134 006,41	12 897 379,19
	UIT Base	319,17	132,55	332,43	444,68	773,83	3 184,54
Zeta Gas	Criterio	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	Beneficio Ilícito				156 758,80		1 511 484,90
	Probabilidad de detección				15%		15%
	Beneficio Ilícito esperado				1 045 058,67		10 076 566,00
	Beneficio ilícito actualizado por inflación				1 334 951,70		12 223 030,72
	UIT Base				329,62		3 018,03

Elaboración: Secretaría Técnica