

NORMAS LEGALES

Director: Enrique Sánchez Hernani

Lima, martes 21 de enero de 1997

AÑO XV - N° 6049

Pág. 146133

CONGRESO DE LA REPUBLICA

Sustituyen artículo de la Ley N° 26573, referido a exoneraciones de programas sociales de emergencia

LEY N° 26746

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA

POR CUANTO:

El Congreso de la República ha dado la Ley siguiente:

EL CONGRESO DE LA REPUBLICA;

Ha dado la ley siguiente:

Artículo Único.- Sustitúyase el texto del Artículo 2° de la Ley N° 26573, el mismo que queda redactado de la siguiente manera:

"Artículo 2°.- Los Programas Sociales de Emergencia, indicados en el artículo precedente, están exonerados del cumplimiento de requisitos de licitación o concurso público de precios que señala la Ley, para realizar las adquisiciones de productos e insumos alimenticios nacionales producidos en el mismo ámbito geográfico donde realizan sus actividades de apoyo a la población deprimida, quedando autorizados a adquirir dichos productos directamente a los productores agrarios, individuales, organizados y empresas agroindustriales, bajo responsabilidad.

Sólo por excepción, cuando en el proceso de adecuación de necesidades alimentarias concurren los supuestos de insuficiencia de oferta local o los alimentos e insumos de la zona atendida no permitan una ración o canasta que cubra un aporte nutricional adecuado, debidamente constatado y certificado por la autoridad del Ministerio de Agricultura, se realizarán las adquisiciones en el ámbito geográfico más cercano a la población deprimida que pueda satisfacer las necesidades mencionadas, quedando igualmente autorizados a adquirir dichos productos en la forma establecida en el párrafo anterior."

Comuníquese al señor Presidente de la República para su promulgación.

En Lima, a los seis días del mes de enero de mil novecientos noventa y siete.

VICTOR JOY WAY ROJAS
Presidente del Congreso de la República

CARLOS TORRES Y TORRES LARA
Primer Vicepresidente del Congreso de la República

AL SEÑOR PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DE LA REPUBLICA

POR TANTO:

Mando se publique y cumpla.

Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los diecisiete días del mes de enero de mil novecientos noventa y siete.

ALBERTO FUJIMORI FUJIMORI
Presidente Constitucional de la República

ALBERTO PANDOLFI ARBULU
Presidente del Consejo de Ministros

DECRETO DE URGENCIA

Autorizan crédito suplementario en el presupuesto del Gobierno Central e Instancias Descentralizadas, a favor de PROMCEPRI

DECRETO DE URGENCIA N° 001-97

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA

CONSIDERANDO:

Que, mediante el Artículo 4° del Decreto Legislativo N° 839 se crea la Comisión de Promoción de Concesiones Privadas - PROMCEPRI, como organismo encargado de promover la inversión privada en obras públicas de infraestructura y de servicios públicos que pueden ser otorgados en concesión al Sector Privado;

Que, la Cuarta Disposición Complementaria del Texto Único Ordenado de las Normas con Rango de Ley que regulan la entrega de concesión al Sector Privado de las obras públicas de infraestructura y de servicios públicos, aprobado por Decreto Supremo N° 059-96-PCM, incorpora dentro del presupuesto de la Presidencia del Consejo de Ministros a la Comisión de Promoción de Concesiones Privadas - PROMCEPRI;

Que, con la finalidad de contribuir al logro de los objetivos y metas de la Comisión de Promoción de Concesiones Privadas - PROMCEPRI, resulta necesario expedir un Decreto de Urgencia que contenga medidas extraordinarias de naturaleza presupuestaria y de otra índole, que le permita cumplir cabalmente las funciones encomendadas;

Que, en el Presupuesto del Pliego 001 Presidencia del Consejo de Ministros, correspondiente al ejercicio fiscal 1997, no existen recursos presupuestales destinados a financiar las actividades y metas de la Comisión de Promoción de Concesiones Privadas - PROMCEPRI;

Que, dentro del marco de las facultades conferidas por el Artículo 29° del Decreto Legislativo N° 674 y lo dispuesto por los Artículos 3°, último párrafo, y 4° de la Ley N° 26438, la Comisión de Promoción de la Inversión Privada - COPRI, en la sesión celebrada el 3 de diciembre de 1996 ha acordado otorgar un préstamo por CINCO MILLONES Y 00/100 DOLARES AMERICANOS (US\$ 5 000 000,00) de los recursos del Fondo de Promoción de la Inversión Privada, en favor de la Comisión de Promoción de Concesiones Privadas - PROMCEPRI;

De conformidad con el inciso 19) del Artículo 118° de la Constitución Política del Perú;

Con el voto aprobatorio del Consejo de Ministros; y,
Con cargo de dar cuenta al Congreso de la República;

DECRETA:

Artículo 1°.- Autorízase un Crédito Suplementario en el presupuesto del Gobierno Central e Instancias Descentralizadas hasta por el importe de CINCO MILLONES Y 00/100 DOLARES AMERICANOS (US\$ 5 000 000,00) equivalente a TRECE MILLONES QUINIEN-

TOS MIL Y 00/100 NUEVOS SOLES (S/. 13 500 000,00), en el ejercicio fiscal 1997, de acuerdo al siguiente detalle:

INGRESOS		(En nuevos soles)
Recursos por Operaciones de Crédito Interno		13 500 000,00
TOTAL INGRESOS		13 500 000,00
EGRESOS		
SECCION PRIMERA	:	Gobierno Central
PLIEGO	:	001 Presidencia del Consejo de Ministros
UNIDAD GESTORA	:	01 Presidencia del Consejo de Ministros
FUNCION	:	03 Administración y Planeamiento
PROGRAMA	:	006 Planeamiento Gubernamental
		(En nuevos soles)
5. GASTOS CORRIENTES		12 100 000,00
5.3 Bienes y Servicios		12 100 000,00
6. GASTOS DE CAPITAL		1 400 000,00
6.7 Otros Gastos de Capital		1 400 000,00
TOTAL EGRESOS		13 500 000,00

Artículo 2°.- La Unidad Gestora del Pliego Presidencia del Consejo de Ministros solicitará a la Dirección Nacional Presupuesto Público la codificación correspondiente a la cadena funcional - programática, a fin de elaborar la nota para modificación presupuestaria, de acuerdo a lo señalado en el Capítulo IV de la Directiva N° 001-97-EF/76.01 aprobada mediante Resolución Directoral N° 168-96-EF/76.01.

Artículo 3°.- Autorízase a la Comisión de Promoción de Concesiones Privadas - PROMCEPRI, a negociar y suscribir una Carta Convenio con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo - PNUD, para la administración de los recursos que estime necesarios; asimismo, a suscribir convenios y ejecutar gastos con exoneración de lo dispuesto en el Artículo 6° e inciso d) del Artículo 8° de la Ley N° 26706 de Presupuesto para el Sector Público para 1997.

Artículo 4°.- El presente Decreto de Urgencia será refrendado por el Presidente del Consejo de Ministros y por el Ministro de Economía y Finanzas.

Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los veinte días del mes de enero de mil novecientos noventa y siete.

ALBERTO FUJIMORI FUJIMORI
Presidente Constitucional de la República

ALBERTO PANDOLFI ARBULU
Presidente del Consejo de Ministros

JORGE CAMET DICKMANN
Ministro de Economía y Finanzas

Crean Autoridad Autónoma para la Reconstrucción y Rehabilitación de la zona afectada por el sismo del 12 de noviembre de 1996

DECRETO DE URGENCIA N° 002-97

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA

CONSIDERANDO:

Que, diversas provincias de los departamentos de Ica, Arequipa, Ayacucho y Huancavelica han sido seriamente afectadas por el sismo ocurrido el 12 de noviembre de 1996, ocasionando pérdidas de vidas humanas, daños materiales por la destrucción de la infraestructura de viviendas, centros educativos, de los servicios de salud, de saneamiento y otros bienes y servicios que afectan el normal desenvolvimiento de las actividades económicas y sociales de la población que se encuentra en la zona afectada por el sismo;

Que, mediante el Decreto de Urgencia N° 109-96 se ha dispuesto la asignación de recursos destinados a la ejecución de diversas obras de rehabilitación y reconstrucción de la infraestructura de servicios básicos, así como préstamos para viviendas;

Que, es propósito del Supremo Gobierno restablecer en el plazo más breve el normal funcionamiento de los servicios básicos, así como la reconstrucción y rehabilitación de la infraestructura de servicios afectados por el sismo, para lo cual se considera necesario la constitución de una Autoridad Autónoma dependiente de la Presidencia del Consejo de Ministros, encargada del planeamiento integral, coordinación y supervisión de las obras de reconstrucción y rehabilitación que ejecuten las diversas dependencias del Gobierno Central y de los Gobiernos Locales;

Que, es necesario asignar recursos presupuestales adicionales que posibiliten un mayor ritmo de ejecución de las obras de reconstrucción y rehabilitación de la infraestructura física dañada por el sismo, así como las obras complementarias para la atención de las carencias en las zonas afectadas;

De conformidad con lo dispuesto por el inciso 19) del Artículo 118° de la Constitución Política del Perú;

Con el voto aprobatorio del Consejo de Ministros; y,
Con cargo de dar cuenta al Congreso de la República;

DECRETA:

Artículo 1°.- Créase la Autoridad Autónoma para la Reconstrucción y Rehabilitación de la Zona Afectada por el Sismo del 12 de noviembre de 1996, como Organismo Descentralizado del Sector Presidencia del Consejo de Ministros, responsable del planeamiento, programación, coordinación y supervisión de las acciones que ejecuten las diversas dependencias de los Organismos del Gobierno Central y de los Gobiernos Locales en dicha zona, señaladas en la parte considerativa de este Decreto de Urgencia, constituyendo un Pliego Presupuestal.

Artículo 2°.- El Presidente de la Autoridad Autónoma para la Reconstrucción y Rehabilitación de la Zona Afectada por el Sismo, será designado por el Presidente de la República.

Artículo 3°.- En un plazo no mayor de treinta (30) días calendario, contados a partir de la vigencia del presente Decreto de Urgencia se aprobará, mediante Decreto Supremo, el Reglamento de Organización y Funciones de la Autoridad Autónoma para la Reconstrucción y Rehabilitación de la Zona Afectada por el Sismo, así como su período de vigencia.

Artículo 4°.- Autorízase al Ministerio de Economía y Finanzas para transferir de la Reserva para Contingencias prevista para 1997 en dicho Pliego Presupuestal, hasta por la suma de DIEZ MILLONES Y 00/100 NUEVOS SOLES (S/. 10 000 000,00) en favor del Pliego Autoridad Autónoma para la Reconstrucción y Rehabilitación de la Zona Afectada por el Sismo, a que se refiere el Artículo 1° del presente Decreto de Urgencia.

Artículo 5°.- Todos los organismos del Sector Público prestarán apoyo a la Autoridad Autónoma creada por el presente Decreto de Urgencia.

Artículo 6°.- El presente Decreto de Urgencia será refrendado por el Presidente del Consejo de Ministros, por el Ministro de la Presidencia y por el Ministro de Economía y Finanzas.

Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los veinte días del mes de enero de mil novecientos noventa y siete.

ALBERTO FUJIMORI FUJIMORI
Presidente Constitucional de la República

ALBERTO PANDOLFI ARBULU
Presidente del Consejo de Ministros

DANIEL HOKAMA TOKASHIKI
Ministro de la Presidencia

JORGE CAMET DICKMANN
Ministro de Economía y Finanzas

Amplían plazo para que la Autoridad Administrativa de Trabajo de cada Región culmine con liquidaciones del período de servicios de trabajadores de empresas agrarias azucareras

DECRETO DE URGENCIA N° 003-97

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA

CONSIDERANDO:

Que, mediante Decreto de Urgencia N° 112-96 se dictaron normas complementarias para la determinación de los créditos a cargo de las empresas agrarias azucareras que se hubiesen acogido al Decreto Legislativo N° 802;

Que, asimismo, se encargó a la Autoridad Administrativa de Trabajo de la Región correspondiente, para que en un plazo de diez (10) días útiles realizara las liquidaciones a que se refiere el Artículo 24° del mencionado Decreto Legislativo, en los casos en que las empresas agrarias azucareras no los hubieren entregado;

Que, el plazo mencionado en el considerando anterior ha resultado insuficiente, dado el alto número de trabajadores y la diversa información existente, por lo que resulta necesario extender dicho plazo;

Que, siendo de interés nacional el saneamiento patrimonial y financiero de las empresas agrarias azucareras, es procedente dictar una medida excepcional en materia económica y financiera, que extienda hasta el 15 de febrero de 1997 el plazo establecido por el Artículo 9° del Decreto de Urgencia N° 112-96;

De conformidad con lo establecido por el inciso 19) del Artículo 118° de la Constitución Política del Perú y el Artículo 9° del Decreto de Urgencia N° 112-96;

Con el voto aprobatorio del Consejo de Ministros; y, Con cargo de dar cuenta al Congreso de la República;

DECRETA:

Artículo 1°.- Amplíese hasta el 15 de febrero de 1997, el plazo establecido por el Artículo 9° del Decreto de Urgencia N° 112-96, a fin de que la Autoridad Administrativa de Trabajo de la Región correspondiente, culmine con las liquidaciones a que se contrae el Artículo 24° del Decreto Legislativo N° 802.

Artículo 2°.- El presente Decreto de Urgencia será refrendado por el Presidente del Consejo de Ministros, por el Ministro de Economía y Finanzas, por el Ministro de Agricultura y por el Ministro de Trabajo y Promoción Social.

Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los veinte días del mes de enero de mil novecientos noventa y seis.

ALBERTO FUJIMORI FUJIMORI
Presidente Constitucional de la República

ALBERTO PANDOLFI ARBULU
Presidente del Consejo de Ministros

JORGE CAMET DICKMANN
Ministro de Economía y Finanzas

DANIEL HOKAMA TOKASHIKI
Ministro de la Presidencia
Encargado de la Cartera de Agricultura

JORGE GONZALEZ IZQUIERDO
Ministro de Trabajo y Promoción Social

PCM

Autorizan viaje de funcionaria de PROMPERU para que participe en evento sobre la participación del Perú en la Bolsa de Turismo de Lisboa, a realizarse en Portugal

RESOLUCION SUPREMA N° 013-97-PCM

Lima, 18 de enero de 1997

CONSIDERANDO:

Que, la Comisión de Promoción del Perú - PROMPERU ha programado la realización de certámenes y eventos internacionales, entre los que se encuentra la participación del Perú en la Bolsa de Turismo de Lisboa - BTL'97, la misma que se llevará a cabo en la ciudad de Lisboa-Portugal, del 22 al 26 de enero de 1997, con el apoyo de la Embajada del Perú en ese país;

Que, el citado evento permitirá coordinar y desarrollar actividades en favor del incremento de los flujos turísticos de este mercado emisor, ya que propiciará la comercialización del producto turístico peruano por parte del Sector Privado que participará en este evento;

Que, en tal sentido, resulta necesario designar a un funcionario de la Comisión de Promoción del Perú - PROMPERU, para que asista a este certamen y desarrolle las coordinaciones necesarias para la mejor participación del Perú;

De conformidad con lo dispuesto por el Decreto Legislativo N° 560, Decreto Supremo N° 053-84-PCM, Decreto Supremo N° 074-85-PCM, Decreto Supremo N° 010-88-PCM, Decreto Supremo N° 135-90-PCM, Decreto Supremo N° 037-91-PCM, Decreto Supremo N° 031-89-EF y Decreto Supremo N° 041-94-PCM;

SE RESUELVE:

Artículo 1°.- Autorizar el viaje en Comisión de Servicios al Exterior de la Srta. María del Pilar Lazarte Conroy, funcionaria de la Comisión de Promoción del Perú - PROMPERU, a la ciudad de Lisboa-Portugal, del 18 al 28 de enero de 1997; para los fines expuestos en la parte considerativa de la presente Resolución.

Artículo 2°.- Los gastos que irrogue el cumplimiento del presente artículo serán con cargo al Presupuesto del Subprograma 002 Comisión de Promoción del Perú, Programa 01 - Despacho Presidencial del Pliego 001 - Presidencia del Consejo de Ministros, de acuerdo al siguiente detalle:

- Pasajes	: US\$	1,429.25
- Viáticos	: US\$	2,020.00
- Tarifa CORPAC	: US\$	25.00

Artículo 3°.- La presente Resolución no da derecho a exoneración de impuestos o de derechos aduaneros, de ninguna clase o denominación.

Regístrese, comuníquese y publíquese.

Rúbrica del Ing. Alberto Fujimori
Presidente Constitucional de la República

ALBERTO PANDOLFI ARBULU
Presidente del Consejo de Ministros

PRES

Afectan en uso a favor del Ministerio del Interior, terreno ubicado en la provincia de Lima

RESOLUCION SUPREMA N° 013-97-PRES

Lima, 20 de enero de 1997

Visto el Expediente N° 349810, mediante el cual el Ministerio del Interior solicita la afectación en uso del terreno de 2,600.00 m², ubicado en la intersección de la avenida Vargas Machuca y el jirón Esteban Tuerthen urbanización San Juan de Miraflores, distrito de San Juan de Miraflores, provincia y departamento de Lima, para la construcción de las instalaciones de la División de Policía de Carreteras y Ferroviaria de la Policía Nacional del Perú;

CONSIDERANDO:

Que, el terreno de 2,600.00 m², ubicado en la intersección de la avenida Vargas Machuca y el jirón Esteban Tuerthen, que forma parte del lote VI del denominado Centro Cívico de la unidad B de la urbanización San Juan de Miraflores, distrito del mismo nombre, provincia y departamento de Lima, se encuentra debidamente inscrito y registrado a favor del Estado en la Ficha N° 214625 del

Registro de la Propiedad Inmueble de Lima y en el Asiento N° 1366 del Margesi de Bienes Nacionales, respectivamente;

Que, mediante Informe N° 061-96-SBN-DAT, de fecha 18 de marzo de 1996, la Dirección de Apoyo Técnico de la Superintendencia de Bienes Nacionales, da cuenta de la inspección ocular realizada en el terreno solicitado, por la cual se determina que el mismo se encuentra cercado por muros de ladrillo con columnas de amarre y en posesión de la División de Policía de Carreteras (DIPOLCARR) y que en un 30% del terreno existen edificaciones de material noble sin acabado, mientras que el área remanente está libre de edificación, siendo utilizada como estacionamiento y taller de reparaciones de unidades policiales;

Que, resulta atendible la solicitud de afectación en uso formulada por el Ministerio del Interior, por lo que debe ser aprobada la misma según la normatividad vigente;

Estando a lo informado por la Superintendencia de Bienes Nacionales, con la opinión favorable de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos; y,

De conformidad con lo dispuesto por el Decreto Ley N° 25554, Decreto Ley N° 25556, modificado mediante Decreto Ley N° 25738, Ley N° 26366, Decreto Supremo N° 025-78-VC y Decreto Supremo N° 005-93-PRES;

SE RESUELVE:

Artículo 1°.- Afectar en uso el terreno de 2,600.00 m², ubicado a la intersección de la avenida Vargas Machuca y el jirón Esteban Tuerten, urbanización San Juan de Miraflores, distrito de San Juan de Miraflores, provincia y departamento de Lima, a favor del Ministerio del Interior para que lo destine a la construcción de las instalaciones de la División de Policía de Carreteras y Ferroviaria de la Policía Nacional del Perú.

Artículo 2°.- La afectación en uso que se otorga por la presente Resolución está sujeta a lo establecido por el Artículo 72° del Decreto Supremo N° 025-78-VC.

Artículo 3°.- La Oficina Registral de Lima y Callao, por el mérito de la presente Resolución Suprema, efectuará la inscripción de la correspondiente afectación en uso en el Registro de la Propiedad Inmueble de Lima.

Artículo 4°.- La presente Resolución Suprema será refrendada por el Ministro de la Presidencia.

Regístrese, comuníquese y publíquese.

Rúbrica del Ing. Alberto Fujimori
Presidente Constitucional de la República

DANIEL HOKAMA TOKASHIKI
Ministro de la Presidencia

SALUD

Exoneran al Ministerio de Salud del requisito de licitación pública para la adquisición de dosis de Vacuna Anti-amarilica

DECRETO SUPREMO N° 006-96-SA

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA

CONSIDERANDO:

Que el Ministerio de Salud en el presente ejercicio presupuestal de 1996 ha efectuado tres (3) convocatorias sucesivas a la Licitación Pública N° 002-96-INTERNACIONAL para la adquisición de un millón (1'000,000) de dosis de Vacuna Anti-amarilica, habiéndose declarado desiertas, en aplicación del inciso a) del Artículo 3.3.10 del Reglamento Unico de Adquisiciones aprobado por Decreto Supremo N° 065-85-PCM;

Que, dada la necesidad de efectuar la citada adquisición, el Ministerio de Salud ha solicitado la exoneración del requisito de Licitación Pública en aplicación del inciso a) del Artículo 14° de la Ley N° 26553 - Ley de Presupuesto para el Sector Público para el año 1996 y el Artículo 57° de la Ley N° 26199 - Ley Marco del Proceso Presupuestario, reuniendo los requisitos establecidos por el Decreto Supremo N° 045-89-PCM.

Contando con la opinión favorable de la Comisión Permanente de Alto Nivel;

De conformidad con lo dispuesto en el Artículo 57° de la Ley N° 26199, inciso a) del Artículo 14° de la Ley N° 26553 y el Decreto Supremo N° 045-89-PCM;

Con el voto aprobatorio del Consejo de Ministros;

DECRETA:

Artículo 1°.- Exonérese al Ministerio de Salud del requisito de Licitación Pública para la adquisición de un millón (1'000,000) de dosis de Vacuna Anti-amarilica, cuyo monto referencial asciende a la suma de Dos Millones Cien Mil y 00/100 Nuevos Soles (S/. 2'100,000.00), por los fundamentos expuestos en la parte considerativa del presente dispositivo.

Artículo 2°.- El presente Decreto Supremo será puesto en conocimiento de la Comisión de Presupuesto y Cuenta General del Congreso de la República, de la Contraloría General de la República y de la Dirección General del Presupuesto Público, dentro de los cinco (5) días calendario siguientes a la fecha de su aprobación.

Artículo 3°.- El presente Decreto Supremo será refrendado por el Presidente del Consejo de Ministros, por el Ministro de Economía y Finanzas y por el Ministro de Salud.

Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los treinta días del mes de diciembre de mil novecientos noventa y seis.

ALBERTO FUJIMORI FUJIMORI
Presidente Constitucional de la República

ALBERTO PANDOLFI ARBULU
Presidente del Consejo de Ministros

JORGE CAMET DICKMANN
Ministro de Economía y Finanzas

MARINO COSTA BAUER
Ministro de Salud

MTC

Nombran miembros del Consejo Directivo del Instituto Nacional de Desarrollo Urbano

RESOLUCION SUPREMA N° 006-97-MTC

Lima, 20 de enero de 1997

CONSIDERANDO:

Que el Decreto Legislativo N° 144 -Ley del Instituto Nacional de Desarrollo Urbano- INADUR, establece que el Consejo Directivo es el máximo Organismo del INADUR y que está integrado por un Presidente y cuatro (4) miembros;

Que por Resolución Suprema N° 058-96-MTC, se nombró al arquitecto Miguel Angel Torres Soto como Presidente del Consejo Directivo del INADUR;

Que resulta necesario nombrar a los miembros del mencionado Consejo Directivo, debiendo expedirse el acto administrativo del caso;

De conformidad con el Decreto Legislativo N° 144, Decretos Leyes N°s. 25515, 25862; y,

Estando a lo acordado;

SE RESUELVE:

Artículo Unico.- Nombrar como miembros del Consejo Directivo del Instituto Nacional de Desarrollo Urbano - INADUR, a los siguientes profesionales:

- Arquitecto Raúl Flores García Rada
- Arquitecto Eduardo Gómez de La Torre
- Ingeniero Jorge Miranda Pacheco
- Economista Julián Antezana Alvarado

Regístrese, comuníquese y publíquese.

Rúbrica del Ing. Alberto Fujimori
Presidente Constitucional de la República

ELSA CARRERA DE ESCALANTE
Ministra de Transportes, Comunicaciones,
Vivienda y Construcción

ENERGIA Y MINAS**Autorizan viaje de funcionarios de CENTROMIN PERU a la República de Chile, en comisión de servicios****RESOLUCION SUPREMA N° 003-97-EM**

Lima, 11 de enero de 1997

Visto el Oficio N° PDIR-004-97, de fecha 8 de enero de 1997 del Presidente del Directorio de la Empresa Minera del Centro del Perú S.A. - CENTROMIN PERU S.A., solicitando autorización de viaje para funcionarios;

CONSIDERANDO:

Que, CENTROMIN PERU S.A. por Acuerdo de Directorio N° 081-96 en su Sesión N° 17-96 del 26 de setiembre de 1996, acordó aprobar el Plan Comercial, la Campaña de Compra de Concentrados de Cobre y Plomo/Plata y la Campaña de Venta de Concentrados de Zinc 1997 y su correspondiente Programa de Viajes; la Campaña de Ventas 1997 de la Dirección de Metales y su correspondiente Plan de Viajes;

Que, se ha designado a los señores Edwin Escalante Marcotti, Director de Comercialización de Concentrados, Walter Paredes Ramírez, Jefe de Compras de Concentrados y Godofredo Oporto Bejarano, Superintendente General de la Fundación de Cobre, para viajar a las ciudades de Santiago y La Serena, Chile, del 12 al 18 de enero de 1997, con la finalidad de negociar la compra y venta de concentrados y la venta de metales producidos por el Complejo Metalúrgico de La Oroya y siendo parte del Plan Comercial 1997;

Que, en consecuencia es necesario autorizar el viaje de los funcionarios de CENTROMIN PERU S.A. que se indican;

De conformidad con lo dispuesto por la Directiva N° 009-96-OIOE aprobada por Resolución Ministerial N° 165-96-EF/15;

SE RESUELVE:

Artículo 1°.- Autorizar el viaje, de los funcionarios, Edwin Escalante Marcotti, Director de Comercialización de Concentrados, Walter Paredes Ramírez, Jefe de Compras de Concentrados y Godofredo Oporto Bejarano, Superintendente General de la Fundación de Cobre, a las ciudades de Santiago y La Serena, Chile, del 12 al 18 de enero de 1997, para los fines a que se refiere la parte considerativa de la presente Resolución.

Artículo 2°.- Los gastos que irrogue el cumplimiento de la presente Resolución, que ascienden a Siete Mil Trescientos Ochenticinco y 90/100 Dólares Americanos (US\$ 7,385.90) serán cubiertos por CENTROMIN PERU S.A., de acuerdo al siguiente detalle:

Tarifa CORPAC	US\$	171.00
Viáticos US\$ 200 x 7 días	US\$	4,200.00
Pasajes	US\$	2,814.90
Trastrados	US\$	200.00
TOTAL	US\$	7,385.90

Artículo 3°.- La presente Resolución Suprema no dará derecho a exoneración o liberación de impuestos o de derechos aduaneros de ninguna clase o denominación.

Regístrese, comuníquese y publíquese.

Rúbrica del Ing. Alberto Fujimori
Presidente Constitucional de la República

ALBERTO PANDOLFI ARBULU
Presidente del Consejo de Ministros y
Ministro de Energía y Minas

Autorizan viaje de funcionario de la PROMCEPRI a los EE.UU., en comisión de servicios**RESOLUCION SUPREMA N° 004-97-EM**

Lima, 17 de enero de 1997

CONSIDERANDO:

Que, el Banco Interamericano de Desarrollo, con el patrocinio de la Corporación Andina de Fomento está organizando en la ciudad de Washington, Estados Unidos de América, la Segunda Reunión de discusión sobre proyectos que puedan contribuir a la integración física de América Latina;

Que, a la indicada reunión asistirá el Ing. Pedro Sánchez Gamarra - Director Ejecutivo de la Comisión de Promoción de Concesiones Privadas - PROMCEPRI;

Que, en consecuencia es necesario autorizar el correspondiente viaje;

De conformidad con lo dispuesto por la Directiva N° 009-96-OIOE aprobada por Resolución Ministerial N° 165-96-EF/15;

SE RESUELVE:

Artículo 1°.- Autorizar el viaje, del Ing. Pedro Sánchez Gamarra - Director Ejecutivo de la Comisión de Promoción de Concesiones Privadas - PROMCEPRI, a la ciudad de Washington, Estados Unidos de América, del 17 al 20 de enero de 1997, para los fines a que se refiere la parte considerativa de la presente Resolución.

Artículo 2°.- Los gastos que irrogue el cumplimiento de la presente Resolución, que ascienden a Cuatro Mil Doscientos Setentinueve y 44/100 Dólares Americanos (US\$ 4,279.44) serán cubiertos por ELECTROPERU S.A., de acuerdo al siguiente detalle:

Viáticos US\$ 220.00 x 5 días	US\$	1,100.00
Pasajes	US\$	2,969.44
Tarifa CORPAC	US\$	25.00
Impuesto USA	US\$	30.00
Movilidad y otros gastos	US\$	165.00
TOTAL	US\$	4,279.44

Artículo 3°.- La presente Resolución Suprema no dará derecho a exoneración o liberación de impuestos o de derechos aduaneros de ninguna clase o denominación.

Regístrese, comuníquese y publíquese.

Rúbrica del Ing. Alberto Fujimori
Presidente Constitucional de la República

ALBERTO PANDOLFI ARBULU
Presidente del Consejo de Ministros y
Ministro de Energía y Minas

AGRICULTURA**Autorizan viaje de Jefa del SENASA para que participe en reunión sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, a desarrollarse en México****RESOLUCION SUPREMA N° 003-97-AG**

Lima, 20 de enero de 1997

VISTO:

El Fax N° 003-97-MITINCI, de fecha 8 de enero de 1997 del Ministro de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales.

CONSIDERANDO:

Que, mediante documento del visto se comunica la convocatoria a la IV Reunión del Grupo de Trabajo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias del Área Libre Comercio de las Américas - ALCA y al Taller de Trabajo sobre Entendimiento de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Organización Mundial del Comercio - OMC, los cuales se realizarán del 21 al 22 y 23 de enero de 1997, respectivamente, en la Sala de Secretarios de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México D.F.;

Que, resulta necesaria la participación de la Jefa del Servicio Nacional de Sanidad Agraria - SENASA en dichos eventos;

De conformidad con lo dispuesto en el Decreto Legislativo N° 560, Ley N° 26706, Decretos Supremos N°s. 053-84-PCM, 074-85-PCM, 031-89-EF, 135-90-PCM y 087-91-PCM; y,

Estando a lo acordado;

SE RESUELVE:

Artículo 1°.- Autorizar el viaje de la Dra. Elsa Carbo-nell Torres, Jefa del Servicio Nacional de Sanidad Agraria - SENASA, del 20 al 24 de enero de 1997, para que participe en la IV Reunión del Grupo de Trabajo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias del Area Libre Comercio de las Américas - ALCA y en el Taller de Trabajo sobre Entendimiento de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Organización Mundial del Comercio - OMC, a la ciudad de México D.F., México.

Artículo 2°.- Los gastos que irrogue el cumplimiento de la presente Resolución serán asumidos por el Pliego Presupuestal 160 - Servicio Nacional de Sanidad Agraria - SENASA del Ministerio de Agricultura, de acuerdo al siguiente detalle:

Pasajes	US\$	790.60
Viáticos	US\$	1,100.00
Tarifa Uso de Aeropuerto	US\$	25.00
TOTAL	US\$	1,915.60

Artículo 3°.- La presente Resolución no otorga derecho a exoneración o liberación de impuestos aduaneros de ninguna clase o denominación.

Artículo 4°.- La funcionaria, cuyo viaje se autoriza, deberá presentar al Titular del Pliego un informe sobre la misión encomendada, dentro de los quince (15) días posteriores a su retorno al país.

Regístrese, comuníquese y publíquese.

Rúbrica del Ing. Alberto Fujimori
Presidente Constitucional de la República

DANIEL HOKAMA TOKASHIKI
Ministro de la Presidencia
Encargado de la Cartera de Agricultura

RELACIONES EXTERIORES

Incorporan nuevos miembros al Servicio Diplomático en la categoría de Tercer Secretario

RESOLUCION SUPREMA N° 010-97-RE

Lima, 18 de enero de 1997

Considerando que el Artículo 4° del Decreto Legislativo N° 894, Ley del Servicio Diplomático de la República, de 24 de diciembre de 1996, regula el ingreso al Servicio Diplomático de la República;

Vistas las notas aprobatorias obtenidas por los aspirantes al Servicio Diplomático de la República; y,
Estando a lo acordado;

SE RESUELVE:

Incorporar al Servicio Diplomático de la República e inscribir en el Escalafón del Servicio Diplomático, con la categoría de Tercer Secretario, a partir del 1 de enero de 1997 y en el orden de méritos en que figuran, a los siguientes aspirantes que han obtenido nota aprobatoria y el título de Magister en Relaciones Internacionales:

- . Duclós Parodi, Paul Fernando;
- . Briceño Salazar, Carlos Gerardo;
- . Galindo Mendoza, Roxana;
- . Camacho Bueno, Lucy Giovanna;
- . Gárvira Valverde, Eliot Hernán;
- . Carrasco Estrada, Manuel Guillermo;
- . Tuesta Cuadros, Elvis Saúl;
- . Delgado Guerrero, Juan Carlos;
- . Gil Juscamaita, María Mercedes;
- . Escalante Schuler, Luis;
- . Arciniega Calderón, Arturo Javier;
- . Arias Morales, Carmen Rosa Mercedes;

- . Reyes Tagle, Jorge Renato; y,
- . Prieto Tica, Enri Ciprian.

Regístrese, comuníquese y publíquese.

Rúbrica del Ing. Alberto Fujimori
Presidente Constitucional de la República

JORGE GONZALEZ IZQUIERDO
Ministro de Trabajo y Promoción Social
Encargado de la Cartera de Relaciones Exteriores

CORTES SUPERIORES DE JUSTICIA

Modifican resolución mediante la cual se dispuso la rotación de magistrados provisionales

RESOLUCION ADMINISTRATIVA N° 019-97-P-CSJL

Lima, 16 de enero de 1997

VISTOS Y CONSIDERANDO:

Que, al expedirse la Resolución Administrativa N° 016-97-P-CSJL, de fecha 15 de enero de 1997, en el acápite relativo a los Jueces Titulares Civiles se ha incluido al del Segundo Juzgado para rotar con el del Décimo Octavo;

De una detenida lectura del extenso oficio remitido a esta presidencia con fecha 10 de la presente por el Magistrado del Segundo Juzgado se advierte una postura confusa en el que expresando que no existe una negativa a ser comprendido en la rotación expone una serie de interrogantes que parecerían cuestiones previas que solicita le sean absueltas en vísperas de vencerse el plazo para culminar con el proceso de rotación;

Que tal situación ha provocado que se le incluya en el proceso no obstante la inefinición contenida en el tardío oficio ya referido, de modo que resulta conveniente dejar sin efecto la parte de la Resolución glosada sólo en donde dispone que roten recíprocamente los Jueces Titulares del Segundo al Dieciocho Juzgado, los cuales deben permanecer en sus respectivos despachos;

Que, por otro lado en el acápite relativo de los Jueces Laborales, por error se ha incluido al Segundo Juzgado cuyo titular expuso su expresa negativa, omitiendo al Décimo Octavo que sí debía ser incluido en la rotación por cuyo motivo debe modificarse ese acápite;

Por tales razones en uso de las facultades conferidas por los Artículos 3° y 9° del Artículo 90° de la Ley Orgánica del Poder Judicial;

SE RESUELVE:

Artículo Primero.- Dejar sin efecto la rotación dispuesta del 2 al 18 Juzgados Civiles y viceversa, quedando vigente la del 18 al 19 Juzgado Civil y viceversa.

Artículo Segundo.- Modificar la rotación en el área Laboral dispuesta en el acápite pertinente en el Artículo Primero de la Resolución Administrativa N° 016-97-P-CSJL, excluyéndose de la misma al Segundo Juzgado, quedando la rotación de los Magistrados Provisionales de la siguiente manera del 1 al 8 Juzgado Laboral y viceversa, del 6 al 9 y viceversa, del 10 al 13 y viceversa, del 11 al 14 y viceversa y del 16 al 18 y viceversa.

Artículo Tercero.- Poner la presente Resolución en conocimiento de la Comisión Ejecutiva y la Secretaría Ejecutiva del Poder Judicial, de la Oficina de Control de la Magistratura, de la Gerencia General y de la Fiscalía de la Nación para los fines correspondientes.

Regístrese, publíquese y cúmplase.

MARCOS IBAZETA MARINO
Presidente de la Corte Superior de Justicia de Lima

Disponen instalar juzgados transitorios de familia

RESOLUCION ADMINISTRATIVA N° 190-96-P-CSJL

Lima, 23 de diciembre de 1996

VISTA:

La Resolución Administrativa N° 281-CME-PJ del 28 de noviembre de 1996, de la Comisión Ejecutiva del Poder Judicial; y,

CONSIDERANDO:

Que, mediante la Resolución de Vista, la Comisión Ejecutiva del Poder Judicial ha dispuesto la constitución de cuatro Juzgados Transitorios de Familia para el Distrito Judicial de Lima, autorizando a la Presidencia de la Corte la distribución de los procesos que se tramitan ante los Juzgados Especializados de Familia, entre los de reciente constitución;

Que, la distribución de los procesos referida en el considerando anterior, debe entenderse en su acepción lata, relativa a la distribución equitativa de la carga procesal, por lo que debe establecerse un turno permanente para estos cuatro Juzgados, durante tres meses consecutivos, efectuándose la recepción y distribución de demandas nuevas a través de la Mesa de Partes Única;

Que, en consecuencia a los diez Juzgados Especializados de Familia, continuarán por ese lapso conociendo de la carga procesal recepcionada hasta el inicio del turno a que se refiere este considerando;

Por tales razones y por las facultades conferidas por la Resolución de Vista y de las demás otorgadas por el inciso 3) y 9) del Artículo 90° de la Ley Orgánica del Poder Judicial;

SE RESUELVE:

Artículo Primero.- Instalar los cuatro Juzgados Transitorios de Familia a que se refiere la parte considerativa, a partir de la fecha, con las siguientes denominaciones:

- El Primer Juzgado Transitorio de Familia estará a cargo de la doctora: MEDALLIT CORNEJO JURADO.
- El Segundo Juzgado Transitorio de Familia estará a cargo de la doctora: CECILIA ALVA RODRIGUEZ.
- El Tercer Juzgado Transitorio de Familia estará a cargo de la doctora: EMMA ANICAMA TORRES.
- El Cuarto Juzgado Transitorio de Familia estará a cargo de la doctora: RITA EDITH AJALCRINA CABEZUDO.

Artículo Segundo.- Establecer un Turno Permanente de tres meses consecutivos, a partir del seis de enero de 1997, para los cuatro Juzgados instalados en la forma señalada en los considerandos de la presente Resolución.

Artículo Tercero.- Solicitar a la Comisión Ejecutiva del Poder Judicial la prórroga del plazo de funcionamiento de estos Juzgados por tres meses más, por cuanto se encuentran vigentes las razones que dieron lugar a su constitución.

Artículo Cuarto.- Solicitar a la Gerencia General y a la Gerencia Ejecutiva de Proyectos en lo que corresponda la implementación de dichos Juzgados.

Artículo Quinto.- Poner la presente Resolución en conocimiento de la Comisión Ejecutiva y Secretaría Ejecutiva del Poder Judicial, de la Oficina de Control de la Magistratura, de la Fiscalía de la Nación y de la Gerencia General del Poder Judicial, para los fines que corresponda.

Regístrese, publíquese y cúmplase.

MARCOS IBAZETA MARINO
Presidente de la Corte Superior
de Justicia de Lima

MINISTERIO PUBLICO

Aceptan declinatoria al cargo y designan Fiscal de la Nación

RESOLUCION DE LA FISCALIA DE LA NACION N° 002-97-MP-JFS

JUNTA DE FISCALIA DE LOS SUPREMOS

Lima, 20 de enero de 1997

VISTO Y CONSIDERANDO:

Que, habiéndose convocado para el lunes 20 de enero de 1997 a sesión de Junta de Fiscales Supremos, bajo la presidencia de la señorita doctora Blanca Nélica Colán Maguiño, Fiscal de la Nación, y con la asistencia de los señores doctores Pedro Pablo Gutiérrez Ferreyra, Fiscal Supremo de la Primera Fiscalía Suprema en lo Penal; doctor Miguel Aljovín Swayne, Fiscal Supremo en lo Civil; doctora Nelly Calderón Navarro, Fiscal Supremo en lo Contencioso Administrativo; doctora Flora Adelaida Bolívar Arteaga, Fiscal Supremo de la Fiscalía Suprema de Control Interno y doctor Juan Efraín Chil Mezarina, Fiscal Supremo Provisional de la Segunda Fiscalía Suprema Penal; y aceptado por unanimidad en sesión de la fecha por la Junta de Fiscales Supremos la declinatoria de la señorita doctora Blanca Nélica Colán Maguiño al cargo de Fiscal de la Nación para el cual fuera reelegida recientemente en sesión de Junta de Fiscales Supremos de fecha 10 de enero de 1997, presentada mediante Oficio Múltiple N° 012-97-MP-FN de fecha 16 de enero de 1997, se procedió a la elección del Fiscal de la Nación en votación secreta, comprobado que fue el quórum reglamentario; de la votación y escrutinio correspondiente el resultado final obtenido fue de tres votos a favor del señor doctor Miguel Aljovín Swayne, dos votos a favor del señor doctor Pedro Pablo Gutiérrez Ferreyra y un voto en blanco.

Que, la Junta de Fiscales Supremos acordó aceptar por unanimidad la declinatoria de la señorita doctora Blanca Nélica Colán Maguiño al cargo de Fiscal de la Nación para el cual fuera reelegida recientemente en sesión de Junta de Fiscales Supremos de fecha 10 de enero de 1997, presentada mediante Oficio Múltiple N° 012-97-MP-FN de fecha 16 de enero de 1997; y satando al resultado de la votación obtenida y de conformidad con el Artículo 158° de la Constitución Política del Perú acordó elegir al doctor Miguel Aljovín Swayne como Fiscal de la Nación por tres años, según lo preceptuado en el precepto numeral de la Constitución Política del Perú, asumiendo sus funciones vencida la fecha de permanencia de su antecesor; con dispensa de la lectura del acta.

SE RESUELVE:

Artículo Primero.- Aceptar por unanimidad la declinatoria de la señorita doctora Blanca Nélica Colán Maguiño al cargo de Fiscal de la Nación para el cual fuera reelegida recientemente en sesión de Junta de Fiscales Supremos de fecha 10 de enero de 1997, presentada mediante Oficio Múltiple N° 012-97-MP-FN de fecha 16 de enero de 1997.

Artículo Segundo.- Elegir al señor doctor Miguel Aljovín Swayne como Fiscal de la Nación por tres años, según lo preceptuado en el Artículo 158° de la Constitución Política del Perú, asumiendo sus funciones vencida la fecha de permanencia de su antecesor.

Artículo Tercero.- Hacer de conocimiento al señor Ministro de Justicia, al señor Presidente del Consejo de Coordinación Judicial, al señor Presidente de la Corte Suprema de Justicia de la República, al señor Presidente de la Comisión Ejecutiva del Poder Judicial, al señor Presidente del Consejo Nacional de la Magistratura, a la Presidenta de la Comisión Ejecutiva del Ministerio Público, para los fines pertinentes.

Regístrese, comuníquese y publíquese.

BLANCA NELIDA COLAN MAGUIÑO
Fiscal de la Nación
Presidenta de Junta de Fiscales Supremos

Declaran improcedentes reconsideraciones interpuestas contra las RR. N°s. 183 y 233-96-SE-TP-CEMP

RESOLUCION ADMINISTRATIVA DEL TITULAR DEL PLIEGO DEL MINISTERIO PUBLICO N° 026-97-SE-TP-CEMP

Lima, 16 de enero de 1997

VISTO:

El Recurso de Reconsideración interpuesto contra la Resolución Administrativa del Titular del Pliego N° 233-96-SE-TP-CEMP, por la servidora FRANCISCA EDEL-

MIRA ZAVALA OROSCO; el Informe N° 003-97-MP-FN-DICAJ y, los antecedentes.

CONSIDERANDO:

Que, mediante Resolución Administrativa del Titular del Pliego del Ministerio Público N° 233-96-MP-FN-DICAJ, se impone la medida disciplinaria de cese temporal por treinta (31) días, sin goce de remuneraciones, por ausencias injustificadas;

Que, el recurso presentado por la recurrente no cumple con el requisito de procedibilidad que señala el Artículo 98° de la Ley de Normas Generales de Procedimientos Administrativos, aprobado por Decreto Supremo N° 02-94-JUS, pues las pruebas que acompaña fueron presentadas y actuadas por ante la Comisión Permanente de Procesos Administrativos Disciplinarios, no teniendo en consecuencia la calidad de prueba nueva que exige la ley;

De conformidad con el Artículo 98° del Texto Unico Ordenado de la Ley de Normas Generales de Procedimientos Administrativos, aprobado por Decreto Supremo N° 02-94-JUS; y, al amparo de la Segunda Disposición Transitoria Complementaria y Final de la Ley N° 26623, de su modificatoria y ampliatoria, Leyes N°s. 26695 y 26738, respectivamente; Resolución de la Comisión Ejecutiva del Ministerio Público N° 035-96-MP-FN-CEMP y, Resolución Administrativa del Titular del Pliego del Ministerio Público N° 005-96-SE-TP-CEMP; y,

Estando a la visación del Gerente Central de la División Central de Asesoría Jurídica;

SE RESUELVE:

Artículo Primero.- DECLARAR IMPROCEDENTE el Recurso de Reconsideración interpuesto contra la Resolución Administrativa del Titular del Pliego N° 233-96-SE-TP-CEMP, por la servidora FRANCISCA ADELMIRA ZAVALA OROSCO, por lo expuesto en la parte considerativa de la presente resolución.

Artículo Segundo.- DECLARAR AGOTADA LA VIA ADMINISTRATIVA en la presente causa.

Regístrese, comuníquese y publíquese.

JOSE ANTONIO LUNA BAZO
Titular del Pliego del Ministerio Público

**RESOLUCION ADMINISTRATIVA DEL
TITULAR DEL PLIEGO DEL
MINISTERIO PUBLICO
N° 027-97-SE-TP-CEMP**

Lima, 16 de enero de 1997

VISTO:

El Recurso de Reconsideración interpuesto por el ex servidor doctor Juan José Grández Vargas contra la Resolución Administrativa del Titular del Pliego del Ministerio Público N° 183-96-SE-TP-CEMP, el Informe N° 005-97-MP-FN-DICAJ; y los antecedentes.

CONSIDERANDO:

Que, el Recurso de Reconsideración que interpone el recurrente, está dirigido contra una Resolución Administrativa de la máxima instancia, esto de acuerdo con el Artículo 103° del Texto Unico Ordenado de la Ley de Normas Generales de Procedimientos Administrativos, aprobado por Decreto Supremo N° 02-94-JUS;

Que, el recurso interpuesto por el ex servidor doctor Juan José Grández Vargas, no acompaña nueva prueba instrumental que desvirtúe el sustento de la Resolución Administrativa materia del presente caso, tal como está previsto en el Artículo 98° del Texto Unico acotado, por lo que debe declararse improcedente;

De conformidad con los Artículos 98° y 103° del Texto Unico Ordenado de la Ley de Normas Generales de Procedimientos Administrativos; al amparo de la Ley N° 26623; Reglamento de Organización y Funciones de la Comisión Ejecutiva del Ministerio Público; aprobado por Resolución de la Comisión Ejecutiva del Ministerio Público N° 035-96-MP-FN-CEMP; Reglamento de Organización y Funciones de la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Ejecutiva del Ministerio Público, aprobado por Resolución Administrativa del Titular del Pliego del Ministerio

Público N° 005-96-SE-TP-CEMP; y de acuerdo con el Informe de la División Central de Asesoría Jurídica; y,

Estando a la visación del Gerente Central de Asesoría Jurídica;

SE RESUELVE:

Artículo Primero.- DECLARAR improcedente el Recurso de "Reconsideración" interpuesto por el ex servidor doctor Juan José Grández Vargas, contra la Resolución Administrativa del Titular del Pliego del Ministerio Público N° 183-96-SE-TP-CEMP, por lo expuesto en la parte considerativa de la presente Resolución.

Artículo Segundo.- DECLARAR agotada la vía administrativa.

Regístrese, comuníquese y publíquese.

JOSE ANTONIO LUNA BAZO
Titular del Pliego del Ministerio Público

**COMISION EJECUTIVA
DEL MINISTERIO
PUBLICO**

**Dan por concluida la encargatura del
Despacho de la Primera Fiscalía Supre-
ma en lo Penal**

**RESOLUCION DE LA COMISION
EJECUTIVA DEL MINISTERIO PUBLICO
N° 052-97-MP-FN-CEMP**

Lima, 20 de enero de 1997

VISTO Y CONSIDERANDO:

Que, estando al escrito presentado en la fecha por el doctor Pedro Pablo Gutiérrez Ferreyra, Fiscal Supremo y miembro de la Comisión Ejecutiva del Ministerio Público, solicitando a partir de la fecha la suspensión de su licencia por enfermedad concedida mediante Resolución de la Comisión Ejecutiva del Ministerio Público N° 032-97-MP-FN-CEMP de fecha 13 de enero de 1997, es necesario dar por concluida la encargatura al doctor Flavio Ernesto Paccini Virhuez, Fiscal Adjunto Supremo, en el referido despacho, materia de la acotada resolución; y estando a lo acordado por unanimidad en sesión de la fecha por la Comisión Ejecutiva del Ministerio Público, con dispensa de la lectura del acta; y en uso de las atribuciones conferidas por las Leyes N°s. 26623, 26695 y 26738.

SE RESUELVE:

Artículo Primero.- Suspender la licencia por enfermedad concedida al doctor Pedro Pablo Gutiérrez Ferreyra, Fiscal Supremo y miembro de la Comisión Ejecutiva del Ministerio Público, otorgada mediante Resolución de la Comisión Ejecutiva del Ministerio Público N° 032-97-MP-FN-CEMP de fecha 13 de enero de 1997, debiendo reasumir su despacho.

Artículo Segundo.- Dar por concluida la encargatura al doctor Flavio Ernesto Paccini Virhuez, Fiscal Adjunto Supremo, del despacho de la Primera Fiscalía Suprema en lo Penal.

Regístrese, comuníquese y publíquese.

BLANCA NELIDA COLAN MAGUÑO
Fiscal de la Nación y Presidenta
de la Comisión Ejecutiva del
Ministerio Público

JUAN EFRAIN CHIL MEZARINA
Fiscal Supremo Provisional - Miembro
de la Comisión Ejecutiva del
Ministerio Público

JOSE ANTONIO LUNA BAZO
Secretario Ejecutivo - Miembro
de la Comisión Ejecutiva del
Ministerio Público

INDECOPI

Sancionan a diversas empresas del sector avícola por concertar condiciones que restringen la libre competencia**RESOLUCION N° 001-97-INDECOPI-CLC****Exp. N° 029-96-CLC**

Lima, 15 de enero de 1997

VISTO:

El Informe de la Secretaría Técnica N° 001-97-CLC sobre la investigación seguida de oficio en contra de la Asociación Peruana de Avicultura - APA y de diversas empresas del sector avícola por presunta concertación del precio del pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana y el Callao entre mayo de 1995 y julio de 1996, entre otras imputaciones;

Después de haberse ofrecido a las partes la oportunidad para dar a conocer sus argumentos en relación al asunto materia del presente procedimiento; luego de actuarse las pruebas ofrecidas; y,

CONSIDERANDO:**I. ANTECEDENTES**

1. Por Resolución N° 069-96-INDECOPI/CLC, de fecha 13 de setiembre de 1996, acogiendo una recomendación de la Secretaría Técnica, la Comisión de Libre Competencia acordó iniciar una investigación por presunta concertación de precios en el mercado pollo carne comercializado vivo en Lima Metropolitana y el Callao en el período de mayo de 1995 a julio de 1996, comprendiéndose dentro de la investigación a las siguientes entidades y empresas del sector avícola: Asociación Peruana de Avicultura (en adelante APA), Comité de Productores de Pollos Carne (en adelante CPPC-APA), Agropecuaria Contán S.A., Alimentos Protina S.A., Avícola EL Rocío S.A., Avícola Galeh S.C.R.L., Avícola Rosmar S.A., Avícola San Fernando S.A., Avícolas Asociadas S.A., Corporación Ganadera S.A., El Palomar E.I.R.L., F.Car S.A., Granjas Avivet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez, Molinera San Martín de Porres S.A., Molinos Mayo S.A. y Redondos S.A.

Posteriormente, mediante Resoluciones N° 071-96-INDECOPI/CLC y N° 072-96-INDECOPI/CLC de fechas 20 de setiembre de 1996 y 1 de octubre de 1996, se incluyó dentro del procedimiento a las siguientes empresas: Agropecuaria del Pilar S.A., Agropecuaria Villa Victoria S.A., Avícola del Norte S.A., Granjas de Reproductoras El Hatillo S.A. y Haidariz S.A.

2. Igualmente, mediante Resolución N° 069-96-INDECOPI/CLC, de fecha 13 de setiembre de 1996, la Comisión decidió iniciar una investigación de oficio por presunta concertación de precios, condiciones de comercialización y volúmenes de producción, establecimiento de barreras de acceso al mercado y desarrollo de mecanismos anticompetitivos para impedir el ingreso o forzar la salida del mercado de algunos competidores, adoptados adicionalmente a los acuerdos referidos en el punto anterior durante el período comprendido entre octubre de 1995 y julio de 1996, comprendiéndose dentro de la investigación a las siguientes empresas: Agropecuaria Contán S.A., Alimentos Protina S.A., Avícola San Fernando S.A., Corporación Ganadera S.A., Granja Los Huertos S.A., Granjas Avivet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez, Molinera San Martín de Porres S.A. y Molinos Mayo S.A.

3. Durante el procedimiento, se ha garantizado a las partes, empresas y entidades involucradas, el legítimo ejercicio de su derecho de defensa permitiéndoles acceder a la integridad de las pruebas que han sido tomadas en cuenta para resolver; asimismo, se ha mantenido en reserva aquella información proporcionada por las empresas que, en opinión de la Comisión, constituye secreto industrial o comercial, así como la identidad de terceros que han prestado su colaboración en el esclarecimiento de los hechos materia de la presente investigación. Asimismo, las pruebas empleadas a lo largo del procedimiento, han sido obtenidas siguiendo los procedimientos legales establecidos contando para ello con la colaboración de las empresas y entidades investigadas.

II. OBJETO DEL PROCEDIMIENTO

4. El presente procedimiento tiene por objeto determinar si las empresas y entidades denunciadas han desarrollado las conductas imputadas en la Resolución N° 069-96-INDECOPI/CLC que dio inicio a la investigación; esto es, si han concertado los precios del pollo vivo en el mercado de Lima Metropolitana y el Callao durante el período comprendido entre mayo de 1995 y julio de 1996, sea en forma directa o indirecta a través de la limitación o el control concertado de la producción con el objeto de disminuir la oferta de pollo vivo mediante: a) la disminución de los volúmenes de crianza a través de la eliminación de reproductoras, huevos fértiles o pollos BB, la disminución concertada de la importación de huevos fértiles o de pollitos BB y el incremento concertado de las exportaciones de huevos fértiles o de pollito BB; b) el retiro concertado del mercado de determinadas cantidades de pollo vivo y su transferencia al mercado de pollo congelado, así como la realización conjunta de campañas de venta con el objeto de eliminar stocks con el apoyo de campañas conjuntas de promoción o publicidad; c) el establecimiento de restricciones referidas al peso máximo del pollo puesto en el mercado para su venta.

5. Asimismo, el presente procedimiento tiene por objeto determinar adicionalmente si un grupo de empresas conformaron un cartel acordando en su interior tanto los precios como los volúmenes de producción de cada una de las empresas; así como el establecimiento de barreras de acceso al mercado y desarrollo de mecanismos anticompetitivos para impedir el ingreso o forzar la salida del mercado de algunos competidores, durante el período comprendido entre octubre de 1995 y julio de 1996.

III. EL PRODUCTO Y EL MERCADO ANALIZADO.

6. La carne de pollo es el producto cárnico de mayor demanda entre los consumidores peruanos; su precio se ubica por debajo del precio de las carnes rojas y de la mayor parte de la carne de pescado, hecho que la convierte en la alternativa más accesible para las familias peruanas. En el mercado del pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana y el Callao se presenta un alto grado de concentración tanto a nivel de la producción como de la comercialización. Conjuntamente con los principales productores participan en dicho mercado otras empresas que, por su menor dimensión, no afectan sustancialmente al mercado; estas últimas comercializan su producción a través de sistemas distintos a los utilizados por los principales productores.

7. Las empresas de mayor participación en dicho mercado se encuentran agrupadas al interior del Comité de Productores de Pollo Carne de la Asociación Peruana de Avicultura, cuyos representantes han sostenido durante el período de investigación reuniones periódicas -por lo menos una vez por semana-, en las cuales se evaluó el

comportamiento del mercado y de cada una de las empresas en particular a partir de la información intercambiada o recolectada directamente por los organismos gremiales.

En dicho mercado se presentan condiciones que facilitan la creación de barreras de entrada a potenciales competidores que se derivan del sistema de comercialización actualmente existente, el mismo que se realiza principalmente a través de 14 Centros de Distribución y de menos de 240 comerciantes mayoristas que se encuentran controlados directamente por los productores agrupados al interior de la APA.

IV. ANALISIS DE LAS CUESTIONES EN DISCUSION

8. De lo actuado en el procedimiento está acreditado que durante los primeros meses de 1995 las empresas agrupadas al interior de la APA y, en especial, del CPPC-APA, tomaron conocimiento que a partir del mes de abril hasta diciembre de 1995 se presentaría un incremento en los niveles de producción, situación que generaría una disminución del precio del pollo afectando el nivel de ingresos de las empresas "...un menor ingreso de las empresas avícolas de aproximadamente US\$ 1'500,000 Dólares" mensuales, como se señala en uno de los documentos actuados como prueba dentro del procedimiento.

Asimismo, en el procedimiento se ha acreditado que luego de sucesivas reuniones de los representantes de las empresas miembros del CPPC-APA fue acordada la adopción de diversas medidas para enfrentar dicha coyuntura (reducir la crianza de pollos, estandarizar el peso promedio de venta del pollo vivo, congelar el pollo que superaba los límites de peso acordados, eliminar reproductoras, eliminar huevos fértiles de pollo BB y embriones de pollo BB, reducir la importación de huevos fértiles obligando a las empresas que importaban dicho producto a adquirirlo internamente, exportar huevos fértiles), todas directamente orientadas a reducir la oferta de pollo vivo. Conjuntamente, se adoptó el acuerdo de informar periódicamente al CPPC-APA los volúmenes de crianza a efectos de permitir el control del cumplimiento de los acuerdos.

El objeto de dichos acuerdos era evitar la reducción del precio del pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana y el Callao, tal como se aprecia en un Acta del Directorio de Alimentos Protina S.A. de fecha 12 de junio de 1995, en el que el Sr. Ramos -que ocupaba en dicho momento el cargo de Presidente del CPPC-APA- señaló la existencia de un "...acuerdo tomado recientemente en el Comité de Productores de pollos, manifestando la inminente decisión de beneficiar y congelar pollos a fin de evitar que los precios bajen".

9. Asimismo, en el procedimiento se ha acreditado que paralelamente fue adoptado un acuerdo para establecer barreras comerciales de acceso al pollo beneficiado importado, mediante el beneficio y congelado de pollo realizado en conjunto para su posterior venta a precios inferiores a sus costos; de esta forma se buscó evitar que dicho producto se poseione en el mercado, así como evitar una disminución mayor del precio del pollo generada por la competencia del pollo importado. Esto queda corroborado por el contenido del Memorandum N° 242/95 de fecha 3 de mayo de 1995 de la empresa Avícola El Rocío S.A. que fuera analizado en el Informe Técnico N° 001-97-CLC, en donde se expresa lo siguiente: "Este pollo [congelado por las empresas] que manejaría la nueva Compañía sería el excedente de la producción del mes de mayo y los siguientes meses. La nueva Compañía trabajaría sin lucro para poder romper la entrada de pollo chileno. Según sus cálculos éstos nos representaría una pérdida de 0.05 por kilo de pollo, suma inferior a la que resultaría de no congelar y permitir que estos grupos se acerquen cada vez más a Lima, y de las ventas del Pollo como Pollo Vivo por la consiguiente baja en los precios."

Otro documento que prueba la existencia de dichos acuerdos y su vinculación con el de reducir la oferta como mecanismo para mantener estables los precios, es el que fuera hallado en los archivos magnéticos de la APA que obra como prueba en el expediente, en el que evaluándose los logros de la empresa F. Car. S.A. -la misma que fue utilizada como medio para la comercialización del pollo beneficiado y congelado- se señala: "1.- Facturación Total S/ 6'132,000 (...) 2.- Lo mismo daba incinerar 1'000,000 de pollos. El NEGOCIO [sic] era sacar esa masa de carne del mercado (Pollo en Pie). 3.- Con el congelamiento de 2,000 TM de Pollo el sector dejó de perder S/ 10'000,000 el año 1995 y mantuvo un precio estable en el mercado de pollo vivo. (...) 6.- Ganador de 5 licitaciones en la Marina de Guerra (mercado cautivo por 3 años de pollo congelado americano). (...) 8.- Posibilitó la venta de pollo congelado que era una necesidad vital para el sector, ya que, de acuerdo a las leyes de Libre Competencia, no lo hubiera podido lograr formando una empresa con Accionariado de los Productores (Ver nota Delito de Monopolio) [sic]. (...) 10.- Desplazó al pollo chileno en las zonas de Cuzco, Puno y Juliaca."

10. Con ligeras variaciones, dichos acuerdos se mantuvieron vigentes hasta el mes de setiembre de 1995, fecha a partir de la cual se adoptaron nuevos acuerdos con el objeto de reducir el precio del pollo -como mecanismo para eliminar el excedente de producción- para posteriormente proceder a su incremento y estabilización.

A tal efecto las empresas acordaron limitar los niveles de crianza, reducir el peso promedio del pollo, incrementar los niveles de beneficio y congelado, entre otros. En un documento presentado por Molinera San Martín de Porres S.A. al INEI el 23 de octubre de 1995, que obra como prueba en el expediente, se consigna el siguiente comentario: "El 18/10/95 el Precio se recuperó. En el mercado aún no se puede observar la demanda del producto, ya que depende del precio promedio del pollo y el acuerdo que tomen el grupo de granjeros"; en un documento similar remitido al INEI un mes después del primero -23 de noviembre de 1995-, al referirse al precio del pollo dicha empresa señala: "El precio de S/ 3.10. Se está manteniendo debido a que todas las integraciones han bajado su producción por acuerdo ya que el mercado necesita estabilizarse." Dicho documento prueba no sólo la existencia de los acuerdos para limitar la producción sino también su incidencia efectiva sobre los precios.

11. A lo largo del procedimiento ha quedado también acreditado que posteriormente se produjeron nuevos acuerdos. El primero de ellos tuvo lugar a mediados de diciembre de 1995, fecha en la cual se acordó reducir aún más los niveles de crianza con el objeto de incrementar el precio del pollo durante el mes de febrero de 1996, fecha en la cual el kilogramo de pollo alcanzó el valor de S/ 3.15 más IGV, manteniendo dicho nivel hasta fines de marzo de 1996.

Durante el mes de mayo de 1996, las empresas agrupadas al interior del CPPC-APA acordaron la reducción del precio del pollo y su incremento posterior. Al interior del CPPC-APA se diseñó una estrategia que permitiera incrementar el consumo del pollo, eliminando del mercado los excedentes generados por una retracción en la demanda y por un incremento en los niveles de crianza registrado en el mes de marzo; con tal objeto las empresas acordaron reducir los precios conjuntamente con el desarrollo de una campaña promocional para incentivar el consumo del producto. El objetivo de esta estrategia fue que, una vez eliminado el excedente, las empresas pudieran elevar conjuntamente el precio y recuperar los niveles de precios obtenidos, también de forma concertada, en el mes de febrero y marzo de 1996.

Como ha quedado comprobado en el Informe Técnico N° 01-97-CLC, el comportamiento del precio y su variación con posterioridad a las reuniones del CPPC-APA y al inicio de la promoción, sumado a las pruebas que obran en el expediente revela que, tanto la reducción del precio como su posterior aumento, respondieron a una estrategia conjunta de algunas empresas integrantes del CPPC-APA dirigida a recuperar el nivel del precio alcanzado también de forma concertada, entre febrero y marzo de 1996.

12. Durante el procedimiento Avícola San Fernando S.A., Molinos Mayo S.A. y Granja Los Huertos S.A., Molinera San Martín de Porres S.A., Corporación Ganadera S.A., Alimentos Protina S.A. y Granjas Avivet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez -empresas que concentran el 40% del; mercado nacional y el 60% del mercado de Lima- han admitido expresamente la conformación del grupo autodenominado "Alianza Estratégica Avícola - AEA", nombre que posteriormente sería modificado por el de "Intento de Fusión Avícola - IFA", así como la adopción en su interior de diversos acuerdos con el objeto de unificar su comportamiento en el mercado. Dichas empresas han admitido que a partir de octubre de 1995 la autodenominada AEA o IFA empezó a operar coordinando permanentemente aspectos vinculados a la producción y a la comercialización.

Sin embargo, dichas empresas han sostenido que dichos acuerdos se enmarcan dentro del proceso de fusión que supuestamente vendría siendo desarrollado por las mismas, por lo que su comportamiento no constituiría una infracción al Decreto Legislativo N° 701.

13. Pese a lo alegado, a lo largo del procedimiento las empresas no han logrado demostrar que durante el período analizado se encontrarán dentro de un proceso de fusión que implicara una modificación permanente y sustancial de las estructuras de dichas empresas; por el contrario, se encuentra probado que las empresas referidas adoptaron diversos acuerdos que han tenido como objeto la coordinación de su comportamiento en el mercado, restringiendo o eliminando la competencia al interior del grupo e imponiendo barreras de acceso al mercado a terceras empresas.

En efecto, el comportamiento anterior de las empresas no revela la intención de fusionarse. Si bien algunos documentos mencionados denominan al grupo como "Intento de Fusión Avícola", no se observa que se hayan desarrollado actividades normales para concretar un real proceso de fusión, como por ejemplo la valorización de los activos y pasivos o el compromiso de realizarla dentro de un plazo determinado, entre otros.

Finalmente, un hecho que también desvirtúa el argumento formulado por las empresas antes referidas es que pese al tiempo transcurrido desde el inicio de las negociaciones -incluso antes de marzo de 1995, según lo expresado por Molinos Mayo S.A.- no sólo no se ha alcanzado el objetivo supuestamente deseado -lo que no resulta razonable si se considera que procesos de concentración más complicados se han desarrollado en períodos mucho más cortos- sino que además no se ha avanzado con los procesos necesarios para alcanzar una fusión (valorización de activos, por ejemplo).

Por las razones antes mencionadas, la Comisión considera que la conformación de la denominada AEA o IFA no corresponde a una etapa de un proceso de fusión -que implica una modificación permanente de las estructuras de las empresas participantes-, sino que constituye un acuerdo que tiene por objeto o efecto coordinar las actividades competitivas de las empresas, quienes, antes del acuerdo y hasta el inicio de la presente investigación, se han mantenido como empresas independientes.

14. De lo actuado en el presente procedimiento ha quedado demostrado que los acuerdos adoptados por las empresas de la autodenominada AEA o IFA han tenido como objeto o efecto concertar el precio del pollo comercializado vivo, mediante la concertación directa de los precios y de diferentes aspectos vinculados a la producción y comercialización (volúmenes y calidad del pollo, unificación de compras de insumos, determinación conjunta del margen mayorista, unificación del sistema de comercialización, etc).

15. Asimismo, ha quedado demostrada la adopción de acuerdos que han tenido por objeto evitar o restringir el ingreso de competidores -productores marginales, informales o extranjeros- al mercado, mediante el desarrollo de barreras de acceso de tipo financiero, comercial y gubernamental. A tal efecto las empresas integrantes de la AEA acordaron utilizar mecanismos tales como el acaparamiento de la capacidad productiva de las granjas o plantas de incubación de empresas no integrantes de la Alianza, con el objeto de evitar su utilización por terceros; el desarrollo de "lobbying" ante bancos y organismos gubernamentales, con el objeto de limitar el acceso de potenciales competidores a fuentes de financiamiento; y lograr el establecimiento de condiciones o requisitos normativos que frenaran el ingreso de potenciales competidores.

Sobre este particular, en el documento titulado "Alianza Estratégica Avícola - AEA. Definición de los Lineamientos Estratégicos de la AEA" elaborado por Price Waterhouse se señala lo siguiente:

"La descripción general de cada uno de los objetivos vinculados a la subestrategia de crear barreras de entrada es la siguiente: (...)

b) Determinar el margen mayorista: impulsar la estandarización del margen de comercialización de los mayoristas en un nivel equitativo. (...)

d) Copar granjas y plantas de incubación: realizar actividades relacionadas a evitar el hecho de tener capacidad ociosa fuera de la AEA, de tal manera que pueda ser comprada o utilizada por terceros.

e) Lobbying en Bancos, IPSS, SUNAT, etc: se busca conversar con éstas a fin de que no favorezcan un crecimiento desordenado del sector.

f) Barreras sanitarias: Proponer al SENASA apruebe el "reglamento de granjas" a fin de que se cumplan una serie de normas sanitarias del sector."

En el mismo documento se señala:

"a) Plan de acción "lobbying con Bancos"

Este plan tiene por objeto que se creen barreras de entrada para posibles inversionistas y a la vez, hacer que el sector financiero adquiera confianza en la AEA y sus miembros. Las actividades específicas a ejecutar en este plan de acción son las siguientes: (...)

- Transmitirles que no propicien distorsiones en el sector alentando de manera equivocada a algunos inversionistas que quieren entrar en el sector avícola.

b) Actitud gremial

Este plan se concentra en una serie de actividades proactivas que la AEA debe ejecutar para fortalecerse a la vez que se creen barreras de entrada para determinados inversionistas. Las actividades a realizar serían las siguientes: (...)

- Proponer se revise la problemática que generaría la importación de reproductores y pollos BB's.

- Presionar en SENASA para que se apruebe un reglamento de granjas, camales, centros de acopio, etc.

- Hacer gestiones para que se elimine o rebaje la sobretasa a los insumos foráneos de la industria avícola.

- Sensibilizar a las autoridades sobre el "dumping" en el mercado avícola."

V. RESTRICCIONES DE LA COMPETENCIA: FUNDAMENTOS DE DERECHO

16. De conformidad con lo establecido en el Artículo 3° del Decreto Legislativo N° 701, modificado por el Decreto Legislativo N° 807, se encuentran prohibidos y serán sancionados "...los actos y conductas, relacionados con actividades

económicas, que limiten, restrinjan o distorsionen la libre competencia, de modo que se generen perjuicios para el interés económico general, en el territorio nacional. Asimismo, de conformidad con el Artículo 6° del citado dispositivo, son prácticas restrictivas de la libre competencia: a) La fijación concertada entre competidores de forma directa o indirecta, de precios o de otras condiciones comerciales o de servicio. (...) c) El reparto de cuotas de producción. d) La concertación de la calidad de los productos, cuando no corresponda a normas técnicas nacionales o internacionales y afecten negativamente al consumidor. (...) h) La limitación o el control concertados de la producción, la distribución, el desarrollo técnico o las invenciones. j) Otros casos de efecto equivalente."

17. La limitación o el control concertado de volúmenes de producción es una práctica restrictiva sancionada por la ley de competencia nacional -Decreto Legislativo N° 701- desde su entrada en vigencia. En efecto, en su versión original se disponía expresamente la prohibición de los acuerdos que implicaran el reparto de cuotas de producción -inciso c) del Artículo 6°-, por otro lado, tomando en cuenta que todo acuerdo sobre volúmenes de producción lleva implícita también la determinación de un precio que permitirá vender la cantidad que se ha acordado producir o comercializar, debe entenderse que los mismos se encontraban prohibidos en aplicación de lo dispuesto en el inciso a) del Artículo 6° del Decreto Legislativo N° 701 en su versión original. Las modificaciones introducidas a este respecto por el Decreto Legislativo N° 807 que añade como una práctica restrictiva, entre otros, la limitación o el control concertado de la producción -inciso h) del Artículo 6°-, constituye una precisión de los dispositivos vigentes en la fecha.

18. Dentro de la legislación nacional, las prácticas restrictivas que tienen por objeto o efecto determinar los precios, sea cuando la conducta incide directa y explícitamente sobre los mismos, o cuando incide sobre aspectos relativos a la producción, a la distribución, a la información sobre precios y/o costos, entre otros, son "per se" ilícitas. En tal sentido, la evaluación de las prácticas restrictivas se encuentra limitado a la simple verificación de la existencia de los acuerdos restrictivos. Ni la presencia, ni la magnitud de los beneficios que tal conducta o práctica pueda derivar para el sector involucrado o para la economía en su conjunto, permiten eliminar la ilicitud de dicha práctica.

De igual modo, la prohibición contenida en el inciso a) del Artículo 6° del Decreto Legislativo N° 701, resulta aplicable tanto si las prácticas tienen por objeto o efecto establecer un precio determinado como si tienen por objeto o efecto establecer niveles mínimos y máximos de precios. Existe fijación de precios cuando hay un acuerdo sobre ellos sea para elevarlos, disminuirlos o estabilizarlos. Los acuerdos para reducir los precios tienen por finalidad evitar que los productores, al desahacerse de sus excedentes de producción, reduzcan más allá de cierto nivel los precios; en tal sentido, distorsionan el libre funcionamiento del mercado ocasionando un perjuicio a los consumidores.

19. En el expediente ha quedado acreditada la adopción y puesta en práctica por parte de las empresas investigadas con la intervención del CPPC-APA y de la APA -asociación que agrupa a los principales productores de pollo-, de diversos acuerdos que han tenido por objeto o efecto fijar el precio del pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana, mediante el control de la producción, el intercambio de información y la realización de una promoción en conjunto.

Sin perjuicio de la forma que revistió su aplicación -la misma que tuvo como efecto excluir de sus beneficios a cierto sector de pequeños y medianos productores- el solo hecho que la promoción haya sido diseñada y puesta en práctica para facilitar el éxito de una concertación de precios, hace de ella una práctica contraria de la ley de competencia.

Dichos acuerdos, que se encuentran incursos dentro de la prohibición contenida desde su texto original en los Artículos 3° y 6° del Decreto Legislativo N° 701, constituyen una práctica reiterada y constante de la manipulación de los precios por parte de las empresas al margen de los mecanismos de mercado.

20. Asimismo, ha quedado acreditada la adopción y puesta en práctica de un acuerdo para desarrollar una estrategia para forzar la salida del mercado de actuales competidores, así como para impedir el ingreso de nuevos competidores, como medida complementaria a la fijación concertada del precio del pollo, acuerdo que se encuentra comprendido dentro de la prohibición general de prácticas restrictivas contenida en el Artículo 3° antes transcrito.

Cuando un grupo de empresas competidoras que concentran aproximadamente 63% de la producción nacional y 79.5% del mercado del pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana y el Callao, acuerda desarrollar dicha práctica como estrategia para forzar la salida de determinados competidores y generar una barrera de acceso al mercado a nuevos competidores y restringir la libre competencia en el mercado, genera un daño considerable al funcionamiento de la economía de mercado y, por tanto, constituye una práctica sancionable en virtud de las disposiciones contenidas en el Decreto Legislativo N° 701.

21. En cuanto a los acuerdos concluidos y las prácticas desarrolladas por las empresas integrantes de la AEA o IFA, dado que ha quedado acreditado que los mismos no se encuentran vinculados a un proceso de fusión, deben ser evaluados a la luz de lo dispuesto en los Artículos 3° y 6° del Decreto Legislativo N° 701, que establece la prohibición de cualquier acuerdo, decisión o práctica que tenga por objeto o efecto impedir, restringir o falsear la competencia dentro de un mercado determinado.

Acuerdos para la fijación de los precios, así como el control concertado de la producción, acuerdos de especialización, estandarización de los productos, adquisición conjunta de insumos, comercialización conjunta de los productos, en tanto constituyen prácticas que han tenido como objeto o efecto la determinación concertada de los precios, constituyen conductas prohibidas por el Decreto Legislativo N° 701.

Aun cuando se tuviere por cierto que los acuerdos alcanzados al interior de la AEA/IFA constituyen restricciones vinculadas con una operación de concentración, dichos acuerdos igualmente serían ilegales por cuanto ni siquiera son admisibles dentro de un proceso de fusión -concertación de precios y volúmenes de producción, o concertación para generar barreras de acceso a competidores- y, por otro lado, se trata de restricciones que por su naturaleza, contenido y duración, no resultan ni indispensables ni necesarias para la realización de una operación de fusión o concentración.

Por su parte, el acuerdo para generar barreras de acceso al mercado a otras empresas competidoras, constituye también una práctica ilegal sancionable en virtud de lo dispuesto en los Artículos 3° y 6° del Decreto Legislativo N° 701, tomando en cuenta que ha sido adoptado por un grupo de empresas que concentran aproximadamente 40% del mercado nacional y 60% del mercado de Lima.

22. En consecuencia, los acuerdos y prácticas que han sido acreditados en el expediente, han tenido como objeto o efecto limitar la competencia en el mercado del pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana y el Callao, impidiendo el libre juego de la oferta y la demanda perjudicando a los consumidores y a otros competidores. Al respecto, debe tenerse en cuenta que el buen funcionamiento de los mecanismos del mercado resulta lesionado cuando diversos agentes económicos concuerdan para limitar o restringir la competencia en un determinado mercado como ha ocurrido en el caso materia del presente procedimiento.

VI. DETERMINACIÓN DE LOS RESPONSABLES Y DE LA GRAVEDAD DE LA INFRACCIÓN

23. De acuerdo a las pruebas actuadas durante el presente procedimiento, la Comisión de Libre Competencia ha llegado a la conclusión que las empresas y entidades que participaron en la adopción de los acuerdos y prácticas

concertadas en el mercado de pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana entre mayo de 1995 y julio de 1996, son las siguientes: Asociación Peruana de Avicultura, Agropecuaria Contán S.A., Agropecuaria del Pilar S.A., Agropecuaria Villa Victoria S.A., Alimentos Protina S.A., Avícola del Norte S.A., Avícola El Rocío S.A., Avícola Galeb S.C.R.L., Avícola Rosmar S.A., Avícola San Fernando S.A., Avícolas Asociadas S.A., Corporación Ganadera S.A., Granja de Reproductoras El Hatillo S.A., El Palomar E.I.R.L., F. Car S.A., Granjas Avivet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez, Granja Los Huertos S.A., Haidariz S.A., Molinera San Martín de Porres S.A., Molinos Mayo S.A., Redondos S.A.

24. En cuanto a la participación de las entidades gremiales, debe entenderse que éstas se encuentran comprendidas dentro del ámbito de aplicación del Decreto Legislativo N° 701, en tanto su actuación incide en el desarrollo de las actividades económicas de sus agremiados. En tal sentido, se encuentran obligadas a respetar las normas que regulan el ejercicio de la libre competencia.

Si bien dichas entidades pueden tener dentro de sus fines el recolectar y difundir entre sus miembros diversa información sobre el sector al que pertenecen, así como realizar estudios de mercado, ello no las faculta a limitar la libertad de acción de sus miembros ni a realizar recomendaciones o establecer conclusiones anticipadas de forma que provoquen un comportamiento uniforme en el mercado al menos por parte de un sector de las empresas, ya que tal conducta constituye una infracción a los Artículos 3° y 6° del Decreto Legislativo N° 701. De la misma forma, las asociaciones gremiales pueden incurrir en prácticas prohibidas cuando, de cualquier modo, instrumentan, divulgan, notifican, controlan, realizan o financian cualquier actividad orientadas a la materialización de un acuerdo o decisión anticompetitivos adoptados en su interior.

La participación de la Asociación Peruana de Avicultura - APA y del Comité de Productores de Pollo Carne - CPPC en los hechos materia de la presente investigación, ha quedado acreditada a lo largo del procedimiento. Dichas entidades jugaron un papel muy importante tanto en la adopción de los acuerdos como en su ejecución; entre otras: coordinaron el desarrollo de las medidas de reducción de la producción, impulsaron y financiaron las actividades de beneficio y congelado de pollo, sus técnicos elaboraron diversos planes para la fijación de los precios, coordinaron el intercambio de información, e incluso se adoptaron los acuerdos en las reuniones por ellas organizadas.

Sin embargo, tomando en cuenta que el Comité de Productores de Pollo Carne - CPPC-APA carece de personería jurídica propia debe excluirse del procedimiento y su responsabilidad debe ser asumida por la APA, sin perjuicio de la responsabilidad que corresponde a las empresas que lo integran.

El hecho que los representantes de la APA hayan sostenido entrevistas con los miembros de la Comisión de Libre Competencia en oportunidades anteriores al inicio de la presente investigación con el objeto de tomar conocimiento de los alcances de la aplicación de las leyes de libre competencia, constituye un agravante de la actuación de dicho gremio así como de las empresas agrupadas en su interior, en tanto contaron con la posibilidad de discernir sobre las implicancias de adoptar e implementar los acuerdos y prácticas concertadas que han sido probadas en el presente procedimiento.

25. De lo actuado en el procedimiento también ha quedado acreditado que las empresas Avícola San Fernando S.A., Molinos Mayo S.A., Granjas Los Huertos S.A., Corporación Ganadera S.A. y Redondos S.A. han tenido una participación importante tanto en el diseño como en el desarrollo de los acuerdos adoptados por las empresas al interior del CPPC-APA y de la APA, circunstancia que agrava su responsabilidad.

26. Por otro lado, la participación de Agropecuaria Contán S.A., Haidariz S.A., Granja de Reproductoras El Hatillo S.A. sólo ha sido probada respecto de los acuerdos y prácticas desarrolladas entre abril y octubre de 1995; de otro lado, de lo actuado en el procedimiento no ha quedado acreditada la participación de dichas empresas en la autodenominada AEA o IFA ni en los acuerdos adoptados en su interior, por lo que deben ser exoneradas de responsabilidad respecto de dicha infracción.

27. La Comisión de Libre Competencia considera que las infracciones cometidas entre mayo de 1995 y julio de 1996 son de tal naturaleza que deben ser calificadas como muy graves, teniendo en cuenta: a) los perjuicios sufridos por los consumidores, quienes se han visto forzados a incrementar sus gastos para adquirir la carne de pollo; b) la importancia del pollo en la canasta básica de consumo -representa 7.9% del gasto total en alimentos-; c) la modalidad de las prácticas restrictivas desarrolladas -concertación de precios, limitación o concertación de los volúmenes de producción, creación de barreras de acceso al mercado- que constituyen algunas de las que afectan más gravemente a la competencia; d) la dimensión geográfica del mercado afectado: en el mercado de Lima Metropolitana y el Callao se comercializa 65% de la producción nacional de pollo carne; e) el porcentaje de participación en el mercado de las empresas involucradas -aproximadamente 80% del mercado-; f) los beneficios extraordinarios obtenidos por las empresas involucradas en base al desarrollo de prácticas restrictivas de la competencia; g) el daño causado a los competidores tanto potenciales como efectivos; y h) la duración de las prácticas restrictivas que va desde mayo de 1995 hasta julio de 1996.

VII. DETERMINACION DE LA SANCION

28. De conformidad con lo establecido en el Artículo 17° del Decreto Legislativo N° 701 modificado por el Decreto Legislativo N° 807, si la infracción fuese calificada como muy grave, la Comisión de Libre Competencia se encuentra facultada para imponer multas superiores a las 1,000 UIT's siempre que no superen el 10% de las ventas o ingresos brutos percibidos por el infractor en el ejercicio inmediato anterior a la Resolución de la Comisión.

29. Aplicando supletoriamente los principios del Derecho Penal, en particular los recogidos en el Artículo 49° del Código Penal, teniendo en cuenta que las distintas empresas y entidades involucradas han incurrido en diversas infracciones continuadas al Decreto Legislativo N° 701 durante el período de la presente investigación, tanto antes como después de la fecha en que entró en vigencia el Decreto Legislativo N° 807 que incrementó la escala de multas aplicables, corresponde imponer la sanción más elevada que resulta aplicable a las infracciones cometidas a partir de la vigencia de este último dispositivo.

30. Tomando en cuenta que la entrada en vigencia de las normas que regulan el ejercicio de la libre competencia ha implicado la ruptura de viejas tradiciones empresariales y que, por otro lado, es la primera vez que se examinan prácticas restrictivas como las que han sido materia de investigación (concertación de volúmenes de producción, de la calidad de los productos, manejo conjunto de excedentes, intercambio de información, entre otros), prácticas que por lo demás se encuentran muy arraigadas en las empresas e instituciones del sector, resulta conveniente ejercitar prudentemente la potestad sancionadora de la Comisión de Libre Competencia.

En consecuencia, resulta razonable aplicar las multas sobre la base de un rango que no exceda del 5% del valor de ventas de pollos vivos de cada una de ellas a través de los Centros de Distribución de Lima Metropolitana y el Callao entre mayo de 1995 y julio de 1996, no obstante que la gravedad de las infracciones justificaría la aplicación de rangos superiores.

31. Para la determinación de las multas aplicables a cada una de las empresas y entidades, se ha tomado en cuenta la modalidad y distinto alcance de la restricción de la competencia, así como el grado de participación de cada una de ellas en la formulación, adopción y ejecución de los acuerdos restrictivos. La participación en la autodenominada AEA o IFA y en los acuerdos adoptados en su interior, en la medida que configuran una restricción mayor de la competencia, ha merecido la aplicación de una multa superior a la que corresponde al resto de las empresas comprendidas dentro de la presente investigación.

32. Tomando en cuenta las circunstancias antes mencionadas, en el caso de aquellas empresas que han sido encontradas responsables sólo de la primera de las imputaciones efectuadas mediante la Resolución N° 069-96-

INDECOPI/CLC, se ha determinado una multa equivalente al 2% de sus ventas efectuadas a través de los Centros de Distribución entre mayo de 1995 y julio de 1996. Por otro lado, en los casos de empresas vinculadas económicamente donde una o varias de ellas no participan directamente en la comercialización del pollo, la multa calculada en base a las ventas efectuadas por la empresa que sí participa en la comercialización a través de los Centros de Distribución, ha sido distribuida entre las otras empresas. Las empresas a las cuales se ha aplicado una multa equivalente al 2% de las ventas efectuadas son: Agropecuaria del Pilar S.A., El Palomar E.I.R.L., Avícola El Rocío S.A., Avícola del Norte S.A., Avícola Galeb S.C.R.L., Avícolas Asociadas S.A. y F.Car S.A.

Aquellas empresas que han sido encontradas responsables tanto de la primera como de la segunda imputación efectuada en la Resolución antes mencionada, han sido sancionadas con una multa equivalente al 4% de sus ventas efectuadas a través de los Centros de Distribución entre mayo de 1995 y julio de 1996. Dichas empresas son las siguientes: Molinera San Martín de Porres S.A., Agropecuaria Villa Victoria S.A., Alimentos Protina S.A., Corporación Ganadera S.A., Granjas Avivet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez. Al igual que en el supuesto precedente se ha distribuido la multa en el caso de empresas vinculadas económicamente.

Las empresas que han tenido mayor participación en la formulación, adopción y ejecución de los acuerdos restrictivos en los que tomaron parte, dependiendo de los casos, han sido sancionadas con una multa equivalente al 3% ó 5% de las ventas efectuadas a través de los Centros de Distribución entre mayo de 1995 y julio de 1996. Las referidas empresas son: Redondos S.A. con una multa equivalente al 3% de sus ventas; Molinos Mayo S.A., Avícola San Fernando S.A. y Granja Los Huertos S.A. a quienes se ha impuesto una multa equivalente al 5% de las ventas efectuadas por la primera, siguiendo el criterio de distribución establecido para las empresas vinculadas económicamente.

La multa ha sido reducida al 1% de las ventas efectuadas a través de los Centros de Distribución entre mayo de 1995 y julio de 1996, en el caso de Avícola Rosmar S.A. empresa que, pese a haber sido encontrada responsable de las infracciones materia de la presente Resolución, puso en práctica cierto tipo de conductas que atenuaron su responsabilidad.

Finalmente, en el caso de las empresas Contán S.A., Granjas de Reproductoras El Hatillo S.A. y Haidarliz S.A. se ha determinado como sanción la multa máxima -50 UIT's- vigente en el momento en que fue cometida la infracción de la cual han sido encontradas responsables; dicha multa ha sido dividida entre dicho grupo de empresas vinculadas.

33. Por otro lado, resulta conveniente indicar que la Comisión de Libre Competencia podrá duplicar las multas impuestas a las empresas en la parte resolutive, incrementándolas sucesiva e ilimitadamente, en caso de verificar la reincidencia en las infracciones cometidas, de acuerdo a la facultad expresamente conferida por el último párrafo del Artículo 23° del Decreto Legislativo N° 701 modificado por el Decreto Legislativo N° 807.

VIII. DIFUSION DE LA PRESENTE RESOLUCION

34. Finalmente, en aplicación del Artículo 43° del Decreto Legislativo N° 807 y atendido a que la presente Resolución interpreta de modo expreso y con carácter general el sentido de la legislación, corresponde declarar que ésta constituye un precedente de observancia obligatoria en la aplicación de los principios que se enuncia en la parte resolutive. Adicionalmente, teniendo en consideración que la presente Resolución contiene elementos de juicio que resultan de importancia para el mejor funcionamiento de las reglas de mercado y la defensa de los derechos de los consumidores, la Comisión cree que resulta conveniente la publicación de la misma en el Diario Oficial El Peruano.

Estando a lo previsto en el Decreto Legislativo N° 701, modificado por el Decreto Legislativo N° 807, y en el Decreto Ley N° 25868.

La Comisión de Libre Competencia

RESUELVE:

Primero.- Declarar que durante el período comprendido entre mayo de 1995 y julio de 1996 las empresas y entidades siguientes: Asociación Peruana de Avicultura (APA), Agropecuaria Contán S.A., Agropecuaria del Pilar S.A., Agropecuaria Villa Victoria S.A., Alimentos Protina S.A., Avícola del Norte S.A., Avícola El Rocío S.A., Avícola Galeb S.C.R.L., Avícola Rosmar S.A., Avícola San Fernando S.A., Avícolas Asociadas S.A., Corporación Ganadera S.A., Granjas de Reproductoras El Hatillo S.A., El Palomar E.I.R.L., F.Car S.A., Granjas Avivet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez, Granja Los Huertos S.A., Haidarliz S.A., Molinera San Martín de Porres S.A., Molinos Mayo S.A. y Redondos S.A., han concertado el precio del pollo comercializado vivo a nivel de Lima Metropolitana y el Callao, así como han acordado el establecimiento de barreras anticompetitivas de acceso al mercado, en infracción a lo dispuesto en el Artículo 3° y en los incisos a), c), d) y h) del Artículo 6° del Decreto Legislativo N° 701, modificado por el Decreto Legislativo N° 807.

Segundo.- Declarar que durante el período comprendido entre octubre de 1995 y julio de 1996 las empresas siguientes: Agropecuaria Villa Victoria S.A., Alimentos Protina S.A., Avícola San Fernando S.A., Corporación Ganadera S.A., Granja Los Huertos S.A., Granjas Avivet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez, Molinera San Martín de Porres S.A. y Molinos Mayo S.A., han concertado al interior de la autodenominada AEA o IFA, el precio del pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana y el Callao adoptando adicionalmente a los acuerdos referidos en el Artículo Primero de la presente Resolución, acuerdos como la fijación concertada de los precios y de los volúmenes de producción, así como los acuerdos de especialización, estandarización de los productos, adquisición conjunta de insumos, comercialización conjunta de los productos, en tanto constituyen prácticas que han tenido como objeto u efecto la determinación concertada de los precios, constituyen conductas prohibidas por el Decreto Legislativo N° 701.

Tercero.- Declarar que las empresas Agropecuaria Contán S.A., Granjas de Reproductoras El Hatillo S.A. y Haidarliz S.A. no han participado de los acuerdos producidos con posterioridad a octubre de 1995, así como en los acuerdos adoptados al interior de la autodenominada Alianza Estratégica Avícola -AEA o Intento de Fusión de Avícola -IFA.

Cuarto.- Declarar improcedente la investigación de oficio iniciada contra el Comité de Productores de Pollo Carne -CPPC-APA, por las razones expuestas en los considerandos de la presente Resolución.

Quinto.- Ordenar a las empresas e instituciones infractoras el cese inmediato de las conductas descritas en la presente Resolución, encargando a la Secretaría Técnica tomar las medidas necesarias para asegurar el cumplimiento de dicha medida realizando, en particular, un seguimiento del mercado del pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana y el Callao durante los próximos dos años.

Sexto.- Calificar como muy graves las infracciones materia de la presente Resolución, e imponer las siguientes multas a cada una de las empresas e instituciones consideradas responsables:

Empresa:	Multa
1. Asociación Peruana de Avicultura - APA	100 UIT
2. Avícola San Fernando S.A.	1,055 UIT
3. Molinos Mayo S.A.	1,055 UIT
4. Granja Los Huertos S.A.	1,055 UIT
5. Corporación Ganadera S.A.	1,045 UIT

6. Granjas Avivet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez	384	UIT
7. Redondos S.A.	248	UIT
8. Alimentos Protina S.A.	348	UIT
9. Molinera San Martín de Porres S.A.	349	UIT
10. Agropecuaria Villa Victoria S.A.	100	UIT
11. Avícola Galeb S.C.R.L.	113	UIT
12. Avícolas Asociadas S.A.	115	UIT
13. Agropecuaria del Pilar S.A.	56	UIT
14. El Palomar E.I.R.L.	60	UIT
15. Avícola Rosmar S.A.	75	UIT
16. Avícola El Rocío S.A.	64	UIT
17. Avícola del Norte S.A.	64	UIT
18. F. Car S.A.	37	UIT
19. Agropecuaria Contán S.A.	30	UIT
20. Granja de Reproductoras El Halillo S.A.	10	UIT
21. Haidariz S.A.	10	UIT

Las multas impuestas deberán ser pagadas dentro del término de 15 días útiles a partir de la notificación de la presente Resolución, en la Tesorería del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Propiedad Intelectual - INDECOPI, bajo apercibimiento de ser cobradas en la vía coactiva.

Sétimo.- Sin prejuizar la interpretación del Tribunal de Defensa de la Competencia del INDECOPI, establecer que, de conformidad con lo establecido en el Artículo 41° del Decreto Legislativo N° 807, la presente Resolución constituye precedente de observancia obligatoria en la aplicación de los siguientes criterios de interpretación de la Ley:

"a) Las asociaciones gremiales y el ámbito de aplicación del Decreto Legislativo N° 701: Las entidades gremiales se encuentran comprendidas dentro del ámbito de aplicación del Decreto Legislativo N° 701 en tanto su actuación incide -directa o indirectamente- en el desarrollo de las actividades económicas de sus agremiados. En tal sentido, se encuentran obligadas a respetar las normas que regulan el ejercicio de la libre competencia.

Si bien dichas entidades pueden tener dentro de sus fines el recolectar y difundir entre sus miembros diversa información sobre el sector al que pertenecen así como realizar estudios de mercado, pueden incurrir en una restricción de la competencia prohibida por los Artículos 3° y 6° del Decreto Legislativo N° 701 si limitan la libertad de acción de sus miembros o realizan recomendaciones o establecen conclusiones anticipadas, de forma que provoquen un comportamiento uniforme de sus agremiados en el mercado.

Igualmente, pueden incurrir en prácticas prohibidas por los Artículos 3° y 6° del Decreto Legislativo N° 701 cuando, de cualquier modo, instrumentan, divulgan, notifican, controlan, realizan o financian cualquier actividad tendente a la materialización de un acuerdo o decisión anticompetitivos adoptados en su interior por las empresas miembros del gremio."

"b) Acuerdos de cooperación entre empresas que no restringen la competencia: La Comisión considera que la colaboración entre empresas puede resultar económicamente favorable sin provocar objeciones desde el punto de vista del Derecho de la Competencia. En tal sentido, sin que ello implique un prejuzgamiento de la interpretación del Tribunal de Defensa de la Competencia del INDECOPI, y sin constituir una enumeración limitativa, la Comisión considera que los siguientes acuerdos no restringen necesariamente la competencia:

. Los acuerdos entre empresas que tienen como único objeto conseguir en común aquellas informaciones que las empresas requieren para determinar autónoma e independientemente su futuro comportamiento en el mercado. Sin embargo, si el comportamiento en el mercado de las empresas se coordina -directa o indirectamente- o la libertad de éstas queda limitada, puede configurarse una restricción a la competencia. Por otro lado, el intercambio y la difusión de información a través de organizaciones gremiales referente a producción y ventas no presenta objeción alguna, si se trata de cifras agregadas donde no se identifica a las empresas y se encuentran a disposición de todas las empresas del sector y público en general.

. Los acuerdos que tengan como único objeto la exportación en conjunto, siempre y cuando no constituyan la base para la fijación de precios o de otras prácticas restrictivas que lesionen la competencia en el mercado interno.

. Los acuerdos que tengan como único objeto la realización de publicidad en común sobre determinados productos de una rama o identificados por una marca común. Sin embargo, puede existir una restricción de la competencia cuando constituye mecanismo para facilitar la puesta en práctica de acuerdos de fijación de precios o de otras prácticas restrictivas, o cuando se impida a las empresas llevar a cabo individualmente su propia publicidad o cuando se les impongan otras restricciones.

Octavo.- Encargar a la Secretaría Técnica solicite formalmente al Directorio del INDECOPI que de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 43° del Decreto Legislativo N° 807, evalúe la conveniencia y ordene, de considerarlo adecuado, la publicación de la presente Resolución así como del Informe N° 001-97-CLC de la Secretaría Técnica, en el Diario Oficial El Peruano.

ALEJANDRO ALFAGEME RODRIGUEZ-LARRAIN

ITALO MUÑOZ BAZAN

CESAR GUZMAN-BARRON SOBREVILLA

LUIS MORALES BAYRO

ARMANDO CACERES VALDERRAMA

RUFINO CEBRECO REVILLA

³ Artículo 49.- Cuando varias violaciones de la misma ley penal hubieran sido cometidas en el momento de la acción o en momentos diversos con actos ejecutivos de la misma resolución criminal serán considerados como un solo delito continuado y se sancionarán con la pena correspondiente a éste.

INFORME N° 001-97-CLC

A : Miembros de la Comisión de Libre Competencia
DE : ALEJANDRO FALLA JARA
 Secretario Técnico
 Comisión de Libre Competencia
ASUNTO : Informe final de investigación de oficio por presunta concertación en los precios del pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana y el Callao
FECHA : 14 de enero de 1997

Preámbulo

El presente informe recoge el detalle de las pruebas identificadas y el análisis realizado de las mismas en la investigación llevada a cabo por esta Secretaría en relación a la posible concertación de precios en el mercado del pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana y el Callao. El informe se encuentra estructurado de la siguiente manera:

- I. Antecedentes
- II. Marco teórico de análisis y legislación aplicable
- III. Características del mercado
- IV. Comportamiento del mercado
- V. Concertando el precio del pollo: análisis de las pruebas actuadas dentro del procedimiento
- VI. Intento de fusión o creación de un cártel? La Alianza Estratégica Avícola (AEA) /Intento de Fusión Avícola (IFA): análisis de las pruebas actuadas dentro del procedimiento
- VII. Determinación de la infracción y del grado de participación de las empresas y entidades involucradas en la investigación.
- VIII. Determinación de las sanciones
- IX. Recomendaciones

Anexos

Glosario de términos

Cronología de los acontecimientos

Índice General, Gráficos y Cuadros

I. ANTECEDENTES

1. Acogiendo la recomendación formulada por la Secretaría Técnica en base a los indicios encontrados durante la investigación preliminar iniciada en el mes de marzo de 1996, que se encuentran recogidos en el Informe Técnico 060-96-CLC, por Resolución 069-96-INDECOPI/CLC de fecha 13 de setiembre de 1996, la Comisión de Libre Competencia acordó iniciar una investigación por presunta concertación de precios en el mercado pollo carne comercializado vivo en Lima Metropolitana en el período de abril de 1995 a julio de 1996, comprendiéndose dentro de la investigación a las siguientes instituciones y empresas:

- . Avícola San Fernando S.A.
- . Molinos Mayo S.A.
- . Granja Los Huertos S.A.
- . Asociación Peruana de Avicultura - APA
- . Comité de Productores de Pollo Carne - CPPC
- . Agropecuaria Contán S.A.
- . Alimentos Protina S.A.
- . Avícola El Rocío S.A.
- . Avícola Galeb S.C.R.L.
- . Avícola Rosmar S.A.
- . Avícolas Asociadas S.A.
- . Corporación Ganadera S.A.
- . El Palomar E.I.R.L.
- . F. Car S.A.
- . Granjas Avi Vet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez
- . Molinera San Martín de Porres S.A.
- . Redondos S.A.

En la misma fecha, la Comisión decidió iniciar una investigación de oficio por presunta concertación de precios, condiciones de comercialización y volúmenes de producción, establecimiento de barreras de acceso al mercado y desarrollo de mecanismos anticompetitivos para impedir el ingreso o forzar la salida del mercado de algunos competidores, durante el período comprendido entre octubre de 1995 y julio de 1996, comprendiéndose dentro de la investigación a las siguientes empresas:

- . Avícola San Fernando S.A.
- . Molinos Mayo S.A.
- . Granja Los Huertos S.A.
- . Agropecuaria Contán S.A.
- . Alimentos Protina S.A.
- . Corporación Ganadera S.A.
- . Granjas Avi Vet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez

Molinera San Martín de Porres S.A.

2. Posteriormente, mediante Resolución N° 071-96-INDECOPI/CLC de fecha 20 de setiembre de 1996, se incluyó dentro de la investigación a Agropecuaria del Pilar S.A.

3. Finalmente, por Resolución N° 072-96-INDECOPI/CLC de fecha 1 de octubre de 1996, se incluyeron dentro del procedimiento a las siguientes empresas, vinculadas económicamente con las inicialmente comprendidas dentro de la investigación:

- Agropecuaria Villa Victoria S.A.
- Avícola del Norte S.A.
- Granja de Reproductoras El Hatillo S.A.
- Haidariz S.A.

4. De igual modo, acogiendo una recomendación de la Comisión, el Directorio del INDECOPI dispuso la publicación de la Resolución N° 069-96-INDECOPI/CLC y el Informe Técnico N° 060-96-INDECOPI/CLC en el Diario Oficial El Peruano para que cualquier persona o empresa interesada pudiera aportar a la investigación información o datos significativos.

5. Mediante la Resolución N° 069-96-INDECOPI/CLC la Comisión declaró la reserva del presente procedimiento en atención a que parte de la información recopilada hasta esa fecha y la que sería recabada dentro del procedimiento, constituía información cuya divulgación podía afectar gravemente los intereses de las empresas comprendidas dentro de la investigación. A efectos de cautelar el legítimo derecho a la defensa de las empresas y entidades involucradas dentro del presente procedimiento, a quienes les asiste el derecho de acceder a la integridad de las pruebas que serán tomadas en cuenta para resolver, paralelamente, la Comisión ordenó poner a disposición de dichas empresas y entidades las pruebas de cargo, previa suscripción de un convenio de confidencialidad por los representantes de las mismas.

6. Vencido el plazo para la presentación de los descargos y dentro del término probatorio, la Secretaría realizó el procesamiento de la información recopilada con anterioridad al inicio de la presente investigación, así como la información que fuera presentada por las empresas y entidades comprendidas en este procedimiento al momento de efectuar sus descargos.

7. Como parte de las investigaciones preliminares efectuadas antes del inicio del presente procedimiento, la Secretaría realizó visitas a los locales de diferentes entidades y empresas vinculadas al sector avícola, en las cuales se sostuvieron conversaciones con los representantes de las empresas que se encontraban en el local de las mismas al momento de la visita. Igualmente, se revisó y recopiló diversa documentación. Resulta necesario destacar que, en todo momento, los representantes de las empresas y entidades colaboraron con los funcionarios de la Secretaría Técnica que tuvieron a su cargo las visitas, permitiendo voluntariamente tanto el ingreso a las instalaciones de las mismas, como la revisión de la documentación requerida, razón por la cual resultó innecesario solicitar una orden judicial para efectuar el descerraje o proceder a la aplicación de las sanciones previstas en el Decreto Legislativo N° 807 a aquellas personas que obstaculicen el desarrollo de las investigaciones.

Las entidades y empresas cuyos locales e instalaciones fueron visitadas fueron las siguientes:

- Asociación Peruana de Avicultura - APA
- Comité de Productores de Huevo
- Comité de Aves de Reproducción y/o Incubación
- Comité de Productores de Pollo Carne - CPPC
- Comité de Administración de los Centros de Distribución de Aves Vivas de Lima Metropolitana y Callao - CADA-LMC
- Agropecuaria Contán S.A.
- Alimentos Protina S.A.
- Avícola del Norte S.A.
- Avícola El Rocío S.A. (instalaciones en Lima y en Trujillo)
- Avícola Rosmar S.A.
- Avícola San Fernando S.A.
- Avícolas Asociadas S.A.
- Cocorico S.A.
- Corporación Ganadera S.A.
- Granjas Avi Vet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez
- Granja Los Huertos S.A.
- Molinera San Martín de Porres S.A.
- Molinos Mayo S.A.
- Redondos S.A.

Durante las visitas a las referidas empresas, se efectuaron entrevistas a diversos funcionarios de las mismas (gerente general, gerente financiero, gerente de ventas, gerente de producción, vendedores, contador, entre otros). Una lista de las entrevistas realizadas que han sido incorporadas como pruebas de cargo en el presente procedimiento, se incluyen en el Anexo 1. A.

La documentación que fuera revisada por los funcionarios de la Secretaría Técnica en los locales de las entidades y empresas visitadas fue la siguiente:

- Libros de actas (junta de accionistas o asociados, comité directivo o de directorio).
- Padrón de asociados o libro de acciones y participaciones.
- Registro de contribuciones o aportes de los asociados, en el caso de entidades gremiales.
- Comunicaciones internas y externas, tanto emitidas como recibidas.
- Información sobre volúmenes producidos y vendidos, insumos, proveedores y precios.
- Libros de planillas y registros contables.
- Formatos utilizados para el acopio y difusión de la información, en el caso de entidades gremiales.
- Archivos magnéticos de información.

8. Iniciado el procedimiento, la Secretaría realizó algunas visitas a entidades y empresas del sector a efectos de recabar información adicional. Asimismo, se realizaron algunas entrevistas a representantes de las empresas investigadas con el objeto de aclarar alguna información recopilada durante las investigaciones preliminares.

Durante esta etapa se visitó los locales de las siguientes entidades y empresas:

- Comité de Administración de los Centros de Distribución de Aves Vivas de Lima Metropolitana y el Callao - CADA-LMC.
- Avícola San Fernando S.A. - Planta de Hualar.
- F. Car S.A.

Una relación de las entrevistas realizadas en esta etapa, que han sido incorporadas como pruebas de cargo en el presente procedimiento, se incluyen en el Anexo 1. B.

9. A efectos de lograr un mejor conocimiento del sector y de cada una de las empresas en particular, durante el procedimiento se solicitó a las empresas información sobre los siguientes aspectos:

. Gallinas reproductoras durante el período enero 1994 - julio 1996; población, ventas (locales y exportaciones), compras (locales e importaciones) y pérdidas durante el proceso de producción (eliminados y mortalidad) por mes y en unidades.

. Producción e incubación de huevos fértiles de pollo BB carne durante el período enero 1994 - julio 1996.

* Producción propia mensual, unidades:

- Incubación en plantas propias o de terceros: unidades.
- Venta a terceros (locales o exportaciones): precios y cantidades (unidades).
- Pérdidas en proceso de producción (eliminados o rotos): unidades.

* Compras mensuales (locales e importación): precios y cantidades (unidades).

. Producción o compra de pollitos BB carne durante el período enero 1994 - julio 1996

* Producción propia mensual, unidades:

- Engorde en granjas propias o de terceros vinculados (cargas): unidades.
- Venta a terceros (locales o exportaciones): precios y cantidades (unidades).
- Pérdidas en proceso de producción (muertos o eliminados): unidades.

* Compras (locales e importaciones) mensuales: precios y cantidades (unidades).

. Producción pollo BB carne durante el período enero 1994 - julio 1996.

* Ventas/Colocaciones diarias (unidades y kilogramos) de pollo vivo en Lima Metropolitana y provincias.

* Ventas/Colocaciones diarias (unidades y kilogramos) en Lima Metropolitana y provincias de pollo beneficiado (eviscerado, congelado y refrigerado).

* Precios diarios de comercialización en granja, centro de distribución (mayorista y minorista) y al público, de ser el caso, de pollo vivo.

* Precios diarios de comercialización en granja, centro de distribución (mayorista y minorista) y al público, de ser el caso, de pollo beneficiado (eviscerado, congelado y refrigerado).

. Costos mensuales de producción durante el período enero 1994 - setiembre 1996:

* Pollo carne para el período.

* Pollo beneficiado (eviscerado, congelado y refrigerado) para el período enero 1994 - setiembre 1996.

. Estados financieros auditados correspondientes a los años 1994 y 1995 y de situación para enero - setiembre 1996 (trimestrales).

. Adquisiciones mensuales de principales insumos (maíz, harina de pescado, torta de soya, huevo fértil y pollito BB) durante el período enero 1994 - setiembre 1996:

- * Lista de proveedores.
- * Volúmenes de compra.
- * Condiciones de pago.

A fin de facilitar el procesamiento de la misma, se solicitó a las empresas la entrega de la información requerida en medios magnéticos que fueron proporcionados por la Secretaría Técnica. Es necesario destacar que pese a la ampliación del plazo para presentar la información requerida que fuera concedida a solicitud de algunas de las empresas involucradas dentro del procedimiento, la mayoría presentaron sólo parte de la información requerida, alegando dificultades técnicas o, simplemente, no estar obligadas a hacer el trabajo de la Secretaría Técnica. Esta situación dificultó el desarrollo de la presente investigación.

10. Dentro de la etapa probatoria, la Secretaría Técnica también recopiló diversa información de instituciones y personas vinculadas con el sector (Ministerio de Agricultura, Aduanas, INEI). Se sostuvieron conversaciones con productores no comprendidos dentro del procedimiento e importadores de productos avícolas, así como con representantes de empresas que brindan servicios de almacenamiento de congelado. Finalmente, se tuvo contacto con representantes de empresas consultoras que han prestado servicios en alguna oportunidad a las empresas o entidades incluidas en el presente procedimiento. Tratándose de personas ajenas a la investigación y que han colaborado con el desarrollo de la misma, su identidad se ha mantenido y se mantendrá en estricta reserva. Respecto a las pruebas aportadas por ellos, se ha tenido cuidado en utilizar como pruebas de cargo sólo aquellas que fueron puestas a disposición de las empresas y entidades comprendidas como denunciadas dentro del presente procedimiento.

11. Durante la etapa probatoria, la Secretaría Técnica puso a disposición de las entidades y empresas investigadas la integridad de las pruebas que han sido utilizadas como pruebas de los cargos formulados en el presente procedimiento. A tal efecto, se acondicionaron ambientes especiales provistos de las facilidades técnicas necesarias - fotocopiadora, videograbadora, entre otras - habilitándose incluso horarios especiales para permitir una mejor atención de los requerimientos formulados por las empresas y entidades.

II. MARCO TEORICO DE ANALISIS Y LEGISLACION APLICABLE

La Secretaría Técnica ha trabajado en la definición de un marco teórico que le permita analizar las conductas materia de la presente investigación, haciendo especial énfasis en los tipos de conductas susceptibles de ser sancionadas por constituir un acuerdo de precios o un reparto de volúmenes de producción; y en la determinación de las pruebas que resultan necesarias para establecer una convicción respecto a la existencia de un acuerdo.

1. Alcances sustantivos

1.1 Acuerdos que lesionan o limitan la competencia

Los acuerdos que lesionan o limitan la competencia son aquellos celebrados entre empresas que normalmente compiten entre sí con el objeto de restringir o eliminar dicha competencia, en detrimento de los consumidores, de otros competidores y de los proveedores, en forma tal que podría producirse un aumento en los precios, una reducción de la producción, una limitación de las opciones del consumidor, una pérdida de la eficiencia económica y una asignación

deficiente de los recursos, o una combinación de los anteriores. Los acuerdos pueden referirse a asuntos como precios, producción, mercados y clientes.

No todos los acuerdos entre empresas necesariamente lesionan la competencia ni se encuentran prohibidos por la ley. Generalmente son admisibles algunos acuerdos de cooperación entre empresas tales como acuerdos de cooperación en materia de contabilidad, garantía en común de créditos; acuerdos que tienen como objeto el establecimiento de oficinas comunes de cobro; la consulta de organismos comunes en materia de organización de empresas o en materia fiscal; el establecimiento de acuerdos que buscan desarrollar normas uniformes para los productos con el fin de fomentar economías de escala, o para divulgar la tecnología; acuerdos que tienen como objeto el estudio común de los mercados; acuerdos para el intercambio de opiniones y experiencias; la realización en común de estudios comparados sobre empresas y sectores económicos; acuerdos cuyo único objeto es el intercambio de estadísticas¹; o la formación de empresas conjuntas (joint venture) para compartir riesgos y unir capitales en proyectos de mayor envergadura²; acuerdos que tienen como único objeto hacer publicidad en común³; acuerdos o convenios entre empresas con el objeto de cobrar un precio de exportación previamente establecido y/o establecer una división de los mercados de exportación⁴.

Debe, sin embargo, tenerse en consideración que, las excepciones antes mencionadas se encontrarán condicionadas a que los acuerdos o pactos entre empresas no constituyan la base para la fijación de precios o de otras prácticas restrictivas de la competencia.

A. Concertación de precios y condiciones de comercialización

El sistema de mercado se sustenta en la competencia de las empresas en función al precio y calidad de sus bienes o servicios. El acuerdo entre competidores para subir, bajar, o, en general, fijar los precios distorsiona el principal vehículo para promover la oferta de bienes y servicios, por lo que es unánimemente considerada por la doctrina y la legislación comparada como dañina a la competencia.

A través de dichos acuerdos las empresas buscan comportarse como un monopolio, lo que les permite establecer precios superiores, una producción inferior y utilidades superiores a las normales. Desde la perspectiva del consumidor, las concertaciones de precios les obligan a pagar precios superiores, lo que se traduce en una transferencia de ingresos del consumidor a las empresas que participan del acuerdo; con el consiguiente perjuicio para el mercado.

La fijación concertada de los precios entre competidores siempre tiene efectos nocivos para la competencia, por lo que no resulta conveniente desperdiciar recursos (privados o públicos) en procesos, largos y costosos, dirigidos a dilucidar si los efectos de dichas prácticas, en algún caso remoto, pueden ser favorables para el mercado y los consumidores⁵. Este criterio de ilegalidad "per se" es de aplicación a cualquier tipo de fijación de precios entre competidores, ya sea que revistan la forma de acuerdo, concertación o recomendación⁶.

La fijación concertada de precios constituye una práctica anticompetitiva sancionable en virtud de lo dispuesto en el inciso a) del Artículo 6° del Decreto Legislativo N° 701 modificado por el Decreto Legislativo N° 807, el mismo que señala que: "Son prácticas restrictivas de la libre competencia: a) La fijación concertada entre competidores de forma directa (el subrayado es nuestro) o indirecta, de precios o de otras condiciones comerciales o de servicio;....".

Los acuerdos de comercialización con un -establecimiento de una filial común o una agencia común de ventas- que tienen por objeto o efecto el establecimiento de precios o condiciones de venta uniformes, también constituyen acuerdos restrictivos de la competencia sancionables en virtud de lo dispuesto en el inciso a) del Artículo 6° del Decreto Legislativo N° 701, antes citado.

B. Limitación o control concertado de producción, reparto de cuotas de producción, manejo conjunto de excedentes y estandarización de la calidad de los productos

El control de la producción al interior de una empresa determinada normalmente es una herramienta importante dentro de la política empresarial porque permite manejar stocks, hacer proyecciones estimadas, calcular los beneficios futuros, etc. Sin embargo, cuando se realiza un control concertado de la producción entre empresas competidoras, se convierte en una restricción ilegal de la competencia. El acuerdo entre empresas para reducir la producción, al igual que el acuerdo para fijar precios, es considerada por la mayor parte de las legislaciones como la violación más grave de las leyes sobre competencia⁷.

En nuestro país, dichos acuerdos se encuentran prohibidos y son sancionables en virtud de lo dispuesto en el inciso c) del Artículo 6° del Decreto Legislativo N° 701, el cual señala que: "Son prácticas restrictivas de la libre competencia:....c) El reparto de las cuotas de producción.", inciso que fuera posteriormente desarrollado en el inciso h) del mismo artículo introducido por el Decreto Legislativo N° 807 que modificó parcialmente la referida norma, el cual señala como una práctica restrictiva: "h) La limitación o control concertados de la producción, la distribución, el desarrollo técnico o las inversiones."

Al tener dichas prácticas, como objeto o efecto, el control concertado del precio de los productos -como cuando las empresas acuerdan reducir la producción para mantener un nivel de precios determinado o para permitir el establecimiento del precio deseado-, deben ser analizadas siguiendo los mismos criterios utilizados para la evaluación de los acuerdos que directamente se refieren al precio de los productos, esto es, como infracciones "per se" ilegales.

En efecto, la concertación directa de precios y los acuerdos para restringir la producción, son dos formas de visualizar un mismo fenómeno que distorsiona la competencia. Todo acuerdo directo de precios lleva implícito una determinación de la cantidad a producirse, pues los concertadores saben que a dichos precios sólo podrán vender un volumen determinado de producción. Por su parte, el acuerdo sobre volúmenes de producción lleva implícito la determinación de un precio determinado que permitirá vender la cantidad que se ha acordado producir o comercializar.

En tal sentido, tratar de diferenciar un acuerdo directo de los precios de un acuerdo de restricción de la producción (vía cuotas de producción) es más una distinción a nivel del lenguaje y forma como se adopta el acuerdo que sobre la esencia del mismo. Ambos tipos de acuerdos son, en el fondo, una misma forma de restringir ilegalmente la competencia.

Comúnmente, el control concertado de la producción necesita mecanismos para facilitar el respeto de los niveles acordados, controlando que los excedentes no ingresen y "desorganicen" el mercado que se intenta dirigir por medio del control de producción. Normalmente el manejo conjunto de excedentes se utiliza para solucionar problemas surgidos por excesos de producción que no pudieron controlarse mediante el convenio de cuotas por empresa y, de esta forma, equilibrar la demanda con la oferta acordada.

Al igual que en el caso del reparto de cuotas de producción, los acuerdos sobre la calidad de los productos, -prohibidos expresamente por el inciso d) del Artículo 6° del Decreto Legislativo N° 701, deben ser analizados como una infracción "per se" si el mismo se encuentra dirigido a facilitar una concertación de precios. El acuerdo dirigido a desaparecer la diferenciación entre la calidad de los productos, no sólo limita la capacidad de elección del consumidor, sino que además crea una condición que favorece el éxito de una concertación de precios al facilitar la detección de las empresas que incumplen el acuerdo. Los acuerdos referidos exclusivamente a la estandarización de la calidad de los productos, frecuentemente son analizados a la luz de las reglas de la razón.⁸

C. Intercambio de información

El intercambio de información en mercados con un reducido grado de concentración puede ser beneficioso para la competencia y no resultar sancionable. Tampoco constituye una infracción el intercambio de información que tiende a crear una competencia más agresiva entre las empresas, como por ejemplo la información sobre la producción

agregada del sector considerado o aquella utilizada para iniciar o ejecutar proyectos de investigación conjunta; y, en general, el intercambio de información que tiene como único objetivo el intercambio de opiniones y experiencias, siempre que la libertad de las empresas no se vea limitada ni facilite la coordinación del comportamiento competitivo de las empresas en el mercado⁹.

Sin embargo, el intercambio de información que se utiliza para eliminar la competencia efectiva en mercados concentrados—tales como información respecto de volúmenes de ventas, precios, condiciones de venta o comercialización, costos de producción, clientes, proyecciones de producción, entre otros—en perjuicio de los consumidores y de los otros competidores, constituye una infracción al Artículo 3° del Decreto Legislativo N° 701, el mismo que dispone lo siguiente: "Están prohibidos y serán sancionados, de conformidad con las normas de la presente ley, los actos o conductas, relacionados con actividades económicas, que constituyen abuso de una posición de dominio en el mercado o que limiten, restrinjan o distorsionen la libre competencia, de modo que se generen perjuicios para el interés económico general, en el territorio nacional"¹⁰.

La recolección y divulgación de información sobre precios, volúmenes de producción y comercialización de las empresas que participan en el mercado, por parte de asociaciones que agrupan—parcial o totalmente— a las empresas de un sector—sobre todo en el caso de mercados concentrados de productos homogéneos—, podría generar restricciones de la competencia, sobre todo si al interior de dicho gremio se formulan—directa o indirectamente— algún tipo de recomendaciones sobre la base de la información antes mencionada.

D. Publicidad o promoción en común

La publicidad es una herramienta que utilizan válida y legítimamente las empresas en el mercado para promover sus productos y, en este sentido, constituye un mecanismo básico para la competencia entre empresas.

La publicidad realizada en común para concentrar la atención de los compradores sobre determinado tipo de productos no identificados por una marca en particular o identificada por una marca en común, no restringe en sí misma la competencia entre las empresas que participan en dicha publicidad y es perfectamente legítima. Sin embargo, el acuerdo de varias empresas con el objeto de realizar una publicidad en conjunto que impida a las mismas realizar campañas publicitarias individualmente, el uso de la publicidad en común como medio de apoyo a prácticas prohibidas (concertación de precios, por ejemplo) configura una práctica restrictiva¹¹ sancionable en virtud del Artículo 3° del Decreto Legislativo N° 701 que establece: "Están prohibidos y serán sancionados, de conformidad con las normas de la presente ley, los actos o conductas, relacionados con actividades económicas, que constituyen abuso de una posición de dominio en el mercado o que limiten, restrinjan o distorsionen la libre competencia, de modo que se generen perjuicios para el interés económico general, en el territorio nacional"¹².

E. Barreras de acceso

La libre iniciativa empresarial es la base del mercado. Ella por sí sola no implica la existencia de competencia efectiva, sin embargo permite la existencia de una competencia potencial, esto es, crea la expectativa en los agentes del mercado de que otros pueden ingresar en él libremente generando mayor competencia.

Las barreras al acceso son obstáculos que impiden o hacen costoso el ingreso de nuevos competidores en un mercado.¹³ No todas las barreras de acceso al mercado son dañinas para la competencia ya que algunas son producto natural del nivel de eficiencia que se ha generado en el mercado, mientras otras responden a la capacidad productiva de las empresas ya existentes o a las características naturales de la actividad productiva.¹⁴ Son dañinas a la competencia y, por tanto se encuentran prohibidas, sólo aquellas barreras al acceso desarrolladas por la empresa, y que no se sustentan en la mayor eficiencia o capacidad de competir de las mismas, sino en prácticas ilegítimas, que tienen por objeto evitar el ingreso al mercado de nuevos competidores o forzar la salida del mercado de su actual competencia.¹⁵ Estas últimas pueden ser de diversos tipos: financieras, comerciales o burocráticas¹⁶.

La ausencia de barreras de acceso al mercado es una condición que impide el éxito de los acuerdos que tienen como objetivo restringir la competencia. En efecto, como señala Hovenkamp¹⁷, la existencia de un mercado cartelizado genera una serie de incentivos para el ingreso de nuevas empresas; si no existen barreras de acceso la presencia de nuevas empresas traerá consigo una pérdida de poder de mercado del cártel y, por tanto, hará ineficaces los acuerdos restrictivos de la competencia. Por tal razón, no resulta sorprendente que la conformación de cárteles en mercados que ofrecen ciertas condiciones para el acceso de nuevos competidores, vengán acompañados de acuerdos para generar barreras de acceso a nuevas empresas.

Independientemente de la tipología, la creación de este tipo de barreras a través de mecanismos ajenos a la competencia misma—establecimiento de precios predatorios, limitación al acceso a fuentes de aprovisionamiento o al sistema de comercialización, dentro de otros— constituye una práctica predatoria de la competencia contraria tanto a los intereses de los consumidores como a los otros competidores potenciales. Dicha práctica resulta sancionable en virtud del Artículo 3° del Decreto Legislativo N° 701 que dispone: "Están prohibidos y serán sancionados, de conformidad con las normas de la presente ley, los actos o conductas, relacionados con actividades económicas, que constituyen abuso de una posición de dominio en el mercado o que limiten, restrinjan o distorsionen la libre competencia, de modo que se generen perjuicios para el interés económico general, en el territorio nacional".

1. 2 Operaciones de concentración

Salvo algunas excepciones específicas, como es el caso del Sector Eléctrico¹⁸, las operaciones de concentración—operaciones a través de las cuales dos empresas anteriormente independientes se fusionan, o cuando una o más personas que controlan una o más empresas adquieran, directa o indirectamente, el control sobre la totalidad o parte de una o de otras empresas—que por su naturaleza implican una modificación permanente en la estructura de las empresas, no se encuentran reguladas en nuestro país.

Sin embargo, la inexistencia de un control de las operaciones de concentración no implica que dichas operaciones se encuentren fuera del ámbito de aplicación de las normas que regulan y sancionan el abuso de posiciones dominantes o las prácticas restrictivas de la libre competencia, en tanto que dichas operaciones pueden constituir un mecanismo a través del cual se implementan dichas prácticas, como es, por ejemplo, la creación de una empresa en común para coordinar el comportamiento competitivo de empresas independientes.

Es generalmente aceptado que durante las etapas previas a una operación de concentración, las empresas que participan en dicha operación acepten determinado tipo de restricciones a su libertad de actuar en el mercado, las cuales se encuentran directamente vinculadas a la operación de concentración y resultan necesarias para su realización. En tal sentido, dichas restricciones deberán ser evaluadas en relación a la operación de concentración, con independencia de cuál hubiere sido su tratamiento con arreglo a lo dispuesto en las normas que regulan y sancionan el abuso de una posición dominante y las prácticas restrictivas, de haberse considerado una situación diferente.

Sin embargo, para ser lícitas, las restricciones accesorias a una operación de concentración deben encontrarse directamente referidas a la operación de concentración y no deben constituir restricciones en perjuicio de terceros¹⁹. Asimismo, deben ser necesarias para la realización de la operación y no deben existir alternativas menos restrictivas para la competencia que permitan alcanzar los objetivos buscados. De no presentarse dichas condiciones mínimas, los acuerdos previos a la conclusión de una operación de concentración deberán ser analizados en función a lo dispuesto en el Decreto Legislativo N° 701.

1.3 Otros: Asociaciones gremiales y Derecho de la Competencia.

Las asociaciones gremiales se encuentran dentro del ámbito de aplicación de las normas de competencia, no tanto por la actividad empresarial que eventualmente desarrollan, sino porque en su interior se pueden adoptar decisiones que afecten el comportamiento competitivo de las empresas que integran dicha organización. Esto último reviste aún mayor importancia si se toma en cuenta que dichas asociaciones cuentan con una estructura organizativa que, apoyada en normas convencionales, constituye el medio para la adopción de decisiones por sus miembros y constituye a la vez el fundamento de la obligatoriedad de las mismas²⁰.

La aplicación de las normas contenidas en el Decreto Legislativo N° 701 a los gremios o asociaciones gremiales sólo esconde a un criterio teórico de análisis, sino que es el propio Artículo 2° de dicho dispositivo, modificado por el Decreto Legislativo N° 807, el que establece que: "Se aplica también a las personas que ejerzan o la representación de las empresas, instituciones o entidades en cuanto éstas participen en la adopción de los actos y prácticas sancionadas por esta ley".

2. Alcances probatorios

En lo concerniente a los estándares probatorios a ser satisfechos para acreditar la existencia del acuerdo, se ha considerado los siguientes elementos, que son acordes a lo dispuesto en:

a. El paralelismo, similitud de comportamientos empresariales relativos a precios, a producción etc., debe ser lo suficientemente claro como para que constituya una posible explicación a un acuerdo dirigido a desarrollar una conducta común²¹. Sin embargo, las desviaciones menores del acuerdo podrían no ser relevantes, en especial porque es muy probable que existan incentivos suficientes para traicionar al cártel, que se concretan en eventuales incumplimientos de los acuerdos. El comportamiento paralelo de las empresas no constituye por sí mismo una infracción a las normas de competencia. Sólo si dicho comportamiento es producto de un acuerdo se configurará una infracción a las normas de competencia. En otras palabras, lo sancionable es el accionar conjunto de las empresas que elimina la posibilidad del consumidor de acceder a los beneficios de la competencia²².

b. No es necesario encontrar una prueba tan concluyente como un acuerdo firmado por las empresas intervinientes²³. En casos de concertación -sobre todo de precios- las empresas son conscientes de la ilegalidad de su conducta y es muy poco probable que hagan constar dicho acuerdo por escrito. En estos casos, se debe recurrir a pruebas indirectas que sin constituir en sí mismas el acuerdo permitan confirmar la existencia del mismo²⁴.

c. La documentación o declaraciones expresas de alguna de las empresas sobre la existencia de un acuerdo o sobre conductas que impliquen la ejecución del mismo deben ser consideradas como una prueba importante, salvo que pueda inferirse que dichos documentos o declaraciones han sido formulados con la intención de perjudicar a sus competidores. En principio, pruebas que involucren a la propia empresa además de a sus competidores pueden considerarse como indicios muy sólidos de la participación de otras empresas, pues no es lógico esperar que la empresa en cuestión actúe en contra de su propio interés.

Debe también analizarse las potenciales «oportunidades» para alcanzar un acuerdo, esto es, la existencia de reuniones entre empresas que hayan generado la posibilidad de lograr tal acuerdo especialmente cuando seguidas a estas reuniones se desarrollan patrones comunes de comportamiento. En efecto ello haría suponer que dichas reuniones de empresas competidoras podrían constituirse como la ocasión ideal para diseñar el acuerdo.

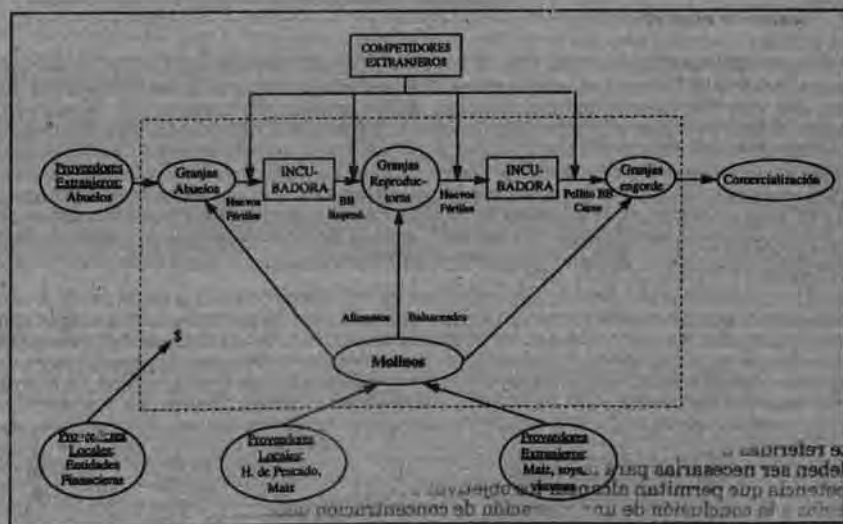
III. CARACTERISTICAS DEL MERCADO

1. Proceso de producción del pollo carne

Tal como se aprecia en el cuadro que se presenta a continuación (ver Cuadro 1), el proceso productivo del pollo carne desde sus etapas iniciales (crianza de reproductores abuelos y padres) es un proceso complejo que demanda períodos prolongados de tiempo para llegar hasta el producto final.

El proceso de producción del pollo de la línea carne demora aproximadamente 451 días. Los abuelos de diferente línea genética producen aves reproductoras de la línea carne y huevos, respectivamente. De las reproductoras de la línea carne se obtienen huevos fértiles de pollos BB de la línea carne, y luego de su incubación -por el período de 21 días- se obtiene el pollito BB carne que será trasladado a las granjas para su engorde. Luego de siete u ocho semanas de engorde, el pollo alcanza su peso de venta ideal. Luego de dicho período el factor de conversión alimento-peso del animal disminuye significativamente.

Cuadro 1:
Proceso de Producción del Pollo Carne



Algunas empresas tienen integrado verticalmente²⁵ todo el proceso -incluso han integrado la producción de alimentos balanceados para aves-, lo que les ha permitido una mayor flexibilidad en el manejo de sus empresas y un

mejor posicionamiento en el mercado. Por el contrario, otras empresas comienzan la producción en algunas de las etapas intermedias, ya sea adquiriendo a terceros (productores nacionales o extranjeros) huevos fértiles de pollo BB de la línea carne, para incubarlos directamente o en plantas de terceros, o adquiriendo pollito BB de un día para ingresarlos directamente al proceso de engorde.

Paralelamente al desarrollo a nivel interno de la producción, algunas empresas han optado por el "sistema de integrados", mediante el cual estas entregan pollito BB de un día, alimentos y asistencia técnica y sanitaria a los dueños de las granjas o integrados, quienes se encargan de conducir el proceso de engorde. Con el producto de la venta del pollo, las empresas cancelan al integrado el valor de los servicios prestados (arriendo, pago de jornales, entre otros). Este modelo de producción permite a las empresas minimizar costos fijos, trasladándole al dueño de la granja o integrado parte del riesgo del negocio, a cambio del financiamiento de la campaña.

La presencia de proveedores extranjeros en las distintas etapas de la cadena productiva (sobre todo a nivel de la producción de huevo fértil de pollo BB carne), ha generado un ambiente muy competitivo en el mercado de dichos productos avícolas.

Un componente importante del precio del pollo es el rubro "alimentos" que representa entre el 60% u 80% del costo total de importación. Los principales insumos utilizados en la producción del pollo son el maíz amarillo duro, la harina de pescado y la torta de soya, la mayor parte de los cuales (aproximadamente 60%) son importados.

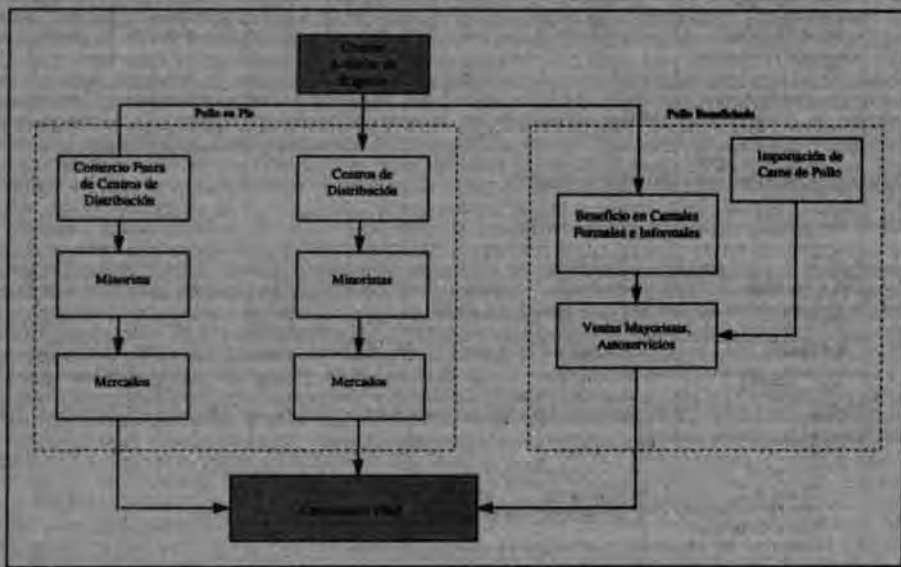
2. Proceso de comercialización del pollo carne

Al interior del país existen dos submercados, el del pollo comercializado vivo y el del pollo comercializado beneficiado, cada uno con segmentos de población definidos, cadenas de distribución totalmente diferenciadas y distintos niveles de competencia extranjera.

A diferencia de lo que sucede en los países vecinos -debido a los gustos y preferencias de los consumidores- el 80% de la producción total de pollos en el país se comercializa en pie (vivo), siendo beneficiado (sacrificado) de manera artesanal por el comerciante minorista en presencia del consumidor final, hecho que naturalmente acarrea graves problemas sanitarios derivados del sacrificio de un animal vivo en los puestos de venta (ver Cuadro 2).

Sólo el 20% restante se comercializa como pollo beneficiado, sea en la forma de pollo fresco o refrigerado, los cuales se comercializan básicamente a través de supermercados, o en la forma de congelado, de consumo institucional y en el mercado de la sierra sur del país.

Cuadro 2:
Proceso de Comercialización del Pollo Carne



De acuerdo al Ministerio de Agricultura²⁸, en el ámbito de Lima Metropolitana y el Callao se comercializa 65% de la producción nacional de pollo carne, mientras que el 35% restante se comercializa en el resto del país, en especial en la zona norte. Por otro lado, según las estimaciones de los propios productores, por lo menos el 30% del pollo comercializado vivo en el país pasa a través de los Centros de Distribución ubicados en Lima Metropolitana y el Callao.

En el mercado de Lima Metropolitana y el Callao el pollo vivo se comercializa básicamente a través de la intermediación de 240²⁷ comerciantes mayoristas que operan en los distintos Centros de Distribución y de aproximadamente 8,000 comerciantes minoristas -de acuerdo a estimaciones de los propios productores-. Los primeros, adquieren el producto en granja, encargándose de su distribución y venta a los minoristas ubicados en los distintos mercados de abasto. Dicha comercialización se realiza a través de los 14 Centros de Distribución de Aves Vivas ubicados en Lima Metropolitana y Callao²⁸ que se encuentran administrados por el Comité de Administración de Aves Vivas y Lima Metropolitana y Callao - CADA-LMC²⁹.

El sistema de comercialización, basado generalmente en relaciones de crédito tanto entre productor- mayorista como mayorista-minorista, ha convertido al CADA en una alternativa importante de comercialización pues al operar con mayoristas registrados y autorizados por los productores -a través de un sistema de "credenciales"³⁰-, reduce la probabilidad de fraude y, por lo tanto, se reducen los costos de transacción para los productores. La alternativa de comercializar pollo vivo fuera del CADA, es decir, directamente o a través de mayoristas no acreditados, si bien es posible resulta bastante más costosa que la primera -altos costos y riesgos financieros, costos de transporte-.

Lo anteriormente mencionado habría motivado que pocas empresas hayan desarrollado canales propios de distribución -quienes lo intentaron fracasaron en el intento-, optando por colocar la mayor parte de su producción a través de mayoristas acreditados por el CADA-LMC: las empresas involucradas en la presente investigación comercializan no menos del 55% de su producción de pollo vivo a través de los Centros de Distribución antes referidos, hecho que no implica que el porcentaje restante se comercialice directamente o a través de mayoristas no acreditados, en tanto puede tratarse simplemente de ventas efectuadas a través de mayoristas acreditados que no son declaradas al CADA-LMC o que por la naturaleza del producto no pasan necesariamente por los Centros de Distribución -pollo brasa o pollo industrial, por ejemplo.

A nivel de la comercialización del pollo vivo, a diferencia de lo que sucede en las distintas etapas de la producción, la presencia de competidores extranjeros es inexistente. La complejidad y altos costos involucrados en las operaciones de importación de aves vivas, han hecho que el comercio internacional de carne de pollo se efectúe bajo la forma de congelado o refrigerado, a excepción de las zonas de frontera, en especial, en la zona sur del país.

En lo que se refiere al pollo comercializado beneficiado (fresco, refrigerado o congelado), la demanda es abastecida tanto por producción nacional como extranjera (básicamente producción chilena, boliviana y norteamericana), a través de canales de distribución distintos a los del pollo comercializado vivo. La demanda del pollo congelado o refrigerado se concentra en la sierra sur del país y en algunos consumidores institucionales (Fuerzas Armadas, hospitales, etc.), mientras que la del pollo fresco se concentra en los supermercados de las principales ciudades del país.

3. Principales empresas que participan en el mercado

El cambio en las condiciones del mercado ocurrida a partir de 1990—reducción de la protección arancelaria del sector avícola, imposición del IGV a la venta del pollo, imposición de arancel y sobretasa a las importaciones de maiz, y eliminación de todo control administrativo del precio del pollo—, originó una modificación importante respecto a la participación de las empresas en el mercado; muchas de ellas se vieron forzadas a salir del mercado por sus problemas financieros (Incubadora La Cabaña S.A., Empacadora del Sur S.A., Nutrial S.A., entre otras).

Actualmente, el sector avícola se caracteriza por la presencia de grandes empresas productoras ubicadas en la costa central y norte del país. El grupo Ikeda es el más importante al interior de dicho sector y se encuentra conformado por: Avícola San Fernando S.A., Molinos Mayo S.A. y Granja Los Huertos S.A. —en adelante Corporación San Fernando—. Como se verá a continuación, dicho grupo concentra alrededor del 30% del mercado del pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana y el Callao (ver Cuadro 3).

Cuadro 3:
Estructura de Mercado según Ventas en CADA por Períodos
(Enero 1995 - Agosto 1996)*

Productor	1995		1996		Enero 1995 - Agosto 1996	
	Total Kilogramos	%	Total Kilogramos	%	Total Kilogramos	%
M. Mayo	51.498.610,29	34,68%	22.908.339,23	25,38%	74.406.949,52	31,17%
Corp. Ganadera	18.918.681,20	12,75%	10.617.066,24	11,98%	29.736.747,44	12,46%
Avinka-Takagaki**	7.712.730,08	5,20%	7.337.309,12	8,13%	15.050.039,20	6,31%
Contan	7.492.823,48	5,05%	3.596.470,07	3,98%	11.089.293,56	4,85%
M. S. Martín	4.040.125,61	2,72%	7.007.888,97	7,78%	11.048.013,96	4,83%
Georbe	6.484.682,20	4,37%	3.841.911,46	4,28%	10.326.593,65	4,33%
Redondos-Atahuampa	6.158.977,69	4,15%	3.883.685,74	4,30%	10.042.663,43	4,21%
Protina	5.904.485,71	3,99%	3.930.258,94	4,35%	9.834.744,65	4,12%
Rosmar	5.466.920,79	3,68%	3.152.752,81	3,49%	8.621.673,60	3,61%
Galeo	4.081.479,21	2,75%	2.282.165,60	2,53%	6.363.644,81	2,67%
Avs. Asociadas	3.706.387,30	2,50%	2.497.490,35	2,77%	6.203.877,65	2,60%
Rocío	2.738.637,66	1,84%	3.332.288,84	3,69%	6.070.926,40	2,54%
El Palomar	2.728.348,54	1,84%	797.487,10	0,88%	3.525.836,64	1,48%
Agrop. del Pilar	0,00	0,00%	2.486.037,10	2,73%	2.486.037,10	1,03%
Otros	21.505.384,53	14,49%	12.404.812,46	13,74%	33.910.196,99	14,21%
TOTAL	148.441.275,20	100,00%	90.255.943,42	100,00%	238.697.218,62	100,00%

* El año 1995 acumula hasta el 2 de agosto.

** A partir de marzo del 96 entra en operación Avinka S.A.

Fuente: CADA-LMC

Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOP

El grupo de Bellido conformado por la empresa Corporación Ganadera S.A., es el grupo de mayor importancia después del grupo Ikeda ya que ocupa el segundo lugar en el nivel de colocaciones de pollo vivo en Lima Metropolitana y el Callao (alrededor del 12.5%).

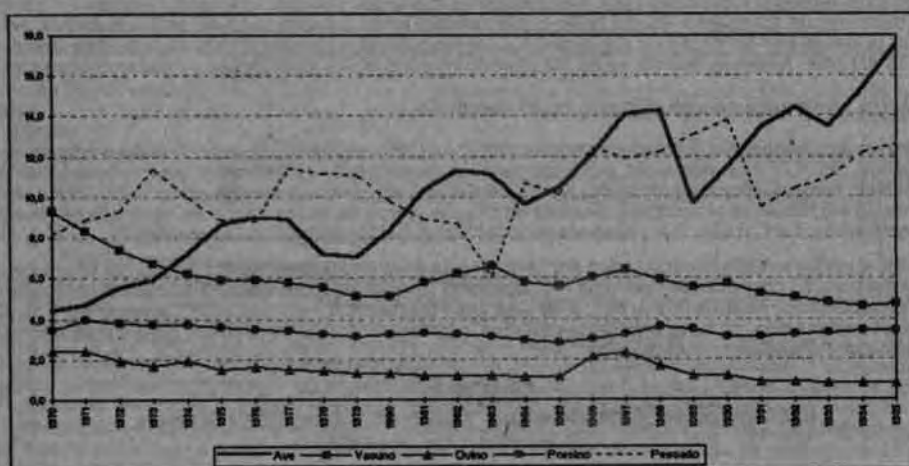
La empresa Avinka S.A., recientemente formada por el grupo Komatsudani (Molinos Takagaki S.A. y Cocorico S.A.), el Banco Wiese Ltda. y Continental Grain Company, es el tercer grupo en importancia a nivel del pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana y el Callao (alrededor del 9%).

Otros grupos de menor importancia en el mercado de Lima Metropolitana y el Callao—participan con volúmenes inferiores al 5%—, son: grupo Vidal (Molinera San Martín S.A. y Agropecuaria Villa Victoria S.A.), grupo Favre (Redondos S.A., antes Atahuampa S.A.), grupo Orbezo (Granjas Avi Vet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez), grupo Quevedo (Avícola del Norte S.A. y Avícola el Rocío S.A., que operan básicamente en el Norte), grupo Ramos (Alimentos Protina S.A.), entre otros.

3. Demanda del pollo carne

La evolución del consumo per cápita de carnes, muestra claramente la sustitución que ha ocurrido en el consumo de carnes por habitante—de carne de vacuno hacia la carne de ave—, lo cual refleja la reacción de las familias y sus preferencias ante la grave crisis de la economía peruana, el deterioro del nivel de vida consiguiente y la reducción del precio relativo del pollo respecto de la carne de res. El consumo per cápita de carne de pollo ha evolucionado de manera notable desde inicios de los 70, hecho que se explica en parte por la política de racionamiento de consumo de carne de res aplicada por el Gobierno del General Velasco. Al derivar la demanda por carne de res hacia la carne de ave, se generó un cambio de largo plazo en las preferencias de los consumidores hacia este producto. El consumo de pescado mantiene una tendencia estable de largo plazo, pero como es característica de la industria pesquera, con un alto nivel de volatilidad. Como se aprecia en el gráfico adjunto (ver Gráfico 1), la evolución del consumo de carne de aves está inversamente relacionado con el de pescado, lo cual permite señalar cierto grado de sustitución en el consumo de ambos productos.

Gráfico 1:
Consumo per Cápita de Carnes
(1970 - 1995)



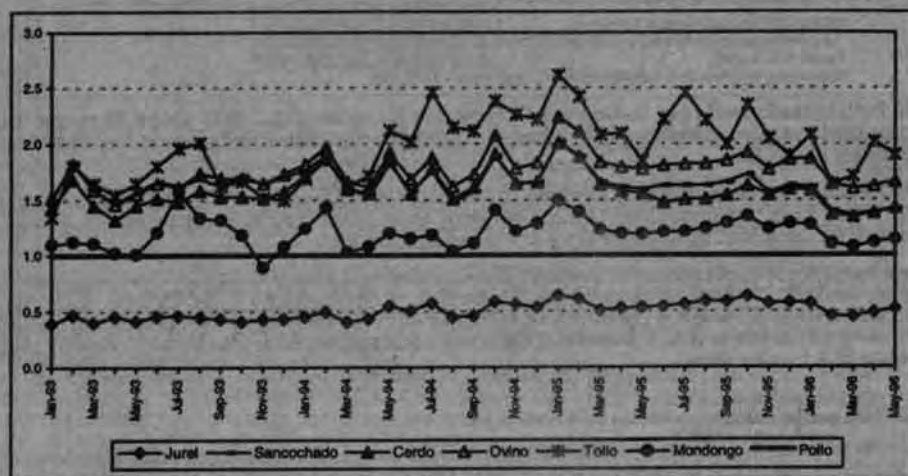
Fuente: Ministerio de Agricultura
Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

La demanda de mercado de un producto depende fundamentalmente del ingreso de los consumidores, de los precios de sus sustitutos y del precio del producto.

Los sustitutos de un bien son aquellos bienes que para el consumidor cumplen una función similar y, por lo tanto, se encuentra dispuesto a adquirir en determinadas circunstancias cualquiera de estos bienes en función a sus preferencias o a los precios de los mismos -naturalmente, lo muy caro no es sustituto-. Así por ejemplo, para un consumidor las galletas podrían ser un buen sustituto de los panes, o los lapiceros un sustituto de los lápices.

En el caso de la carne de pollo, la sensibilidad de la demanda ante modificaciones en los precios de sus sustitutos (jurel, mondongo y menestras) y del nivel de ingreso de los consumidores, es baja. Sin embargo, la sensibilidad es mayor respecto de su propio precio (ver Anexo 2). Dentro de los productos cárnicos ofrecidos en el mercado, la carne de pescado -en especial la del jurel- es un sustituto cercano de la carne del pollo por presentar un precio inferior al de éste (ver Gráfico 2). Dicha relación de sustitución se presenta básicamente a nivel de la población de más bajos ingresos (C y D), por cuanto a nivel de los grupos con mejor poder adquisitivo (A y B), existen teóricamente otras posibilidades de sustitución.³¹

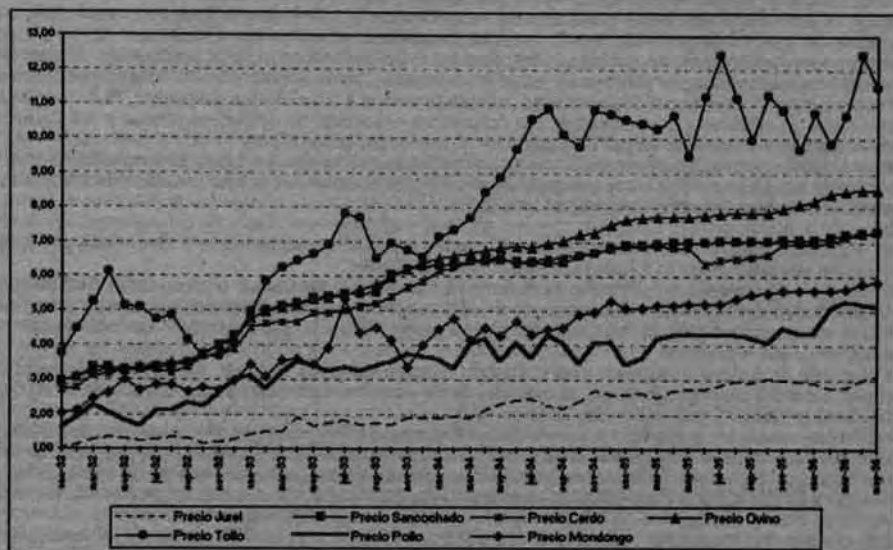
Gráfico 2:
Precios Relativos de las Carnes Respecto al Precio del Pollo
(Enero 1993 - Mayo 1996)



Fuente: Ministerio de Agricultura
Elaboración: Secretaría Técnica de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

Al igual que otras carnes, el precio al consumidor del pollo ha experimentado una tendencia alcista en los últimos 3 años. Pese a ello, a excepción del jurel, el precio del pollo continúa ubicándose por debajo del precio de las demás carnes manteniendo así su ubicación como una de las carnes más económicas y la alternativa más rentable y accesible para las familias peruanas (ver Gráfico 3).

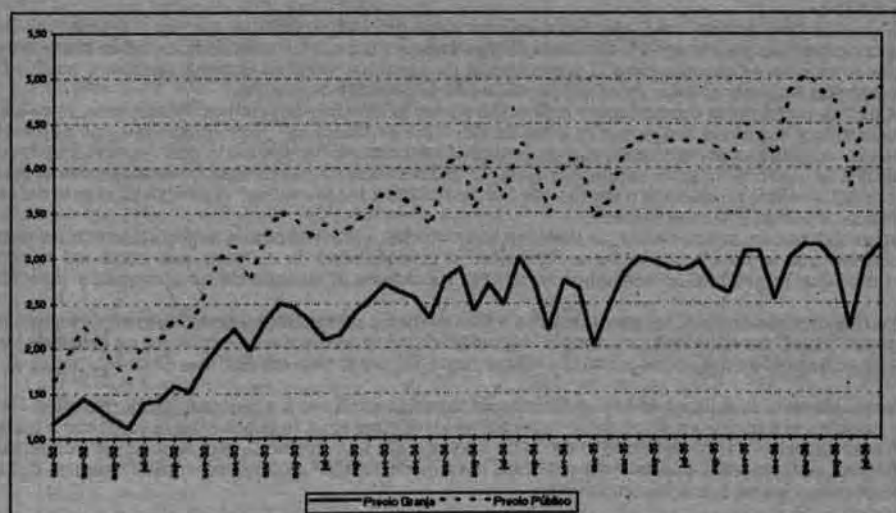
Gráfico 3:
Precios de Productos Cárnicos
en nuevos soles corrientes
(enero 1992 - mayo 1996)



Fuente: Ministerio de Agricultura
Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

El comportamiento del precio de la carne de pollo en los últimos años ha sido bastante inestable. Sin embargo, ha mantenido una tendencia al alza desde 1992 tal como se puede observar en el gráfico adjunto (ver Gráfico 4). Por otro lado, de acuerdo a la información proporcionada por el Ministerio de Agricultura, el precio más alto registrado desde enero 1992 fue alcanzado en el mes de febrero 1996.

Gráfico 4:
Precio en Granja y Precio al Público del Pollo Vivo
en nuevos soles corrientes
(enero 1992 - julio 1996)



Fuente: Ministerio de Agricultura
Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

4. Condiciones que facilitan el desarrollo de prácticas restrictivas en el mercado del pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana y el Callao.

Existen ciertas condiciones objetivas que facilitan la tarea de concertación entre empresas en un mercado determinado, entre las que destacan:

- a) número reducido de empresas participantes,
- b) alta concentración de la producción o de los mecanismos de distribución,
- c) relativa homogeneidad del producto,

- d) inelasticidad de la demanda, con respecto al precio,
- e) comportamiento histórico de la industria orientado al desarrollo de prácticas restrictivas,
- f) existencia de una entidad gremial,
- g) baja expectativa de detección y aplicación de penas severas.

En general, una concertación tiene mayores probabilidades de éxito cuando el número de participantes es pequeño, la concentración es alta, el producto es homogéneo y los productores enfrentan una demanda relativamente inelástica. Si a esto se suma la existencia de cierta tradición de concertación a nivel de empresarios, explicada quizás por experiencias previas de control de precios o condiciones de inestabilidad en los mercados de insumos o de demanda final, las empresas se encuentran en un ambiente extremadamente favorable para la realización de concertaciones. Por el contrario, algunos elementos que podrían llevar al fracaso este tipo de esquemas están relacionados con una alta proporción de costos fijos y la existencia de capacidad instalada ociosa a nivel de las empresas, la heterogeneidad del producto, la existencia de clientes especializados, las diferentes expectativas de las empresas y los incentivos para apartarse de los acuerdos y aumentar la participación en el mercado, entre otros.

Como veremos a continuación, en el mercado del pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana y el Callao se presentan una serie de condiciones objetivas que permiten alcanzar el éxito de cualquier acuerdo dirigido a restringir el normal desarrollo de la competencia en dicho mercado.

1. En primer lugar, del lado de la oferta existe un alto grado de concentración tanto a nivel de la producción como de la comercialización del pollo vivo en Lima Metropolitana y el Callao.

La concentración en el mercado o industria se refiere al número de empresas o compañías que suministran el producto o servicio. El mercado será más concentrado mientras menor sea el número de empresas que produzcan el bien o servicio. La concentración en el mercado se puede medir como la participación en las ventas totales, la producción, los activos o los beneficios.

Para medir el grado de concentración en una industria existen diversos índices. En el presente informe se han utilizado en la medición del mercado avícola, el coeficiente de concentración de cuatro empresas (CR_4)²⁵, el índice Herfindhal-Hirschman (IHH)²⁶ y el índice de dominio (ID)²⁴.

Tanto a nivel de las ventas de pollo vivo a través de los Centros de Distribución ubicados en Lima Metropolitana y el Callao, así como en la producción de la industria avícola los diferentes índices muestran para el período investigado (abril 1996-julio 1996), un sector altamente concentrado²⁵ especialmente a partir de octubre de 1995, fecha en la cual 5 empresas (Alimentos Protina S.A., Corporación Ganadera S.A., Granjas Avi Vet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez, Molinos Mayo S.A. y Molinera San Martín S.A.) registran comportamientos similares.

2. En segundo lugar, en lo que se refiere a la comercialización del pollo BB carne en el mercado de Lima Metropolitana y el Callao, ésta no sólo se realiza básicamente a través de un número reducido de Centros de Distribución (14), sino que además el producto es colocado por las empresas en iguales condiciones en dichos centros: el mayorista adquiere el producto puesto en granja, asumiendo directamente los costos del transporte y la eventual merma-pérdida de peso del pollo- ocasionada en el transcurso del mismo. Si a las anteriores características se suma el hecho de que los Centros de Distribución se encuentran administrados por una entidad gremial controlada por los productores (CADA-LMC), la misma que, dentro de otras actividades, copia información diaria por empresa sobre los volúmenes ingresados a los centros (kilogramos y unidades), el peso promedio del pollo al momento de su venta, así como los precios en granja (precio a mayorista), en centro de distribución (precio a minorista) como en los puntos finales de venta al consumidor (precio al consumidor), se tendrán una serie de factores que facilitan la labor de monitoreo del cumplimiento de los acuerdos al reducir sustancialmente los costos de detección de los eventuales infractores de un acuerdo²⁴.

A. Un hecho que podría cuestionar el éxito de una eventual concertación en este mercado es la existencia de un porcentaje importante de ventas de pollo vivo que no se canalizan a través de los Centros de Distribución. Esto presume que el comportamiento de los "informales" (entendida como la transacciones fuera del CADA), es rival respecto del comportamiento de los agentes que realizan el acuerdo y/o que los informales son agentes distintos de aquellos que participan en el CADA.

Si se asume que los "informales" son agentes distintos a los que normalmente operan a través del CADA, la existencia de bajos costos fijos para el establecimiento de una granja y las condiciones de libertad de comercio exterior así como los bajos aranceles existentes para la importación de insumos avícolas (huevos fértiles y pollito BB), son condiciones que podrían impedir el éxito de cualquier acuerdo horizontal de precios.

Sin embargo, dichos potenciales competidores enfrentan costos promedios de producción mayores, pues los niveles de eficiencia productiva y sanitaria son menores a los de sus "rivales formales". Adicionalmente, no aprovechan las economías de escala originadas por el desarrollo de procesos continuos de producción que desarrollan los grandes productores-compra de insumos en gran escala, por ejemplo. A diferencia de sus rivales, no cuentan con la posibilidad de acceder a información sobre producción o ventas que les permitirían tanto evaluar el comportamiento del mercado, como planificar su producción y ventas futuras.

A nivel de comercialización, sus desventajas también son notorias; los términos de negociación con los mayoristas son menos favorables que la de los productores formales, la probabilidad de no pago por parte del mayorista se incrementa en tanto que la producción ocasional no genera incentivos al cumplimiento oportuno y puntual de los acuerdos, etc.

Siendo que los informales-entendidos como "rivales"- tienen costos marginales y promedios superiores a los de los formales, más que un "rival" resulta siendo un simple "seguidor" de los acuerdos establecidos por un grupo de empresas, por cuanto sus estructuras de costos no les permiten operar rentablemente bajo condiciones de competencia en el largo plazo.

Si consideramos que este mal llamado sector "informal" también contiene a agentes que operan en el CADA, las condiciones que impiden el éxito de un acuerdo desaparece pues, obviamente, lo que menos le conviene a un miembro del acuerdo es hacer notorio su incumplimiento de dicho acuerdo. De lo anterior se puede concluir que la existencia de un sector informal, no llega a ser una traba o amenaza para la efectividad de una concertación dentro del mercado del pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana.

B. Finalmente, otro hecho importante que podría obstaculizar el éxito de un acuerdo en este mercado, es la existencia de un gran número de comerciantes mayoristas y minoristas. Sin embargo, como veremos a continuación la importancia de dicho factor es sólo aparente debido a las características y condiciones en que se desarrolla la distribución y la comercialización del pollo vivo.

El número de los mayoristas no es lo suficientemente elevado -aproximadamente son 240 mayoristas que operan en los 14 Centros de Distribución, número considerablemente menor si se toma en cuenta que muchos se encuentran vinculados a través de lazos familiares o económicos- como para impedir el establecimiento de un acuerdo con los productores ni para complicar la supervisión de su cumplimiento, más aún si se toma en cuenta que éstos se encuentran agremiados alrededor de una institución controlada por los productores (CADA-LMC)²⁷. Por otro lado, como se verá a continuación, en el expediente obran pruebas que demuestran que en el pasado los productores-agrupados alrededor del APA- y los mayoristas-agrupados alrededor del CADA-LMC- han acordado el establecimiento de los márgenes de comercialización, variable que incide directamente en el nivel del precio final del producto.

Una situación que podría tornar ineficaz un acuerdo de precios entre productores, es que los comerciantes minoristas podrían no respetar los precios establecidos por los productores; dicha circunstancia resulta especialmente

importante cuando los productores adoptan acuerdos para reducir el nivel del precio, como mecanismo para colocar un mayor volumen de unidades. Si bien es cierto que el número de comerciantes minoristas haría imposible concluir cualquier acuerdo entre éstos y los productores -8,000, según la estimaciones de los productores-, existen en dicho mercado condiciones que permiten lograr el cumplimiento de los acuerdos a nivel de los comerciantes minoristas. En efecto, la divulgación de "precios sugeridos al consumidor" mediante el reparto de volantes en mercados o la publicación de notas de prensa, constituye un mecanismo que permite hacer efectivos los acuerdos de reducción de precios, al hacer del consumidor un agente involuntario de control del cumplimiento de los mismos por parte de los comerciantes minoristas. Como se verá a continuación, en el expediente obran pruebas que demuestran que en el pasado los productores -agrupados en el APA- han aplicado con éxito dichos mecanismos.

De lo anterior se puede concluir que, la existencia de un gran número de mayoristas y minoristas, no constituye una circunstancia que pueda impedir el éxito de una concertación dentro del mercado del pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana.

3. En tercer lugar, en el mercado del pollo se presentan condiciones que facilitan la creación de barreras de entrada artificiales tanto a nivel de la etapa de producción -vía la restricción de las ventas de pollitos BB o de los servicios de incubación, actividades que se encuentran concentradas en un grupo reducido de empresas del sector- como de distribución -vía la restricción del acceso al sistema de distribución (centros de acopio) el cual se encuentra controlado por los productores agremiados en el APA-, hecho que permite reducir la amenaza de entrada al mercado de nuevas empresas, garantizándose de esta forma el éxito de los acuerdos.

4. En cuarto lugar, del lado de la demanda, si bien la existencia de productos que constituyen sustitutos de la carne de pollo -jurel, principalmente- constituyen factores que podrían conducir al fracaso cualquier intento de concertación en dicho mercado, períodos de escasez o de reducción de la oferta de dichos sustitutos generados por coyunturas o ciclos naturales, generan un ambiente favorable para el éxito de las mismas.

5. En quinto lugar, la relativa homogeneidad del pollo en términos de calidad y características, constituye una condición objetiva que facilita tanto el acuerdo mismo como la ejecución y control de su cumplimiento. Si bien existen características variables que pueden incidir en la determinación del precio en granja del pollo (coloración de las patas, conformación de la pechuga, tamaño de las tripas, distancia de la granja respecto del centro de acopio), algunos más fácilmente uniformizables que otros (la distancia, por ejemplo), ni son lo suficientemente importantes como para impedir la formación de determinados acuerdos relativos al precio, ni impiden o limitan la formación de acuerdos referidos a aspectos que si bien son distintos al precio, inciden directamente en el nivel de los mismos (control del volumen de producción, determinación del peso promedio de venta, manejo conjunto de excedentes, entre otros).

6. En sexto lugar, la existencia de una organización que agrupa a las principales empresas comercializadoras en Lima Metropolitana y el Callao (APA, CADA), reduce el costo del establecimiento y monitoreo de los acuerdos, más aún si los representantes de dichas empresas sostienen reuniones periódicas -por lo menos una vez por semana- al interior de las referidas entidades gremiales (CPPC-APA) a efectos de evaluar, dentro de otros asuntos, el comportamiento del mercado del pollo. El intercambio continuo de información entre las empresas integrantes del gremio -volúmenes de envasamiento, ventas, etc.-, la existencia de mecanismos de monitoreo permanente del mercado administrados directamente por dichas entidades gremiales (CADA) y el acceso privilegiado a la información generada por la Oficina de Información Agraria del Ministerio de Agricultura -con cuyo jefe, el Sr. Santos Massa, el gremio tiene establecido un contrato de asesoría en materia de estadística²⁸-, constituyen condiciones objetivas que facilitan el éxito de una concertación al reducir los costos de la detección de los que incumplen el acuerdo²⁹.

7. En séptimo lugar, la tradición de concertación tanto a nivel de precios como de volúmenes de producción, condiciones de comercialización, calidad, etc., que poseen los empresarios de dicho sector -comportamientos probablemente vinculados con experiencias pasadas de control de precios-, genera un ambiente favorable al desarrollo de concertaciones. A continuación mencionamos algunas pruebas que obran en el expediente referidas a la determinación concertada del precio del pollo en años anteriores.

En un documento fechado 18 de febrero de 1993 titulado "Informe" que fuera encontrado en el CADA, luego de describir y analizar el funcionamiento del sistema de distribución a través de los centros de acopio, se menciona:

"Como logros obtenidos, con la implementación de los Centros de Distribución de Aves Vivas, se puede mencionar los siguientes:

- Viabilización de la concertación del abastecimiento en cuanto a volumen y precio de la oferta, lo que permite una mejor planificación del abastecimiento."

En el borrador del Acta de la Sesión Extraordinaria del A.P.A. del 20 de julio de 1992 que obra en el expediente, en la parte de informes se señala lo siguiente:

*** Comité de Productores de Pollo Carne:**

Informe acerca de la recuperación de niveles de precio del k. de pollo y cuya evolución fue:

	Precio en Granja	Precio Público
01.07.92	S/. 1.25	S/. 1.99
06.07.92	S/. 1.35	S/. 2.15
13.07.92	S/. 1.50	S/. 2.38

y que los mismos se estaban cumpliendo." [las negritas son nuestras]

Asimismo, en el Acta de la Sesión Extraordinaria del CADA-LMC del día 13 de julio de 1992 se señala lo siguiente:

*** AGENDA:
PRECIOS DEL POLLO CARNE**

El Sr. German Estremadoyro manifestó que en reunión de la fecha el Comité de Productores de Pollos a [sic] fijado un nuevo Precio del Pollo Vivo en Granja, Paso a la orden del día." [las negritas son nuestras]

La reducción concertada de los precios del pollo en épocas de retracción de la demanda o de exceso de oferta, apoyada por campañas informativas puestas en práctica a través del reparto de circulares o volantes en los mercados, informaciones periódicas o notas de prensa, a través de los cuales se informa al público consumidor la rebaja en el precio, sugiriendo no pagar más de un precio determinado, constituyen un comportamiento que ha sido usual y reiterado en los empresarios del sector.

¹¹¹ En el Informe Confidencial N° 052/94 de diciembre de 1994 elaborado por el CADA-LMC, en el cual se evalúa el comportamiento de las ventas en las semanas comprendidas entre el 20 de diciembre de 1994 y el 2 de enero de 1995, se señala lo siguiente:

"El promedio de peso semanal refleja la baja demanda por la carne de pollo como consecuencia del elevado precio con el que se vendió al público el Kilo de pollo antes y después de navidad, (S/5.40 a 5.60, incluido el IGV). Para antes de año nuevo se rebaja el precio de 3.05 a 2.80 h. Incluido el IGV, (...).

¹¹² *Es bueno indicar que la campaña de publicidad, iniciada inmediatamente después de la decisión de rebajar el precio de 3.05 a 2.80, cumplió su cometido pues el precio del pollo al consumidor bajo significativamente en relación a los precios elevados que fijaron los minoristas desde antes de navidad." [las negritas son nuestras]*

¹¹³ La necesidad de recurrir a los mecanismos de difusión de la reducción de los precios como mecanismo para dinamizar las ventas, se refleja tanto en las declaraciones de los empresarios entrevistados⁹ como en un comentario incluido en el Informe Técnico N° 27 del Comité de Productores de Pollos Carne (CPPC), en el cual se analiza la situación de las semanas comprendidas entre el 27 de diciembre de 1994 y el 9 de enero de 1995. En dicho informe se señala lo siguiente:

"Las ventas no fluyen conforme al pronóstico de ventas, lo que se refleja en el promedio de peso del pollo. La mayor producción para el mes de enero y también los dos meses restantes va [sic] originar, que los precios mantengan este nivel bajo, por lo que es necesario dinamizar la publicidad (...). En el caso del POLLO, el precio en granja no se refleja al PÚBLICO. El mecanismo de difusión de precios en granja, no llegan oportunamente al MAYORISTA para que éste oferte al MINORISTA, y la demanda pueda incrementarse en función a este menor precio. La publicidad, no llega oportunamente y la inestabilidad del precio origina contracción en la salida de granja."

¹¹⁴ Las pruebas antes referidas revelan que tradicionalmente los productores de pollo organizados al interior del Comité de Productores de Pollo Carne del APA¹¹, se ponían de acuerdo para manipular el nivel del precio de venta del mismo y buscaban, a través de medios publicitarios, manipular los márgenes de distribución.

En cuanto a la determinación concertada de las condiciones de comercialización (márgenes de comercialización mayorista y minorista) en períodos anteriores a los que son objeto de la presente investigación, las pruebas que obran en el expediente resultan elocuentes¹². Sobre este punto, en un documento titulado "Memorial" dirigido por el Comité interno del Centro de Distribución de Aves Vivas de Surquillo al Presidente del CADA-LMC (en setiembre de 1992) que fuera encontrado en el local del CADA, se menciona:

¹¹⁵ *"Los abajo firmantes, (...), nos presentamos ante Ud. para hacer llegar nuestra más enérgica protesta en contra de la integración Avi-Vet; quienes han invadido todos los mercados de Surquillo y Lince en una forma inusual, creyendo [sic] de nuestro punto de vista que con eso se está "Rompiendo el sistema ordenado que viene realizando el CADA por las siguientes razones:*

(...)

2.- No respetan los precios; están ingresando con 1.5 céntimos menos por h.; mientras los productores y abastecedores estamos concertando; ellos hacen caso omiso." [las negritas son nuestras].

¹¹⁶ La concertación de volúmenes de producción ha sido empleada en el pasado por los productores agrupados en el APA como mecanismo para evitar la reducción de los precios; así lo demuestra el contenido del Acta de la Sesión Ordinaria del APA de fecha 22 de junio de 1992, en la que se consigna como pedido lo siguiente: *"El Ing. Julio Favre pidió, ante el comportamiento del Mercado (reducción de precios por exceso de oferta) se convoque nuevamente a los principales para lograr esta vez, una concertación en la colocación de pollos BB, así mismo solicito [sic] que se realice un Directorio de Emergencia, dentro de 15 días, para ver este asunto y que cada Director venga con una propuesta concreta." [las negritas son nuestras].*

En cuanto se refiere a los mecanismos utilizados para implementar los referidos acuerdos, resulta esclarecedor el contenido de una serie de Actas de Directorio de la empresa Avícolas Asociadas S.A., las mismas que obran en el expediente. En la primera de ellas, de fecha 15 de marzo de 1992, se señala lo siguiente:

"El ingeniero Carlos A. Quiros, comunicó a los Directores que la situación a nivel nacional de la avicultura pasaba por una crisis muy seria ya que el número de pollos que se estaba criando superaba largamente la demanda y al mismo tiempo la recesión que existe se mantiene no observando síntomas que la misma de [sic] caiga; sin embargo se está coordinado con las 14 integraciones para ver si existe la posibilidad de ponerse de acuerdo para equilibrar esta situación." [las negritas son nuestras].

Posteriormente, en el Acta que corresponde a la sesión del 26 de setiembre de 1992, se señala lo siguiente:

"El Presidente informa que desde julio del presente año se ha conformado un comité integrado por los Presidentes de los Directorios de las integraciones más importantes del país, el que viene reuniéndose semanalmente para hacer un análisis profundo de la situación crítica por la que atraviesa el Sector Avícola y buscar entre todos sus miembros, la forma en que se resolverían los problemas que afectan a todas las empresas.

Informó [sic] que el Presidente de Avícolas Asociadas ha sido elegido como coordinador de este Comité.

Los acuerdos tomados hasta el momento son: congelar el 20% de Pollo que va al mercado; bajar en 20% del encasetamiento que se tiene en el momento actual; posteriormente deberá venderse Huevos Fértiles como comerciales en las cantidades que se estudia para cada grupo y luego adelantar la saca de reproductoras para nivelar la oferta con la demanda y evitar pasar por la situación que estamos atravesando.

El Ing. Quiros informó [sic] que se están controlando los encasetamientos de crianza en cada grupo, incluso cada integración ha designado profesionales veterinarios que semanalmente controlan en las Plantas de incubación, los nacimientos, la eliminación y el envío de pollitas BB a las distintas granja. También informa que la cantidad que nos ha correspondido congelar sería entre 30 y 40 TN para conversar." [las negritas son nuestras]

Sobre el mismo tema, en el Acta del Directorio de fecha 22 de diciembre de 1992, que también se encuentra en el expediente se señala lo siguiente:

¹¹⁷ *"El Presidente informa según lo acordado, sobre las reuniones sostenidas con el Grupo de Integraciones indicando que al parecer los controles de Planta de Incubación y Encasetamiento, así como de Reproductoras y Eliminación de Pollitos BB, están siendo efectivos y se puede ir ya viendo como resultado inmediato de la congelación de pollos una mayor demanda en el mercado." [las negritas son nuestras].*

De lo anterior puede concluirse que, existe una tradición de concertación entre los productores que comercializan sus productos a nivel de Lima Metropolitana y el Callao y que participan activamente en las actividades desarrolladas por sus organizaciones gremiales (APA, CADA y el CPPC), hecho que genera un ambiente favorable para una concertación¹⁸.

8. Un elemento que podría desincentivar el desarrollo de acuerdos en dicho mercado o, en todo caso, la participación de algunas empresas en dichos acuerdos, son las experiencias pasadas de ruptura o incumplimiento de los acuerdos que al parecer habrían sido frecuentes entre las empresas de dicho sector.

Sobre el particular, en el Acta de Directorio de fecha 15 de febrero de 1993 de Avícolas Asociadas S.A. se señala que:

"El Presidente informa, que se ha presentado problemas en el grupo de Integración [sic], dado que la firma Nutrinal de los Hnos. Moya, la firma Ganadera del Sur del Sr. Bellido, han entrado en desacuerdo tanto en los aspectos de Control de la Planta de Incubación, como en las cantidades de Pollos que deben criarse [sic]. Por lo que estas integraciones se han retirado y están criando mayores cantidades de Pollos en el mercado.

Informa el Ing. Quiros, que los resultados de las medidas tomadas en los meses anteriores, han ocasionado un alza en los precios de los pollos en los mercados y en la actualidad el precio de venta es bastante mayor que el costo de producción. Considera que éste ha sido justamente el motivo por el cual las empresas anteriormente mencionadas se han retirado y están criando mayor cantidad de Aves." (las negritas son nuestras).

Asimismo, en un documento titulado "Situación del mercado de Pollo Vivo al 1 de febrero de 1994" se señala lo siguiente:

"La oferta es mucho mayor que la demanda y sucede lo siguiente:

1.- Como se puede apreciar, nadie está vendiendo en Granja al precio pactado, menor 7 a 8%." (las negritas son nuestras)

De acuerdo a lo expresado por los representantes de las empresas del sector durante las entrevistas realizadas por la Secretaría Técnica, los episodios de incumplimiento de los acuerdos alcanzados han sido lo suficientemente frecuentes en dicho mercado como para generar en algunos de sus agentes una desconfianza respecto a la eficacia de los mismos.

Sin embargo, la importancia de dicho factor podría haberse visto reducida por la situación de crisis por la que han venido atravesando las empresas de dicho sector. En efecto, la crisis financiera que ha venido afectando al sector desde 1994 y que ha ocasionado la salida del mercado de importantes empresas avícolas (Nutrinal, La Cabaña, Santa Ana, Incubadora Chancay, Fainconsa, etc.), agravado por el hecho de la calificación durante 1995 del sector como uno de alto riesgo financiero, podrían haber generado un ambiente muy favorable al desarrollo de un acuerdo dirigido a evitar una competencia que, probablemente, podría haber conducido a la quiebra de algunas empresas o a la reducción de la participación en el mercado.

9. Lo anteriormente mencionado evidencia que, en el mercado analizado, existen una serie de condiciones e instituciones que facilitan la formación de un acuerdo de precios y de volúmenes de producción entre las principales empresas que participan en el mercado de Lima Metropolitana y el Callao.

IV. COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

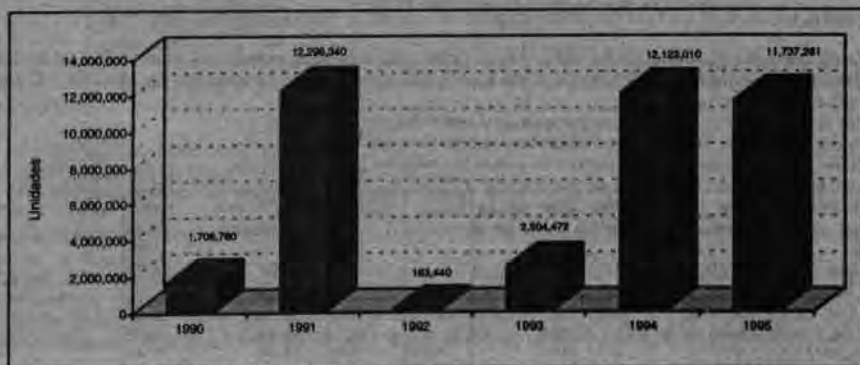
1. Producción

La oferta de pollo vivo se caracterizó durante el año 1995 por una sobreoferta cuya principal consecuencia fue la de presionar a los precios a la baja, mientras que durante 1996 se caracterizó por una reducción de la oferta que presionó a los precios a la alza.

1.1 Huevos fértiles de pollo BB carne

Los huevos fértiles son el inicio de la cadena productiva del pollo carne. El Perú se ha caracterizado por ser un país importador de huevos fértiles. De acuerdo a la información elaborada por el Ministerio de Agricultura⁴⁴, las importaciones de huevos fértiles durante 1994 y 1995, se mantuvieron estables (12,123,010 y 11,737,261 unidades respectivamente; ver Gráfico 5).

Gráfico 5:
Importación de Huevos Fértiles
(1990-1995)



Fuente: Ministerio de Agricultura
Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

Según la información proporcionada por ADUANAS respecto a las importaciones de huevos fértiles, el 57% del total de las importaciones de 1995 fueron efectuadas por Avícola Rosmar S.A. A partir de octubre de 1995 se observa una disminución de las importaciones por parte de casi todas las empresas. Sin embargo, durante el periodo comprendido entre octubre y diciembre de 1995, las importaciones realizadas por Avícola Rosmar S.A. no sólo se incrementaron sino que además representan el 90% de las importaciones realizadas en dicho periodo. Desde enero de 1996 las importaciones de huevos fértiles, comienzan a incrementarse, alcanzando los niveles previos a octubre de 1995 (ver Cuadro 4).

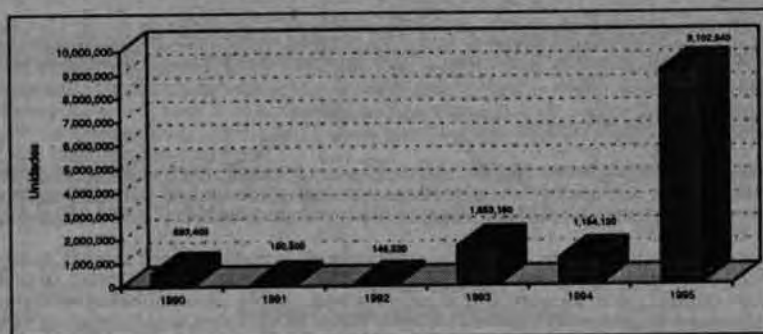
Cuadro 4:
Importaciones de Huevos Fértiles
(enero 95 junio 96)

Fecha	Agrop. del Pilar	Atahuampa	Avinza	Corporación Ganadera	Galeb	M. S. Martín	Otros	Rosmar	Su Reprodutora	TOTAL
ene 95	36,000	285,200				95,040		371,520	120,420	886,180
feb 95						63,360		363,040	72,120	518,520
mar 95		274,820		66,240		72,000	83,600	383,060	144,720	1,034,540
abr 95		132,480		50,400		14,400	100,800	410,040	54,360	762,480
may 95	181,440	240,300		100,800	100,800		280,800	460,440	231,300	1,595,880
jun 95	179,280	398,440		201,600			140,400	579,600	231,140	1,620,460
jul 95	384,960	210,820						548,640		1,024,220
ago 95	307,440							685,800		993,240
sep 95	227,880			25,200				708,640		961,720
oct 95	167,040			25,200						192,240
nov 95								2,296,740		2,296,740
dic 95							40,000			40,000
TOTAL	1,384,040	1,411,960		469,440	100,800	244,800	655,200	6,829,520	854,060	11,930,220
ene 96	50,400						150,000	81,500		281,900
feb 96	124,200						200,000			324,200
mar 96	218,600						259,800		100,000	578,400
abr 96	325,800		50,400				302,250		165,000	910,760
may 96	237,600	280,244	957,600				180,940		300,320	1,965,704
jun 96	380,800	388,817	201,800				133,200		50,000	1,052,417
TOTAL	1,236,400	667,061	1,209,600				1,302,500	81,500	615,320	5,124,381

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas
Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

Según información de ADUANAS, los precios FOB de las importaciones de huevos fértiles se encontraban entre US\$ 0.14 y 0.23 dólares, mientras que los precios locales fluctuaron durante el período de estudio entre 0.41 y 0.671. A diferencia de lo que sucede con las importaciones, el Perú no se ha caracterizado por ser un país exportador de huevos fértiles. De acuerdo a la información del Ministerio de Agricultura, en 1993 las exportaciones de huevos fértiles fueron de 1,653,160 unidades, durante 1994 disminuyeron a 1,154,120 unidades. Sin embargo, en el año 1995 las exportaciones de huevos fértiles ascendieron a 9,102,640 unidades, lo que implica un incremento del 689%, respecto a los niveles registrados el año anterior (ver Gráfico 6).

Gráfico 6:
Exportaciones de Huevo Fértil para Pollo BB
(unidades por año)



Fuente: Ministerio de Agricultura
Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

Asimismo, según la información de ADUANAS, el promedio mensual exportado a junio fue de 314,268 unidades; a partir de julio fue aumentando hasta llegar a las 2,063,360 unidades en noviembre de 1995 (ver Cuadro 5).

Cuadro 5:
Exportaciones de Huevos Fértiles
(enero 95 - mayo 96)

Fecha	Agropecuaria Andina	Agropecuaria Sta. Angelita	Avícola Atahuampa	Avícola El Rincón	Corporación Ganadera	Ganja Los Huertos	RYSA	TOTAL
ene 95			80,800			173,620		249,440
feb 95	16,120					359,280		359,280
mar 95						399,480		399,480
abr 95						301,240		301,240
may 95						456,240		456,240
jun 95						240,600		240,600
jul 95		116,300				403,920		519,120
ago 95		28,800		488,000	36,000	336,120		871,920
sep 95				720,000	166,800	618,320		1,501,920
oct 95			129,800	308,800	140,400	687,880		1,277,280
nov 95			189,760	808,400	321,200	756,000		2,083,360
dic 95			330,400	430,000		702,000		1,462,400
TOTAL	16,120	144,000	680,600	2,736,000	673,200	5,524,730		8,573,610
ene 96			144,000	613,000		162,000	648,000	1,566,000
feb 96			288,000	324,000		64,000	376,000	1,044,000
mar 96			57,600	288,000		108,000	164,000	807,600
abr 96						56,000	54,000	110,000
may 96						7,200	7,200	14,400
TOTAL			489,600	1,224,000	324,000	1,241,200	3,278,800	5,376,800

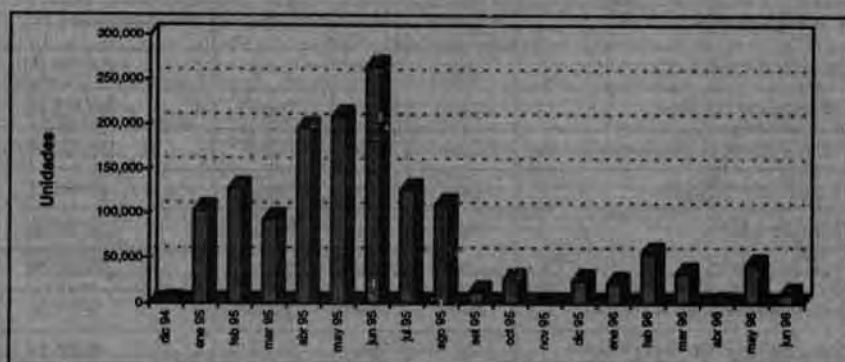
Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas
Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

1.2 Pollito BB carne

Una alternativa a la adquisición de huevos fértil para su incubación, es la adquisición de pollito BB de un día ya sea a productores nacionales o extranjeros.

En el Gráfico 7 se puede apreciar que las importaciones de pollitos BB disminuyen drásticamente desde julio de 1995. En este mes casi la totalidad de las empresas dejaron de importar, salvo el caso de Molinos San Martín S.A. que volvió a importar en el mes de agosto y setiembre; las importaciones posteriores de las demás empresas fueron esporádicas y de volúmenes muy por debajo de los niveles normales (ver Cuadro 10).

Gráfico 7:
Importaciones de Pollito BB
(Enero 1995-junio 1996)



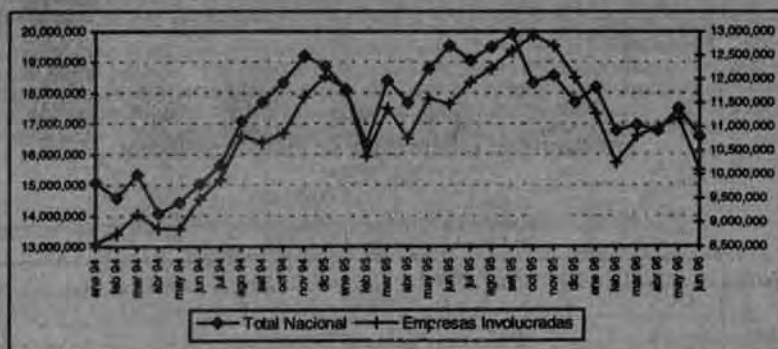
Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas
Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

1.3 Cargas de pollito BB carne

Luego del proceso de incubación de los huevos fértiles que dura 21 días, se determina la cantidad de pollitos BB que pasarán a la etapa de engorde⁴⁸.

En el año 1995 los volúmenes colocados en granjas para engorde se encontraron por encima de los niveles registrados en el año 1994, el cual se caracteriza por un aumento en la producción. Para el período de 1996, las cargas fueron menores apreciándose durante los primeros meses de este año una reducción considerable de los niveles (ver Gráfico 8). Este comportamiento resulta más marcado en el caso de las empresas incluidas dentro de la presente investigación (ver Cuadro 11).

Gráfico 8:
Cargas de Pollito BB: Producción Total vs. Producción Empresas Involucradas
Unidades
(Enero 1994 - Junio 1996)



Fuente: APA, Ministerio de Agricultura, información proporcionada por las empresas.
Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

En los meses de julio y octubre de 1995, se aprecia un incremento considerable en los niveles de crianza de pollitos BB de algunas de las empresas incluidas dentro del procedimiento. Esta alza se explica fundamentalmente por los incrementos presentados por las empresas Molinos Mayo S.A., Redondos S.A., Avícola El Rocío S.A., Avícola Rosmar S.A. y, en menor medida, por Molinera San Martín S.A. Dicho incremento se nota con mayor claridad a partir del mes de agosto, en donde estas cinco empresas aumentan sus volúmenes de carga. A partir de noviembre de 1995, la reducción de los volúmenes de crianza se hace notoria, tendencia que se mantendrá hasta inicios de 1996 (ver Cuadro 11).

1.4 Pollo congelado

En el mercado del pollo, podemos distinguir dos clases de producto: vivo y beneficiado. Este último se comercializa en tres formas: fresco, refrigerado o congelado. En el caso del Perú, el 80% del pollo que se comercializa es vivo, y sólo un 20% es beneficiado. En Lima, el consumo se concentra en el pollo vivo; el refrigerado es consumido a menor escala en supermercados y el congelado se comercializa en un mercado cuyos consumidores son básicamente instituciones (Fuerzas Armadas, hospitales, etc.).

Los mercados en donde existe mayor demanda de pollo congelado y refrigerado son Cusco, Puno y, en menor medida, en Arequipa en donde existe producción local de pollo fresco.

Respecto al mercado del pollo congelado y refrigerado, debemos precisar que se caracteriza por la concurrencia de productores nacionales y extranjeros, situación que no se da para el caso del pollo vivo, por los altos costos que implica su importación.

Como se observa en el Cuadro 6, los principales proveedores extranjeros de pollo fresco y congelado son: Estados Unidos, Chile y Bolivia.

Cuadro 6:
Importaciones de Pollo Beneficiado
(1995/1996)

Empresas Importadoras	Dirección	Origen	Destino	Volumen (Kg.)
Inversiones Canopus S.A.	Lima	USA	Callao	1,008,079.68
Agropocuaría Los Andes	Puno	Bolivia	Puno	397,883.40
Efraín Calderón Distribuciones SCR Ltda.	Cusco	Chile	Tacna	195,707.00
Jorge E. Tejeda Figueroa	Lima	Chile	Tacna	89,804.15
ASSA SR LTDA.	Cusco	Chile	Tacna	86,232.00
Transandes SRL	Juliaca	Bolivia	Puno	39,399.06
Negocios Marinos del Norte S.A.	Piura	USA	Paita	28,958.00
Saavedra Vitteri Guillermo Luis	Lima	Chile	Tacna	28,106.98
Servicios Terminales y Portuarios S.A.	Lima	USA	Callao	22,693.00
Robau and Associated S.A.	Lima	USA	Callao	17,734.50
Prod. Razzeto y Nestorovic S.A.	Trujillo	Chile	Callao	8,375.88
Avícola del Pacífico S.R.Ltda.	Arequipa	Chile	Tacna	30,037.00

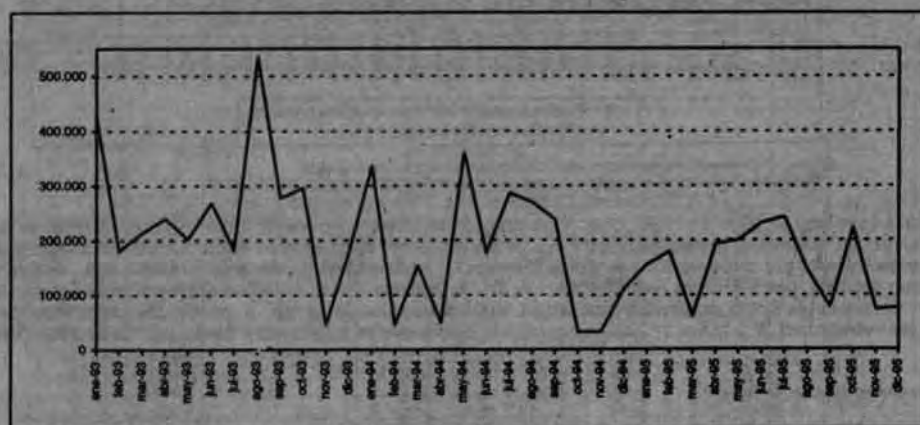
* Hasta enero de 1996

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas

Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

Durante los últimos años los volúmenes de importaciones de pollo beneficiado se presentaron de una forma irregular, presentando los niveles más altos para el segundo semestre del año 93, y luego desde inicios de 1994 hasta enero de este año los niveles promedios descendieron en cierta magnitud. Durante el período analizado se registra una disminución de pollo beneficiado lo cual puede explicarse por el intento de los productores nacionales por introducir con mayor fuerza el consumo de pollo beneficiado nacional y la incursión de los productores limeños en mercados de pollo congelado, como en el mercado de la sierra sur (Cusco y Puno) dominados por los importadores de pollo chileno y boliviano (ver Gráfico 9 y Cuadro 6).

Gráfico 9:
Volúmenes de Importación de Pollo Beneficiado
(1993-1996*)



* Hasta enero de 1996

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas

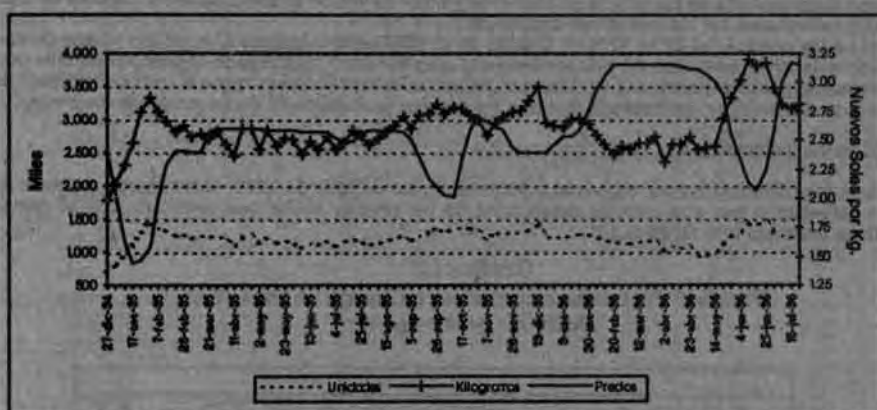
Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

2. Comercialización de pollo vivo a través de los distintos Centros de Distribución de Lima Metropolitana y el Callao

2.1 Volúmenes de ventas

Los niveles de ventas registrados en los centros de acopio durante el periodo de investigación, fueron en promedio 2 800 000 k. por semana mostrando una leve tendencia a la alza durante 1995 y los primeros meses de 1996. A partir de mayo de 1996 los volúmenes de ventas en kilogramos se vieron incrementados en un 14%, alcanzando un promedio semanal entre mayo y julio de 3,250,000 k., coincidiendo esta alza con el periodo en que fue desarrollada la promoción de Pollo con Premio, organizada por el gremio de empresas avícolas (ver Gráfico 10).

Gráfico 10:
Volúmenes de Ventas Semanales en Unidades y Kilogramos en CADA
(del 26-dic-94 al 2-ago-96)



* Los precios no incluyen IGV
Fuente: CADA-LMC
Elaboración: Secretaría Técnica de Libre Competencia - INDECOPI

2.2 Pesos promedio

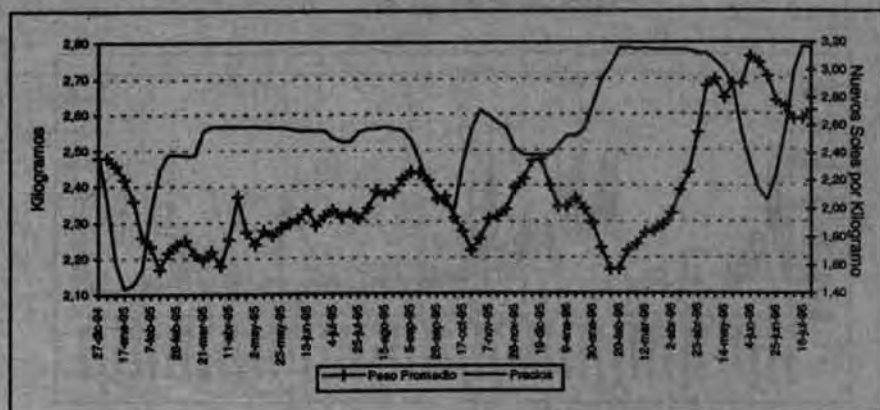
En el mercado del pollo vivo la oferta (en kilogramos ofrecidos al mercado) depende tanto del número de unidades colocadas en el mercado como del peso promedio de las mismas. Cualquier medida que tienda a regular la oferta deberá necesariamente contemplar ambos aspectos, ya que el volumen total que saldrá al mercado será igual al número total de aves multiplicado por el peso de las mismas. Una vez que se ha pasado a la etapa de engorde, el volumen producido sólo se podrá controlar mediante el peso promedio, pues las otras alternativas existentes (como por ejemplo, reducir el número de aves en granja) resultan relativamente más costosas.

Tal como se puede apreciar en el Gráfico siguiente (ver Gráfico 11), el peso promedio del pollo puesto en el mercado muestra una relación inversa al nivel del precio promedio en granja, esto es, a mayor peso menor precio y a la inversa.

Durante el periodo analizado, el comportamiento del precio promedio del pollo puesto en el mercado ha registrado notorias modificaciones. Hasta julio de 1995 el precio promedio del pollo se mantuvo ligeramente por sobre los 2.30 kilogramo por pollo, incrementándose en el mes de setiembre (2.40 kilogramo pollo) para luego caer en octubre (2.20 kilogramo pollo). En diciembre se registró el nivel más alto alcanzado durante 1995: más de 2.40 kilogramo por pollo.

Los primeros meses de 1996 el peso promedio del pollo registró una notable reducción, llegando a niveles inferiores a 2.40 kilogramos por pollo (ver Gráfico 11).

Gráfico 11:
Evolución Semanal de Precios* y Pesos Promedio en CADA
(del 26-dic-94 al 2-ago-96)



* Los precios no incluyen IGV
Fuente: CADA-LMC
Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

2.3 Precios

A. Metodología de evaluación del comportamiento de los precios

En función a la información de precios diarios, semanales y mensuales recopilada y procesada por el CADA-LMC la Secretaría Técnica ha calculado los precios promedios ponderados y las desviaciones estándar⁴⁶ de los precios ponderados. La información sobre los precios del CADA-LMC ha sido validada y/o corregida con la información presentada por las empresas a solicitud de la Secretaría Técnica. En todos los casos, los promedios y las varianzas fueron ponderados según los volúmenes de ventas a través del CADA-LMC para darle una magnitud real a los precios y no sesgar los valores, debido a que las ponderaciones asignan un mayor peso a las empresas que tienen una mayor participación en el mercado.

Las desviaciones estándar constituyen un buen indicador de la dispersión de precios en el mercado, es decir, de cuán similares o distintos son los precios de las empresas competidoras. Una menor desviación estándar refleja un comportamiento más cercano y uniforme de los precios del mercado y podría indicar la existencia de un acuerdo de precios.

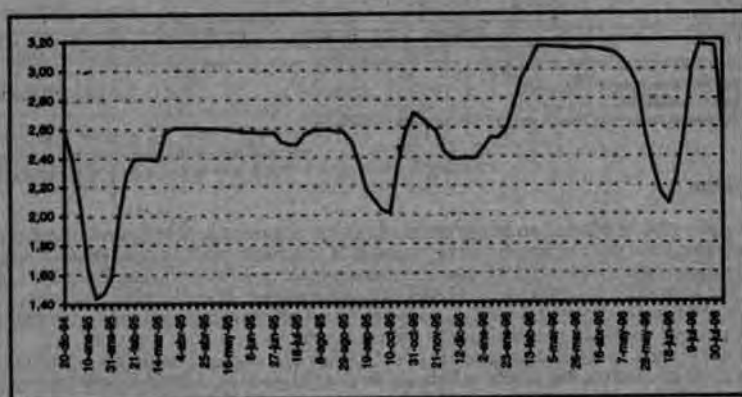
Para la realización de los cálculos antes mencionados (desviaciones estándar), se han considerado los precios sin IGV y no se ha considerado los precios de Avícola El Rocío S.A. reportados por el CADA-LMC, en tanto que según afirmaciones de los representantes de la empresa, las condiciones en que son puestos sus productos en los Centros de Distribución son distintos a la de los demás productores ya que se vende directamente en Centros de Distribución y no a mayoristas, asumiendo así los costos del transporte.

Con respecto a los precios del Pollo Vivo en granja, se analizó especialmente a un grupo menor de empresas que a partir de octubre de 1995 presentan un comportamiento muy similar⁴⁷, calculando el precio promedio ponderado del grupo, así como sus respectivas desviaciones estándar. Adicionalmente se compararon el comportamiento de las demás empresas involucradas en el procedimiento frente a los niveles promedios de dicho grupo de empresas.

B. Evolución de los precios

Salvo por una modificación menor registrada durante el mes de julio de 1995, entre marzo y agosto de dicho año el mercado se caracterizó por una notable estabilidad de los precios hecho que contrasta con el comportamiento histórico de dicho mercado (ver Gráfico 12).

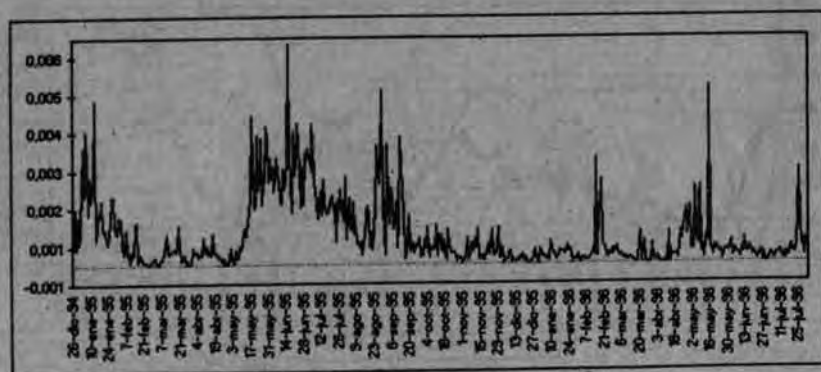
Gráfico 12:
Precios* Promedio Semanales en Granja de Pollo Vivo
(del 26-dic-94 al 2-ago-96)



Ventas en CADA. Los precios no incluyen IGV.
Fuente: CADA-LMC
Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

Pese a ello en el período se registró un incremento de la dispersión de los precios y un nivel alto de la desviación estándar (ver Gráfico 13).

Gráfico 13:
Varianza Ponderada del Precio en Granja* del Pollo Vivo
(del 26-dic-94 al 2-ago-96)



Ventas en CADA
Fuente: CADA-LMC
Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

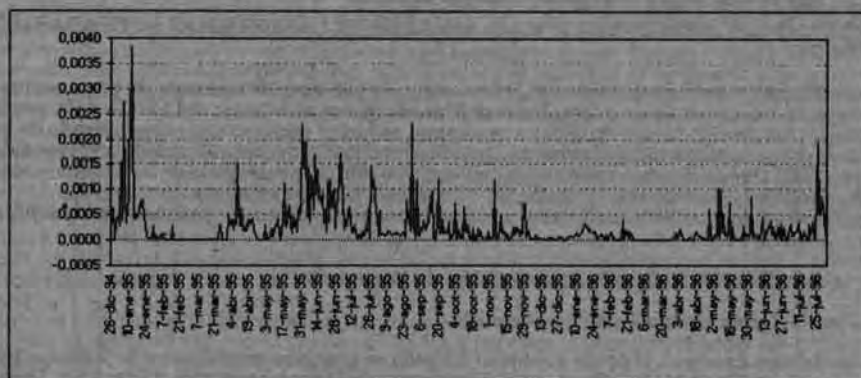
A partir de la última semana de agosto de 1995, el precio del pollo experimentó una reducción que sería seguida de un incremento en el mes de octubre, período en el cual alcanzó el nivel más alto registrado durante 1995 (ver Gráfico 12). Los precios de las empresas analizadas convergen a un mismo nivel con movimientos posteriores paralelos; esto se apoya en la baja dispersión de los precios en comparación al período anterior. La desviación estándar promedio durante este período fue de 0.018, cifra bastante pequeña si la comparamos con la desviación estándar promedio de los períodos anteriores (ver Gráfico 13).

Los meses de enero a marzo de 1996 se caracterizaron por la baja dispersión de los niveles de precios alcanzando en promedio desviaciones estándar de 0,017. En este período, los precios se estabilizan en un promedio de 3,15 nuevos soles con muy pequeñas variaciones, lo cual se mantiene hasta mediados de mayo.

Durante el período de mayo - julio de 1996, los niveles de precio se mantienen con una dispersión baja, acompañado de la reducción progresiva de los precios hasta fines de junio, alcanzando niveles de 2,00 nuevos soles. A fines del mismo mes y comienzos de julio los precios de las empresas se incrementan a un mismo ritmo sin alterar la variabilidad entre ellos, es decir, manteniendo bajos niveles de dispersión con desviaciones estándar de 0,021.

Cabe resaltar que en el caso del grupo de empresas antes aludido⁴⁸, a partir de octubre de 1995 el comportamiento de los precios promedios fue más uniforme, mostrando bajos niveles de dispersión respecto del total de las empresas que se encuentran implicadas en el procedimiento, habiendo períodos en los que es igual a cero, es decir, en que los precios de las 5 empresas fueron exactamente iguales (ver Gráfico 14).

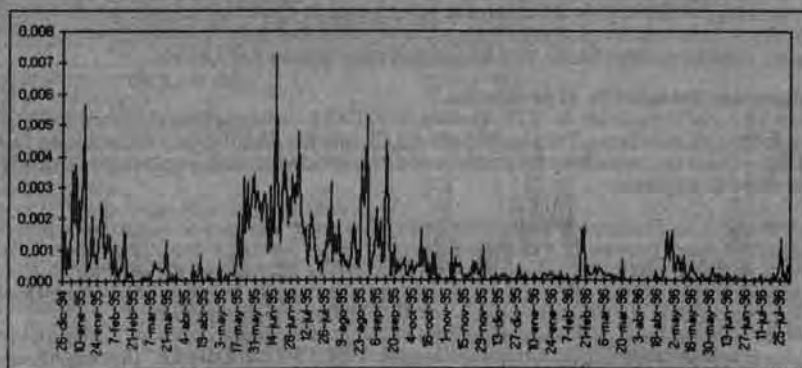
Gráfico 14:
Varianza Ponderada de Precios de las Empresas de AEA en CADA
(26-dic-94 al 2-ago-96)



Fuente: CADA-LMC
Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

Las distancias en que se encuentran ubicadas las granjas constituyen una variable importante en la determinación de los precios: el precio del pollo vivo tiende a ser mayor si proviene de granjas cercanas a Lima, en tanto que los costos de transporte asumidos por el mayorista son menores. Por el contrario, el precio del pollo proveniente de granjas alejadas de Lima tiende a ser menor, tomando en cuenta los mayores costos de transporte asumidos por los mayoristas.

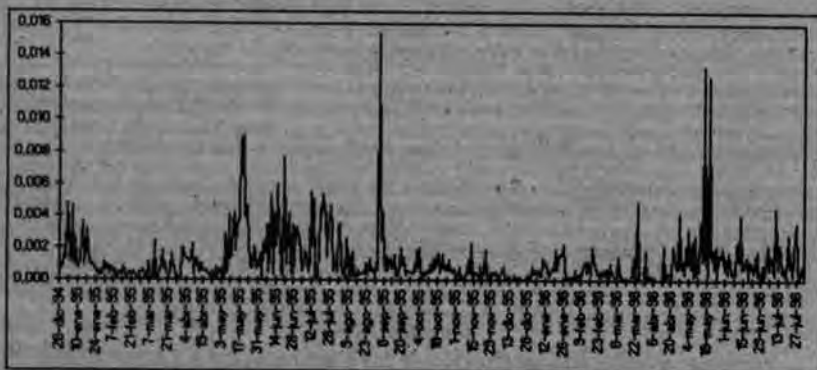
Gráfico 15:
Varianza Ponderada del Precio en Granja del Pollo Vivo
Granjas a menos de 100 km. de Lima
(del 26-dic-94 al 2-ago-96)



Fuente: CADA-LMC
Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

Con este fin, se dividió la muestra en granjas ubicadas a menos de 100 km. de Lima, y a más de 150 km., encontrándose que la desviación estándar del precio para las granjas ubicadas a menos de 100 km. es bastante inferior en relación a aquellas que están ubicadas a una distancia mayor (ver Gráfico 15 y Gráfico 16).

Gráfico 16:
Varianza Ponderada del Precio en Granja del Pollo Vivo
 Granjas a más de 150 km. de Lima
 (del 26-dic-94 al 2-ago-96)



Fuente: CADA-LMC
 Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

V. CONCERTANDO EL PRECIO DEL POLLO: ANÁLISIS DE LAS PRUEBAS ACTUADAS DENTRO DEL PROCEDIMIENTO

La Secretaría Técnica considera que durante la investigación han surgido una serie de pruebas que demuestran de forma concluyente la existencia de diferentes acuerdos adoptados al interior del CPPC-APA por las empresas involucradas dentro del procedimiento dirigidos a mantener, reducir o incrementar -dependiendo de la coyuntura- el precio en granja del pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana, durante el período comprendido entre mayo de 1995 y julio de 1996. Dichas pruebas constituyen evidencia no sólo de la existencia de los acuerdos, sino también de su ejecución. Su variedad y diverso origen, confieren a las pruebas mayor validez y consistencia. A efectos de facilitar la presentación y análisis de las mismas, las hemos separado en función a los diferentes períodos investigados.

1. Mayo a agosto de 1995: Evitando la reducción de los precios

1.1 Análisis del comportamiento de mercado

Desde finales del mes de marzo, el precio promedio del pollo en granja se estabilizó en S/. 2.60 (sin IGV), nivel que se mantuvo durante todo el mes de abril. En mayo y junio el precio bajó ligeramente (S/. 2.59 y 2.57). Durante la mayor parte del mes de julio el precio promedio bajó a S/. 2.50 aproximadamente, para luego volver a sus niveles anteriores (alrededor de S/. 2.59) y se mantuvo hasta finales de agosto. A partir de entonces el precio promedio comenzó a bajar de manera continua, llegando a S/. 2.01 a principios de octubre. Durante el período analizado los precios de las empresas se alejan del promedio del mercado. Por este motivo, la varianza registrada en el período se incrementa. Por otra parte, durante el período en el cual se presenta una reducción de los precios (llegando a S/. 2.01), las empresas mostraron un comportamiento paralelo que se refleja en las menores varianzas registradas.

1.2 Evitando la reducción de los precios.

Durante los primeros meses del año 1995, al interior del CPPC-APA se tomó conocimiento que, a partir del mes de abril hasta el mes de diciembre, el mercado se vería afectado por una sobreproducción. Dicha circunstancia fue analizada y discutida al interior del CPPC, conformándose una Comisión de Estadística⁴⁶ a la cual se le encargó el estudio de las alternativas de solución a la coyuntura que se acercaba. Esta Comisión determinó que el ingreso del excedente de producción al mercado como pollo vivo, causaría una disminución del precio del pollo y, consecuentemente, afectaría el nivel de ingresos de las empresas. Como se verá a continuación, ante tal circunstancia, al interior del CPPC-APA se plantearon una serie de alternativas las cuales fueron acogidas por algunas de las empresas integrantes de dicho comité quienes, de esta forma, acordaron hacer frente al problema de la sobreproducción de manera conjunta, evitando de esta manera una drástica reducción del precio de pollo en granja comercializado vivo en Lima Metropolitana y el Callao.

A. Sobreproducción: detectando el problema.

En el documento titulado "Proyección de la Producción de Pollo BB de Carne Período: Abril 1995 - Setiembre 1995" (utilizado como un indicio en el Informe Técnico 060-96-CLC), que fue distribuido y discutido en la sesión del CPPC del 13 de abril de 1995, y fuera encontrado en los archivos de dicha entidad gremial como en los de varias de las empresas denunciadas, se expresa lo siguiente:

"... Como se puede ver en la Producción Teórica de Pollo BB a partir del mes de marzo tiene una franca tendencia creciente. En la curva de 8 meses pasa de 17 millones en febrero a 18 millones en marzo, 19 millones en abril, 20 millones en mayo, 21 millones en junio y sigue aumentando hasta llegar a los 22 millones en setiembre.

Si se cumpliera esta proyección tendríamos un grave problema en el mercado, por la sobreproducción que se presentaría. El mercado absorbe sin dificultad solo unos 17.5 millones de pollos BB.

No hay que olvidar que una baja en el precio en granja de S/. 0.10 céntimos de Nuevo Sol en un mes, representa un menor ingreso de las empresas avícolas de aproximadamente US\$ 1'500,00 Dólares." [las negritas son nuestras]

En el gráfico titulado "Producción Real y Teórica de Pollos BB Carne Abril a Setiembre de 1995", que se encontró adjunto al documento antes señalado, se puede apreciar una tendencia creciente de la producción de pollos para los meses antes indicados.

En un documento encontrado dentro de los archivos del CPPC y de diversas empresas, que fuera distribuido y discutido (como parte de otro documento) en la sesión de dicho Comité del 19 de abril de 1995⁴⁷, denominado "Determinación de Excedentes de Pollos BB Carne en los próximos meses", se consigna el nivel de excedentes esperados para los meses de junio a noviembre de 1995. Dichos excedentes eran los siguientes:

"DETERMINACION DE EXCEDENTES DE POLLOS BB CARNE EN LOS PROXIMOS MESES

MES VTA	MES NAC	CARGA POLLO BB MILLONES	POLLO BB IMPORTADO MILLONES	POLLO BB EXPORTADO MILLONES	EXCEDENTE MILLONES
MAR	ENE	17.400			
ABR	FEB	17.544	(0.649)		
MAY	MAR	17.903	(0.454)		
JUN	ABR	19.335	(0.854)	0.400	1.789
JUL	MAY	20.145			2.145
AGO	JUN	21.029			3.029
SET	JUL	21.277			3.277
OCT	AGO	21.581			3.581
NOV	SET	21.967			3.967*

Una prueba adicional de la percepción de estas proyecciones por parte de las empresas, se encuentra en el acta de la sesión del Consejo Directivo de la APA del 9 de mayo de 1995. En dicho documento, en la sección correspondiente al CPPC, se señala lo siguiente: "El Sr. Raúl Ramos manifestó los momentos difíciles que se avecinan por la sobreproducción de pollos BB de carne que se estima en los meses de junio, julio y agosto."

Como ha quedado demostrado con las pruebas antes referidas, a principios de 1995 las empresas del sector eran conscientes tanto de la sobreproducción que se avecinaba como de las pérdidas que podrían generarse debido a la consiguiente reducción del precio. Dicha circunstancia generó un ambiente favorable para una concertación.

B. Planteando las alternativas de solución.

Como se ha señalado anteriormente, desde el lado de la oferta, el precio del pollo depende de dos factores: por un lado, del número de pollos que es puesto en el mercado y, por otro lado, del peso de cada uno de ellos, en tanto dicho producto se comercializa por kilos y no por unidades. En tal sentido, cualquier medida dirigida a controlar la oferta de pollo en el mercado debe necesariamente generar mecanismos que permitan el control de ambos factores.

Una vez vislumbrado el problema que podría generarse por efecto de la sobreproducción, las empresas miembros del CPPC encargaron a la Comisión de Estadística el estudio de las distintas alternativas de solución, estudio que debía comprender la determinación de los costos implicados en cada una de ellas.

Las alternativas que fueron planteadas al interior de CPPC, a efectos de evitar o reducir las pérdidas generadas por la sobreproducción, fueron las siguientes: 1) reducir la crianza de pollos; 2) estandarizar el peso promedio de venta del pollo vivo; 3) congelar el pollo que superaba los pesos acordados; 4) eliminar las reproductoras; 5) eliminar huevos fértiles de pollo BB y embriones de pollo BB; 6) reducir la importación de huevos fértiles, obligando a las empresas que importaban dicho producto a adquirirlos internamente; y 7) exportar huevos fértiles. Por su propia naturaleza, dichas medidas fueron diseñadas para ser implementadas en forma conjunta y simultánea por un grupo de empresas, ya que el desarrollo individual de dichas alternativas por cada empresa por separado generaría un beneficio a las empresas de la competencia.

Como se prueba a continuación, dichas alternativas se encontraban orientadas a evitar la reducción del precio del pollo en el mercado -evitando una reducción de utilidades a las empresas integrantes del acuerdo-, mediante una reducción de la oferta.

En el mercado del pollo comercializado vivo, una de las formas de mantener un precio determinado en el mediano plazo, es asignando cuotas de producción que restrinjan la oferta total de pollo en el mercado. Por eso es que los acuerdos, antes que referirse directamente al precio, se encuentran referidos al control de la oferta total disponible, aunque el objetivo final sea determinar un precio distinto al que se alcanzaría en condiciones de competencia.

En la sesión del CPPC del 19 de abril de 1995, se suscitó un amplio debate entre los asistentes alrededor de las alternativas de solución planteadas por la Comisión de Estadística para afrontar el problema generado por la sobreproducción. En dicha sesión se discutió el documento denominado "Crisis por sobreproducción de pollos BB carne (valoración de las alternativas de solución)", el mismo que obra en el expediente y que fuera encontrado en los archivos del CPPC y en los de diversas empresas. Sobre la base de una estimación de la demanda de pollo vivo en el CADA-LMC se plantearon las siguientes alternativas cada una de las cuales fue acompañada de una evaluación de sus costos:

*** CASO HIPOTETICO DE UN INCREMENTO DE 290,000 POLLOS BB EN LA COLOCACION NACIONAL VALORACION DE LAS PERDIDAS SEGUN ALTERNATIVAS. LAS PERDIDAS SE EXPRESAN EN SOLES POR MES.**

VENDER POLLO VIVO = $(17'300,00 + 290,000) * 0,95 * 2,2 * 0,1$	=	3,676,000	S/. POR MES
BENEFICIAR EL EXCESO DE POLLO = $290,000 * 0,95 * 2,2 * 0,65$	=	394,000	
ELIMINAR POLLOS BB = $290,000 * 0,60$	=	174,000	
ELIMINAR H.F. DE POLLOS BB = $290,000 / 0,85 * 0,40$	=	136,000	
SACAR EL EXCESO DE REPRODUCTORAS = $290,000 / 13 * 3,5 * 0,7$	=	55,000	
EXPORTAR H.F. DE POLLOS BB	=	136,000	
EXPORTAR POLLO BB	=	174,000	
EXPORTAR POLLO BENEFICIADO	=	2,144,000	

DISMINUIR LA IMPORTACION**REDUCIR LA CARGA****SELECCIONAR" [Las negritas son nuestras]**

Los pormenores de la reunión del CPPC antes referida fueron recogidos en el Memorandum N° 223-95 de fecha 24 de abril de 1995, documento que fuera ubicado en el local de Avícola El Rocío S.A. (Lima) y que ha sido actuado como prueba dentro del expediente. En dicho documento el Sr. Italo Marchand Grimaldo, gerente de comercialización de la referida empresa (Lima), informó al Sr. Rafael Quevedo B., director de la empresa, el contenido de dicha reunión:

"En la última reunión del Comité de Productores de Pollo Carne, hizo una exposición el Sr. Víctor Eyzaguirre [sic] sobre la crisis que puede ocurrir con la sobreproducción de Pollo B.B. Carga la cual te estoy adjuntando, las medidas correctivas que se piensan tomar en caso que los datos de carga se verifiquen son las siguientes:

1.- Tratar de venderle huevos fértiles pollo B.B. a las Compañías que están importando, que por el momento son:

a) ROSMAR S.A.

b) CORPORACION CANADERA

c) MOLINOS MAYO

d) MOLINERA SAN MARTIN

2.- La segunda medida sería un congelamiento de pollos para aquellas integraciones cuyo promedio pase de 2.30 kg.

3.- La eliminación de reproductoras para aquellas integraciones que se pasen del peso acordado. Estas son las medidas que se van a discutir en la reunión del día miércoles de los corrientes."

Dentro de la documentación encontrada en los archivos del CPPC, fue ubicado un documento titulado "ESTIMACION DEL MERCADO DE POLLO VIVO EN EL CADA-LM. MESES: MAYO-JUNIO 1995", manuscrito firmado por el Sr. Victor Izaguirre -empleado de Corporación San Fernando y miembro de la Comisión de Estadística- fechado el 2 de mayo de 1995. Luego de hacer una estimación del volumen de excedentes en los meses siguientes, en dicho documento se señala lo siguiente:

"...B) MEDIDAS CORRECTIVAS PARA EQUILIBRAR EL MERCADO

MES	EXCEDENTE(CADA)	EXCEDENTE (PERU) # POLLOS	MEDIDAS # POLLOS
MAYO	208,600	695,300	Congelar+
JUNIO	516,000	1 720,000	Congelar +"

El mismo documento también fue encontrado transcrito dentro de los archivos magnéticos del APA, el mismo que habría sido creado el 2 de mayo. En dicho documento se habían introducido algunas modificaciones, reemplazándose "congelar +" por "beneficiar el exceso de pollo, eliminar pollos BB, eliminar huevos fértiles de pollos BB, sacar exceso de reproductos [sic]"

Tomando en cuenta que el peso del pollo vivo tiende a variar normalmente en función a diversos factores, cualquier acuerdo dirigido a estandarizar el peso promedio de venta del pollo vivo, como el que habría sido planteado en la referida reunión, requiere para su implementación el establecimiento de un rango -superior o inferior- del peso dentro del cual enmarcar las diferencias normales y habituales, sin que ello implique la violación del acuerdo respectivo. Dicho rango resulta aún más necesario, si del peso depende la aplicación de una "sanción": obligar a las empresas a congelar el pollo que superase el peso promedio acordado, lo que representa para su propietario una sanción al condenarlo a perder liquidez.

Dicha preocupación no fue ajena al conjunto de empresas que participaron en el acuerdo. En efecto, durante la sesión del CPPC del miércoles 26 de abril de 1995 cuya acta obra como prueba dentro del expediente, se efectuó una exposición y discusión del cuadro titulado "DATOS PARA ELABORAR EL GRAFICO DE CONTROL X-R DEL PESO DEL POLLO", documento encontrado en el local de Avícola Rosmar S.A., el mismo que fue diseñado para permitir el control del peso de venta del pollo vivo.

Lo expuesto en este punto demuestra el diseño de una estrategia pensada en términos de restringir la oferta para evitar la caída del precio, lo que sólo era posible mediante el desarrollo de las medidas antes mencionadas, así como el diseño de mecanismos de sanción a los productores que incumplieran con los acuerdos.

C. Restringiendo la producción

Los documentos citados prueban no sólo el planteamiento al interior del CPPC-APA de diversas alternativas y mecanismos diseñados para hacer frente a la coyuntura de sobreproducción de manera conjunta, evitándose de esta forma la reducción del precio, sino que además prueban el diseño de mecanismos que permitieran el control de la ejecución de los mismos.

En las sesiones del CPPC del 3 y 4 de mayo de 1995 fue adoptado el acuerdo para mantener estable el nivel de los precios restringiendo la producción, a través de diversas medidas: la disminución de los niveles de crianza, la estandarización del peso del pollo, la reducción de importación de huevos fértiles, la exportación conjunta de huevos fértiles, la eliminación de huevos fértiles y embriones, así como el manejo conjunto de excedentes -pollo con un peso superior al acordado- a través de su congelado y venta fuera del mercado de Lima.

Paralelamente, fue adoptado el acuerdo de generar barreras comerciales al acceso del pollo beneficiado chileno y boliviano -en especial al congelado- mediante el desarrollo de prácticas predatorias, evitando de esta forma que dicho producto se posicionara en el mercado peruano (Arequipa, Cusco y Puno). Dicho acuerdo tenía como finalidad primordial evitar una disminución mayor en el precio del pollo, generada por la mayor sobreoferta debido al ingreso de pollo importado.

Las empresas cuyos representantes asistieron a las sesiones del CPPC del 3 y 4 de mayo y participaron en el acuerdo, son las siguientes: Molinos Mayo S.A., Avícola San Fernando S.A.⁴¹, Molinera San Martín de Porres S.A., Granjas Avi Vet Integración Avícola Germán Orbeo Suárez, Avícola El Rocío S.A., Avícolas Asociadas S.A., Alimentos Protina S.A., Redondos S.A., Avícola Galeb S.C.R.L., El Palomar E.I.R.L., Corporación Ganadera S.A., y Agropecuaria Contán S.A.

Posteriormente, se incorporó al acuerdo Avícola Rosmar S.A. quien, aunque no estuvo presente en las sesiones del CPPC antes referidas, a juzgar por algunas de sus conductas -participación en programa de congelado- se adhirió a los acuerdos. Por su parte, Molinos Takagaki S.A. se abstuvo de participar en el acuerdo, presentando su renuncia a la presidencia del CPPC y al CADA-LMC el día 4 de mayo y dejando de asistir a las sesiones de dicho Comité desde el 10 de dicho mes hasta el 24 de diciembre de 1995.

El Memorándum N° 242-95 de fecha 3 de mayo de 1995, dirigido por el Ing. Italo Marchand al Sr. Rafael Quevedo B., el mismo que fuera ubicado en los archivos de Avícola El Rocío S.A. (Lima) y cuya copia obra en el expediente, contiene una descripción de los asuntos tratados y de los acuerdos adoptados en la reunión del CPPC sostenida en la fecha. En dicho documento se señala lo siguiente:

"En la reunión habida en el Comité de Productores de Pollos el día miércoles 3 de los corrientes, se trataron puntos de suma importancia:

1.- Mantener un peso promedio estandarizado. Moción que fue aprobada por unanimidad.

2.- Carga Promedio mensual de Pollos de Carne que debe tener cada Integración.

El Sr. Polo Suárez Fabres [sic] y el Sr. Fernando Iheda, presentaron el siguiente cuadro, que se adjunta en hoja anexa, en base a las cargas promedios de los tres (3) últimos meses.

Al ver este cuadro se hizo una votación entre todos los presentes para que eliminaran sus excedentes de mayo que eran los más próximos, vía ahogamiento de embriones o de Pollos B.B., lo cual en una primera votación la mayoría aceptó con excepción de TAKAGAKI; que puso en consideración una serie de motivos por lo cual no podía dar una respuesta inmediata.

Por otro lado, el Sr. Fabres [sic], hizo las siguientes propuestas:

1.- Reducción de la Importación de Reproductoras.

2.- Anulación de las importaciones de Pollo B.B. o Huevos Fértiles y propuso que éstos se compraran a nivel nacional.

3.- Eliminación de Reproductoras.

4.- Congelación del Pollo.

A esta Medida se agregó la propuesta del Sr. Bellido de formar entre todos los Integrantes del Comité de Pollo de Carne una Compañía que compraría el Pollo Congelado, lo vendería a Provincias o tratará de

exportarlo. Esta Medida se ha tomado en consideración ya que el Grupo Arista de Chile ha contratado una Planta de Mantenimiento de Congelación de Pollo, y el otro Grupo chileno ya está entrando a Arequipa, Cusco y Puno; con un promedio de 60 Toneladas Semanales, a un precio de S/. 3.80 incluido IGV.

Este pollo que manejaría la nueva Compañía sería el excedente de la producción del mes de mayo y los siguientes meses. La nueva Compañía trabajaría sin lucro para poder romper la entrada de pollo chileno. Según sus cálculos estos [sic] nos representaría una pérdida de 0.05 por kilo de pollo, suma inferior a la que resultaría de no congelar y permitir que estos grupos se acerquen cada vez más a Lima, y de las ventas del Pollo como Pollo Vivo por la consiguiente baja en los precios.

(...)

Siendo la 1.30 p.m., se pidió un cuarto intermedio hasta el día de mañana para que cada uno de los Integrantes del Comité lo piensen y en el caso especial del Sr. Pedro Komatsudani que se opone a la medida haga su Flujo de Caja y vea si le conviene, ya que se opone alegando que meses atrás hemos procedido en el Comité a trabajar como una Libre empresa.⁵² [las negritas son nuestras]

En el acta de la sesión del CPPC-APA del día 4 de mayo de 1995, luego de darse lectura a la carta de renuncia presentada por el Sr. Pedro Komatsudani a los cargos de Presidente del CPPC-APA así como del CADA-LMC, se encargó al Sr. Rafael Bellido de Corporación Ganadera S.A. elaborar el proyecto de conformación de una empresa que tendría a su cargo la comercialización de los excedentes⁵³. Este hecho ratifica la existencia de un acuerdo cuyo objetivo era evitar la reducción de los precios y, a la vez, la creación de barreras de acceso al mercado de los productos de origen boliviano y chileno, en tanto que la comercialización conjunta de los excedentes era uno de los mecanismos que fueron utilizados a efectos de lograr dicho objetivo.

En el acta de la sesión del Directorio de Alimentos Protina S.A. de fecha 12 de junio de 1995, se señala lo siguiente:

" 5.- Comercialización.-

El Sr. Luis Valverde comunicó que el mercado se está [sic] distorsionando por la sobre oferta de pollos que existe, causada esencialmente por la empresa Corporación Ganadera S.A., además se nota una disminución del poder adquisitivo del consumidor.

También comunicó que hay muchas empresas como Nutrinal, Molinera San Martín y Takagaki, que han bajado sustancialmente los precios de venta y que para poder mantener [sic] los precios es necesario tener un pollo de 2.300 a 2.400 Kgs. de peso, además de una aceptable pigmentación.

(...)

El Ing. Raúl Ramos Buzaglo, comunicó respecto al acuerdo tomado recientemente en el Comité de Productores de pollos, manifestando la inminente decisión de beneficiar y congelar pollos a fin de evitar que los precios bajen. Sostuvo finalmente que la empresa que logre nivelar su peso promedio en 2.200 k. o menos, no se verá afectada con el acuerdo de beneficio y congelación. [las negritas son nuestras]

Dicho documento confirma la existencia del acuerdo adoptado al interior del CPPC -mas aún si quien lo refiere es el Presidente del referido Comité. Por otro lado, confirma de manera transparente que el fin perseguido a través de tal acuerdo era el fijar un determinado nivel de precios.

Otro documento que confirma la existencia del acuerdo es la Circular 053/95 de fecha 11 de mayo de 1995 remitida por el Sr. Raúl Ramos Buzaglo, como presidente del CPPC, a diversas empresas integrantes del gremio. El acuerdo para reducir la producción -reducción de los volúmenes de crianza- requería de un control permanente de los niveles de crianza de las empresas a efectos de detectar un eventual incumplimiento del acuerdo. Mediante la comunicación mencionada se solicitó a las empresas remitir semanalmente información de su producción de pollito BB carne, haciéndose alusión a un acuerdo adoptado en tal sentido por el CPPC en su sesión del 10 de mayo; dicha comunicación añade: "Esto contribuirá a poder tomar las decisiones más inteligentes y en el momento más oportuno. Es necesario recordarles, que el no contar con la información, limita en forma total al sector para poder realizar las proyecciones, pronósticos y finalmente, plantear las estrategias que tuviera lugar" [Las negritas son nuestras].

Queda acreditado entonces la existencia de un acuerdo dirigido a establecer precios más altos a los que arrojaría una situación de competencia, habiéndose alejado del gremio una empresa por su intención de "trabajar como una libre empresa", hecho que motivó que no se le incluyera en la presente investigación.

D. Implementando los acuerdos

i. Dificultades iniciales

La puesta en práctica del acuerdo hacía necesario el establecimiento de ciertos mecanismos cuya implementación no podía ser inmediata: crear o determinar la empresa a través de la cual canalizar el congelado o la exportación de huevos fértiles, por ejemplo. La demora en su desarrollo generó ciertas dificultades iniciales para el cumplimiento de lo pactado. Por otro lado, los problemas financieros por los que atravesaban algunas empresas del sector y su necesidad de liquidez inmediata para afrontar el pago a proveedores, constituyen factores adicionales que crearon mayores dificultades para la implementación del acuerdo. Dichos problemas fueron superados por las empresas que adoptaron el acuerdo a partir del segundo semestre de 1995 y, mas precisamente, a partir del mes de setiembre y octubre.

En un cuaderno encontrado en el local de la empresa Molinos Mayo S.A. en el cual se recogen diversos comentarios del Sr. Víctor Montes -jefe de ventas de dicha empresa- sobre la evolución del mercado y de la competencia durante 1995, cuya copia obra como prueba en el expediente, se señala lo siguiente:

" 09/6

En reunión celebrada en CADA se vió la posibilidad de bajar el precio del pollo, ya que los pesos promedios se seguían incrementando y el programa de pollo congelado estaba muy lento, carente de interés de algunas integraciones x [sic] cumplir con el acuerdo. Hubo negativa de modificar el precio a cambio de acelerar el programa de congelado, hecho que fue confirmado con el aumento de solicitudes de varios productores, que pedían que se les congele pollos. [las negritas son nuestras]

Dicho documento prueba la existencia de un acuerdo y de ciertas dificultades para su implementación, pero además prueba la capacidad de las empresas para acordar en determinadas circunstancias -períodos de exceso de oferta- una reducción en el precio del pollo.

Refiriéndose a la situación de la competencia el 10 y 15 de junio de 1995, en el mismo cuaderno se señala lo siguiente:

" 10/6

Desde el día jueves 8/6 las ventas de pollo vivo han disminuido a niveles de 19% menos, esto debido a varios motivos
1.-Pollo grande en el mercado 2.40 o más
2.-Precios mas bajos. Desde 2.80-2.90-2.95-300-302 etc.

(...)

Comentarios en los centros de acopio

En San Martín y Acho los vendedores siguen ofreciendo pollo barato, dicen que no quieren congelar y que prefieren venderlo vivo ya que ellos necesitan liquidez y prefieren baratear [sic] el producto.

15/6

La guerra de precios continúa. La mayoría de integraciones de una u otra forma están ofreciendo con menos precio. (las negritas son nuestras)

Este documento demuestra que existieron algunas dificultades para poner en práctica el acuerdo hecho que fue percibido por el autor del comentario como una situación de "guerra de precios". Cabe destacar que dicha situación no es otra cosa que un aumento en la dispersión del precio de venta del pollo en granja, esto no afectó sustancialmente el nivel promedio de los mismos (para confirmarlo ver Gráfico 12). en otras palabras, la mal llamada "guerra de precios", de alguna manera, era consistente con el acuerdo de evitar la reducción del precio del pollo.

ii. Estandarización del peso promedio

Como se ha mencionado anteriormente, las empresas que tomaron parte en el acuerdo establecieron un peso determinado para el pollo que ingresaba al mercado —el mismo que fue siendo ajustado a lo largo del período—. Paralelamente, acordaron retirar del mercado el excedente representado por el pollo cuyo peso fuera superior al acordado, vía su congelamiento y comercialización conjunta. A través de dichas medidas se pretendía reducir el nivel de la oferta de pollo en el mercado —en términos de volumen en kilogramos— y, finalmente, evitar la reducción del precio. En el acta de Directorio de Alimentos Protina S.A. de fecha 12 de junio de 1995, transcrita anteriormente, en la cual el Sr. Raúl Ramos Buzaglo informó a los presentes sobre los acuerdos adoptados al interior del CPPC, se señala lo siguiente: "[Raúl Ramos] **Sostuvo finalmente que la Empresa que logre nivelar su peso promedio en 2.200 Ks. o menos, no se verá afectada por el acuerdo de beneficio y congelación.**" (las negritas son nuestras). Dicho documento prueba no sólo la existencia del acuerdo dirigido a estandarizar el peso promedio del pollo en 2.20 Kg. —peso similar al consignado en el Memorándum N° 223-95 de Avícola El Rocío S.A., anteriormente transcrito— sino que además prueba que el congelado fue concebido y puesto en práctica como un mecanismo para eliminar del mercado aquellos pollos con un peso superior al acordado, por lo menos durante su etapa inicial. En un acta posterior de la misma empresa del 19 de junio de 1995, la cual también obra como prueba dentro del expediente, se señala lo siguiente:

" 5.- Comercialización.-

El Sr. Luis Valverde, comunicó que se ha procesado en el camal de San Fernando 14,015 pollos con un peso de 30,425.20 Kg. (...)

De mantenerse los pesos promedios en menos de 2.300 por pollo, no tendremos que seguir beneficiando para congelar."

Dicho documento no solamente prueba que existió un ajuste en cuanto al peso promedio acordado, sino que además deja constancia de que el acuerdo se estaba ejecutando.

iii. Eliminación conjunta de excedentes: programa de beneficio y congelado.

Otro de los acuerdos adoptados para mantener el precio estable, fue la eliminación conjunta de los excedentes de pollo a través de su beneficio, congelado y posterior comercialización en mercados distintos al de Lima Metropolitana y el Callao. Las empresas acordaron generar barreras al acceso de pollo beneficiado importado de Chile, Bolivia y EE.UU., mediante el desarrollo de prácticas predatorias, es decir mediante la fijación de precios artificialmente bajos para evitar su ingreso.

Uno de los primeros temas que debieron resolver las empresas que participaron en el acuerdo, fue determinar la empresa o empresas que se encargarían de ejecutarlo. La empresa F. Car S.A., constituida en 1990 por el Sr. Fernando Cáceres Rosell —gerente del APA hasta marzo de 1996— y sus hermanos, para dedicarse al negocio de importación, exportación y venta de vehículos nuevos y usados, fue utilizada como fachada para poner en práctica dicho acuerdo, luego de ser descartado el proyecto de creación de una empresa común (ver nota 53). Siendo F. Car S.A. una empresa que carecía de la infraestructura necesaria tanto para el beneficio y congelado, como para el almacenamiento del producto, se recurrió al servicio de algunas empresas involucradas en el acuerdo —San Fernando S.A., principalmente— así como de terceros.

En el expediente obra abundante prueba respecto al proceso de beneficio y congelado desarrollado por las empresas que formaron parte del acuerdo. A diferencia de lo que sucede con las actas que corresponden a las sesiones de períodos anteriores, a partir del acta correspondiente a la sesión del CPPC del 3 de mayo de 1995, en la que "se acordó encargar al Sr. Rafael Bellido, la elaboración de un Proyecto de conformación de una empresa comercializadora de Pollos congelados", en casi todas las actas de las sesiones del CPPC se hace una referencia expresa al programa de pollo congelado, a sus avances o a temas vinculados al mismo. Algo similar sucede en las actas de las sesiones del APA⁴ y del Comité de Aves de Reproducción y/o Incubación⁵. De igual modo, en el expediente obra abundante documentación encontrada en el local de las empresas que se encuentran vinculadas al denominado "Proyecto APA" y a la empresa F. Car S.A.: facturas, comunicaciones autorizando el retiro de pollo para su beneficio y congelado, informes sobre stock de congelado en almacenes, documentos conteniendo la programación del congelado para un período determinado, reportes de beneficio, actas de directorio en los que se menciona el volumen congelado, etc.

Las propias empresas en sus descargos han admitido expresamente tanto la existencia del programa de pollo congelado organizado por el CPPC-APA como su participación en el mismo. Sin embargo, han negado expresamente que halla existido la obligación de participar en dicho programa o que se hubiera establecido algún mecanismo para determinar el volumen de congelado por empresa.

Sin embargo, como veremos a continuación, en el expediente existen pruebas que demuestran todo lo contrario, esto es, que el acuerdo implicaba que las empresas necesariamente tenían que retirar del mercado —vía congelado— cierto número de unidades de pollo vivo, cifra que se determinaba en función a sus volúmenes de venta en CADA en los períodos anteriores a la fecha establecida para el congelado.

En la sesión del CPPC-APA del 5 de julio de 1995 se discutió y acordó un programa de beneficio y congelado de 160,000 pollos. El programa de congelado fue remitido vía fax el mismo día a Avícola Rosmar S.A., cuyo representante no asistió a la referida reunión. En dicho cronograma se estableció no sólo los días en que debían congelar las empresas, sino además se señalaba el volumen de unidades que deberían ser congeladas por cada una de ellas⁶. El número de unidades a congelar por empresa fue establecido en función al promedio de ventas en CADA correspondientes a las cuatro semanas anteriores tal como se estableció en parte del documento remitido por fax a Avícola Rosmar S.A., en el cual se señaló lo siguiente:

			Promedio	%	
Molinos Mayo	199,604	199,604	288,019	307,044	272,224 40.18%
Molinos San Martín	45,892	45,631	35,912	34,472	44,896 6.37%
Asociadas	15,704	19,356	4,496	14,385	13,485 1.93%
Georbe	39,218	30,651	52,312	54,779	44,240 6.33%
Protina	34,476	21,946	29,959	32,083	29,616 4.24%
Palomar	17,287	17,035	21,070	23,823	19,804 2.93%
Galeb	38,504	39,206	30,628	15,353	30,923 4.43%
Redondos	82,809	80,075	49,897	39,807	55,647 7.97%

Corporación Ganadera Rosmar	149,002	132,034	147,923	159,022	146,995	27.04%
	21,149	34,125	30,071	41,611	31,739	4.58%
	613,645	704,572	711,716	764,605	698,635	100.00%
MOLINOS MAYO	64,283					
MOLINOS SAN MARTIN	10,199					
ASOCIADAS	3,088					
GEORBE	10,132					
PROTINA	6,783					
PALOMAR	4,690					
GALEB	7,082					
REDONDOS	12,744					
CORPORACION GANADERA ROSMAR	33,665					
	7,335					
	160,000*					

Las cuatro primeras columnas corresponden a las ventas de las empresas para las semanas del 6, 13, 20 y 27 de junio. En el caso de Molinos Mayo S.A., corresponde a las ventas de Molinos Mayo (Lima). Casi todas las cifras consignadas son iguales a las ventas en CADA, salvo para Molinos Mayo en la primera y tercera semanas consideradas y para Molinera San Martín para la tercera semana. La quinta columna representa el promedio aritmético de esas semanas y la última corresponde a la participación de cada empresa en el total de ventas. En la parte inferior se calcula la cantidad de pollo que cada empresa tendría que congelar aplicando el porcentaje obtenido en la tabla anterior al total de 160,000 pollos.

Posteriormente, en la comunicación de fecha 6 de julio, remitida por el Sr. Fernando Cáceres, Gerente del APA, a Avícola Rosmar S.A., se señala lo siguiente:

"Tenemos el agrado de dirigirnos a usted, conforme lo acordado en la reunión del Comité celebrada el día 5.7.95, para adjuntarle fotocopia del Programa de saca para beneficio y congelado de 160,000 pollos, en el cual su empresa participa con 7,000 pollos.

Sobre el particular, mucho agradeceremos a usted, se sirva enviar a más tardar el día viernes 7.7.95, las órdenes de recojo respectivas a nombre de la Asociación Peruana de Avicultura". [Las negritas son nuestras]

Adjunto a dicha comunicación se encontraba el programa de congelamiento diario (del 10 al 17 de julio) antes referido pero con las cuotas de participación redondeadas y se especificaba el lugar en el que cada empresa tendría que beneficiar y congelar la cuota de pollo establecida (Surquillo, Huaral o Chancay). Comunicaciones similares fueron cursadas a otras empresas integrantes del acuerdo, las cuales sólo variaban en cuanto al volumen de pollo que debía ser congelado.

Estos documentos ratifican el hecho que la participación en el programa de congelado fue diseñada como un mecanismo obligatorio para las empresas integrantes del acuerdo. Asimismo, demuestran que la participación en el mismo se encontraba determinada por los volúmenes de ventas de cada una de ellas⁶⁷.

Los volúmenes de pollo congelado adquiridos por F. Car S.A. a las empresas que participaron del acuerdo, así como los stocks de congelado existentes en algunas de las empresas que brindan servicios de almacenamiento de congelados en Lima Metropolitana y el Callao, dan una idea de los volúmenes que, como mínimo, fueron retirados del mercado vía congelamiento por las empresa que adoptaron el acuerdo (ver Cuadro 14), en tanto que dicha información no considera el volumen almacenado y comercializado directamente por algunas de estas últimas empresas (especialmente por las empresas integrantes de la Corporación San Fernando).

iv. Generando barreras de acceso al mercado de pollo congelado.

El acuerdo de congelar el pollo como mecanismo para evitar una reducción en el precio en el mercado del pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana y el Callao, fue seguido de otro acuerdo que consistía en comercializar dicho pollo congelado principalmente en el mercado de la zona sur del país, a efectos de frenar —mediante el desarrollo de prácticas predatorias— el ingreso del pollo de origen chileno y boliviano, tanto a dicho mercado como al mercado de Lima Metropolitana y el Callao. La empresa F. Car S.A. también fue utilizada para alcanzar este objetivo.

En sus descargos varias de las empresas involucradas han reconocido expresamente que el programa de congelado tuvo como objetivo desplazar del mercado del sur del país al pollo chileno y boliviano, debido a los problemas sanitarios que presentaban dicho tipo de productos. Sin embargo, ninguna de las empresas ha presentado prueba alguna que demuestre tal afirmación, la misma que resulta poco probable tomando en cuenta las características del producto —pollo congelado— y que es sometido a un control por parte del Ministerio de Agricultura.

Refiriéndose al tema del congelado en la entrevista sostenida por miembros de la Secretaría Técnica con el Sr. Italo Marchand, éste sostuvo lo siguiente:

"INDECOPI : ...¿Cómo es esto?, ¿la idea era retirar el excedente vía el congelado para evitar la sobreproducción?

ENTREVISTADO : Hacer un dumping a Chile.

INDECOPI : La idea era hacer un dumping a Chile, ¿lo dijeron así?

ENTREVISTADO : No, yo lo interpreto así.

INDECOPI : No, pero ¿cómo fue discutido independientemente de esta interpretación?

ENTREVISTADO : Para que no entrara Chile.

INDECOPI : ¿Habían cuestiones sanitarias de por medio o era simplemente que querían por una cuestión comercial que no entraran los chilenos?

ENTREVISTADO : Habían dos factores, un factor sanitario no por el pollo congelado, sino que también estaba entrando el pollo bebé y pollo vivo.

INDECOPI : Claro, porque en el tema sanitario no hay problema con el pollo congelado.

ENTREVISTADO : Entonces, Bellido propuso unidades y en cuanto al pollo vivo que estaba entrando en combinación con el Ministerio de Agricultura, se nombraron veedores para las aduanas.

INDECOPI : Ahora, ¿la idea era vender el pollo por debajo del costo?

ENTREVISTADO : Claro, porque Aristía estaba vendiendo mucho más barato que nosotros.

INDECOPI : Esto implicaba asumir pérdidas como Ud. señala aquí, es decir perder en estas ventas?

ENTREVISTADO : Así es."

Del contenido del Memorandum N° 242-95 de Avícola El Rocío S.A., del contenido del proyecto elaborado por el Sr. Héctor Bellido de creación de la empresa "X.S.A." y de las declaraciones del Sr. Italo Marchand, queda suficientemente acreditada la intención de generar barreras al acceso de potenciales competidores —importadores de pollo chileno y boliviano— al mercado de Lima Metropolitana y el Callao mediante el desarrollo de prácticas predatorias en perjuicio de los consumidores.

Si bien resulta legítimo competir vía una reducción de los precios, en este caso la práctica llevada a cabo refleja una concertación de precios entre los productores (reducción de precios en determinadas circunstancias), lo que además de estar prohibido por la ley se hacía a costa del mayor precio que los consumidores de Lima Metropolitana y Callao eran forzados a pagar por efecto de los acuerdos entre los productores.

Al respecto, se debe tener presente que, pese a tratarse de productos que dadas las preferencias de los consumidores no son sustitutos entre sí -pollo vivo vs. pollo congelado-, los productos importados (pollo congelado básicamente) son percibidos por los productores locales como una grave amenaza a la estabilidad del mercado debido a que las importaciones de este tipo de productos podrían ampliar el mercado del pollo beneficiado modificando los patrones de preferencia de los consumidores, hecho que implicaría una reducción del mercado para las empresas que comercializan el pollo vivo.

Como se observa en el Cuadro 7, F. Car S.A. colocó la mayor parte del pollo congelado en el mercado de Cusco y Puno, mercados donde se registra el mayor consumo de dicho producto. En menor proporción, sus ventas se colocaron en Lima a consumidores institucionales, (Marina de Guerra del Perú), operaciones que por su naturaleza no afectan el nivel de precios, ni modifican los gustos y preferencias de los consumidores del mercado del pollo comercializado vivo.

Cuadro 7:
Volúmenes de Ventas de F. Car S.A. por Mercados en kilogramos
(junio 1995 - junio 1996)

Mes	Cusco-Puno	Lima	Otros	TOTAL
jun-95	17,082.00	0.00	619.00	17,701.00
jul-95	144,643.00	4,078.50	5,045.50	153,765.00
ago-95	231,794.50	34,450.00	12,999.00	279,243.50
sep-95	271,705.00	18,117.00	1,904.50	291,726.50
oct-95	248,261.50	30,328.50	9,622.00	288,212.00
nov-95	225,758.00	84,820.80	2,552.20	313,231.00
dic-95	368,662.10	83,968.20	7,455.20	460,105.50
Total 95	1,346,181.10	251,804.50	34,532.90	1,632,518.50
ene-96	58,800.30	68,078.30	13,023.85	139,902.45
feb-96	0.00	90,310.00	7,189.50	97,500.50
mar-96	0.00	0.00	119.00	119.00
abr-96	0.00	0.00	0.00	0.00
may-96	0.00	4,028.00	0.00	4,028.00
jun-96	10,032.00	0.00	800.00	10,832.00
Total 96	68,832.30	162,416.30	21,142.35	252,390.95
Total	1,415,013.40	414,220.80	55,675.25	1,884,909.45

Fuente: F. Car S.A.

Elaboración: Sec. Tec. de la Comisión de Libre Competencia-INDECOPI

Comparando los volúmenes de pollo congelado colocados por F. Car S.A. en el mercado de Cusco y Puno, con los volúmenes de importación de pollo chileno y boliviano, se observa como los primeros superan ampliamente a los del producto importado (ver Cuadro 7 y Cuadro 8).

Cuadro 8:
Volúmenes de Importación de Pollo Congelado
(enero 1995 - enero 1996)

Fecha	Bolivia	Chile	Total Mes
ene-95	15,000.00	19,115.81	34,115.81
feb-95	15,000.00		15,000.00
mar-95	9,000.00	2,000.00	11,000.00
abr-95	58,080.00	21,417.40	79,497.40
may-95	58,318.00	42,070.00	100,388.00
jun-95	21,490.40	53,000.00	74,490.40
jul-95	23,628.06	74,500.00	98,128.06
ago-95	24,772.10	26,000.00	50,772.10
sep-95	49,585.90	28,000.00	77,585.90
oct-95	64,500.00	40,000.00	104,500.00
nov-95	45,500.00	27,000.00	72,500.00
dic-95	24,000.00	52,100.00	76,100.00
Total 1995	408,872.46	385,203.21	794,075.67
ene-96	35,400.00	50,100.00	85,500.00
Total 1996	35,400.00	50,100.00	85,500.00

Fuente: Aduanas

Elaboración: Sec. Tec. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

El éxito alcanzado por la empresa F. Car S.A. al colocar un mayor volumen de pollo congelado en el mercado del Sur, desplazando al pollo importado, se encuentra directamente vinculado con su precio de venta de esta forma, el cual no sólo era considerablemente más bajo al precio de venta en granja del pollo comercializado vivo en el mercado de Lima Metropolitana (ver Cuadro 9), sino que además, en dicho precio, no se incluía el costo del beneficio, congelado y almacenamiento, el cual era directamente asumido por las empresas que participaron en el acuerdo.⁹⁹

Cuadro 9:
Precio de Venta* del Pollo Congelado de F. Car S.A en Lima y Cusco.
(junio 1995 - enero 1996)

Mercado	Cusco				Lima	
	Clientes				Jorge Zamora	Precio Pollo Vivo en Granja en Lima
Fecha	Estrella del Sur	Elmín Calderín	Aasa	Retría		
Jun-95	2.80					3.40
Jul-95	2.80				3.40	3.38
Ago-95	2.80	2.80	2.80	2.80	3.40	3.49
Sep-95	2.80	3.12	2.80	2.80	3.39	3.18
Oct-95	2.80	3.30	2.80	2.80	2.88	3.07
Nov-95	2.80	3.10	3.10	3.10	3.71	3.62
Dic-95	3.10		3.10	3.10	3.71	3.62
Ene-96	3.10					

* Precios con IGV.

Fuente: F. Car S.A.

Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

Resulta evidente que la intención de las empresas que adoptaron el acuerdo, no fue tanto ganar una mayor participación en el mercado del pollo congelado del sur del país, sino sobre todo retirar del mercado de Lima Metropolitana y el Callao determinado volumen de pollo vivo y, a la vez, generar una barrera de acceso al pollo importado tanto al mercado del Sur, como al de Lima Metropolitana.

En general, el ingreso de pollo beneficiado importado -congelado o refrigerado- ha sido percibido como una amenaza por las empresas del sector, no sólo por sus precios -que, según sus propias afirmaciones, constituirían precios dumping- sino sobre todo porque su comercialización en mercados donde el pollo se comercializa vivo y es beneficiado artesanalmente en presencia del consumidor, es un factor que contribuye a modificar las preferencias de los consumidores orientándolas al consumo del pollo refrigerado o beneficiado. En otras palabras, la comercialización de dichos productos contribuye a eliminar la principal barrera de acceso al mercado peruano que enfrenta la competencia extranjera y que algunas empresas del sector se esfuerzan en mantener¹, aún a costa de reducir sus utilidades.

Reducir el nivel de los precios de un producto -incluso si es por debajo de sus costos- con el objeto de sacar al competidor del mercado, en principio, no resulta ilícito; bien podría ser una respuesta natural a una situación de competencia. Sin embargo, cuando un grupo de empresas competidoras que concentran aproximadamente el 45% de la producción de pollo en el país, acuerdan desarrollar dicha práctica de manera concertada con el objeto de generar una barrera de acceso al mercado a otros competidores, dicha conducta genera un daño considerable al mercado en particular en los consumidores que ven reducidas sus opciones en el mediano plazo, y por ello deviene en ilícita.

v. Reducción de importaciones y exportación de huevos fértiles.

Otro de los mecanismos que fueron utilizados por las empresas que participaron en el acuerdo, con el objeto de reducir el número de las unidades de pollo existentes en el mercado, y de esta forma, mantener estable el nivel de los precios fue, por un lado, la reducción de la importación de huevos fértiles y, por otro, la exportación de los excedentes de huevos fértiles.

En cuanto a la exportación de huevos fértiles de pollo carne, en el expediente obra copia del acta de la sesión del Consejo Directivo de la APA del 6 de junio de 1995. En dicho documento se transcriben las declaraciones del Sr. Fernando Ikeda, quien como representante del Comité de Aves de Reproducción y/o Incubación señaló lo siguiente:

"Indicó que conforme las estadísticas lo señalaban en el mes de agosto se registrará una sobre producción de pollito BB para la cual se ha invitado a todas aquellas empresas que tengan excedentes de huevo fértil con el fin de formar un pull de exportación." (las negritas son nuestras)

Dicho documento prueba la existencia de un acuerdo para efectuar un manejo conjunto de los excedentes mediante la exportación de huevos fértiles, dirigido a evitar la reducción de precios que se podría originar por el ingreso de la sobreproducción al mercado, en perjuicio de los consumidores nacionales.

La información contenida en el Gráfico 6 revela un inusual incremento en las exportaciones de Huevos Fértiles en el año 1995, en especial a partir de la segunda mitad del mismo. Durante este año se exportaron 9,102,640 unidades de huevos fértiles, es decir 689% más que en 1994. Las exportaciones se encontraron dirigidas básicamente al mercado venezolano y, en menor medida, a los mercados colombiano y boliviano.

El 56% de las exportaciones realizadas durante 1995, fueron efectuadas por Granja Los Huertos S.A. -empresa de la Corporación San Fernando-; el 29% por Avícola El Rocío S.A., el 7.11% por Avícola Atahuampa y el 7% por Corporación Ganadera S.A.. Sin embargo, el número de empresas que participaron en la ejecución de esta parte del acuerdo fue mayor, tomando en cuenta la mecánica utilizada: exportación conjunta.⁴¹

En lo referente a la reducción de importaciones, la idea inicial materia del acuerdo se encuentra recogida en el Memorándum N° 223-95 de Avícola El Rocío S.A. fechado el 24 de abril de 1995, anteriormente transcrito. En dicho documento se señala lo siguiente:

"En la última reunión del Comité de Productores de Pollo, hizo una exposición el Sr. Víctor Eyzaguirre [sic] sobre la crisis que puede ocurrir con la sobre producción de Pollo BB. Carga la cual te la estoy adjuntando.

Las medidas correctivas que se piensan tomar en caso que los datos de carga se verifiquen son las siguientes:

1.- Tratar de venderle huevos fértiles pollo BB a las compañías que están importando, que por el momento son:

- | | |
|-----------------------|-------------------------|
| a) Rosmar S.A. | b) Molinos Mayo |
| c) Corporac. Ganadera | d) Molinera San Martín. |

(...) Estas son las medidas que se van a discutir en la reunión del día miércoles de los corrientes."

En la reunión de 3 de mayo del CPPC, se volvió a tratar el tema. En el documento de fecha 3 de mayo ubicado en el local de Avícola El Rocío S.A., que describe las incidencias de dicha reunión se señala lo siguiente: "...el Sr. Fabres [sic], hizo las siguientes propuestas: 1.- Reducción de la Importación de Reproductoras. 2.- Anulación de las

Importaciones de Pollo BB o Huevos Fértiles y propuso que éstos se comprarán a nivel nacional. [las negritas son nuestras]

La información contenida en el Cuadro 4 evidencia que el acuerdo de reducir la importación de Huevos Fértiles de pollo BB carne fue cumplido por las empresas que participaron del mismo: Redondos S.A. -Avícola Atahuampa S.A., Corporación Ganadera S.A. y Molinera San Martín S.A., las cuales prácticamente dejaron de importar a partir del mes de mayo y agosto de 1995.

Por el contrario, Avícola Rosmar S.A. no sólo no dejó de importar, sino que además incrementó sus volúmenes de importación a partir del mes de junio de 1995; el 57% del volumen total importado durante 1995 corresponde a dicha empresa. De acuerdo a la declaración formulada por el Sr. Italo Marchand, Avícola Rosmar S.A. fue una de las empresas que opuso mayores resistencias a la propuesta de reducir o eliminar la importación de Huevos Fértiles de pollo BB carne, hecho que naturalmente no implicaba necesariamente un desacuerdo respecto de las otras medidas adoptadas con el objeto de evitar la reducción del precio del pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana y el Callao. En tal sentido, el haber incrementado los volúmenes de importación no es un hecho que por sí solo acredite que dicha empresa no haya participado en otros aspectos del acuerdo.

2. Setiembre a diciembre de 1995: Concertando los precios del pollo

2.1 Análisis del comportamiento del mercado

Durante el mes de setiembre de 1995, el precio del pollo en granja experimentó una reducción en relación a sus niveles anteriores, situación que se mantuvo hasta el 19 de octubre del mismo año (ver Gráfico 12). La varianza ponderada del precio de las empresas que participaron en el acuerdo sufrió un incremento a partir de los últimos días de agosto, sin embargo, ésta experimentó una reducción en relación al período anteriormente analizado a partir del 20 de setiembre (ver Gráfico 12). Asimismo, en este período, el peso promedio del pollo en granja se incrementó notablemente en relación a los meses anteriores (ver Gráfico 11), en especial durante las tres primeras semanas del mes de setiembre.

Por otro lado, los volúmenes de ingreso de pollo congelado a las cámaras frigoríficas ubicadas en Lima Metropolitana y el Callao, aumentaron sustancialmente durante el mes de setiembre respecto de los períodos anteriores. En dicho mes, fueron retirados del mercado, por lo menos, 1, 188 TM de pollo, volumen que representa aproximadamente el 16.35% del total de kilogramos vendidos a través del CADA durante el mes anterior (ver Cuadro 15). Durante los meses de octubre a diciembre se registra el ingreso de 570 TM de pollo nacional a las cámaras frigoríficas ubicadas en Lima Metropolitana y el Callao, lo cual significa que, cuando menos, fueron retiradas del mercado 570 TM de pollo (ver Cuadro 15).

Durante los meses de octubre y noviembre de 1995, el precio del pollo en granja experimentó un notable incremento, alcanzando el nivel más alto registrado en todo el año 1995 (ver Gráfico 12). Dicho incremento se mantuvo constante hasta el 9 de noviembre, fecha en la cual se registra una caída que se detuvo recién finalizando este mes y a partir de esta época se mantuvo estable por el resto del año (ver Gráfico 12). La varianza ponderada del precio en granja de las empresas que participaron en el acuerdo anteriormente descrito, registra un reducción en relación al período anterior; dicha reducción se hace más notoria a partir de los primeros días del mes de diciembre, manteniéndose en dichos niveles hasta el fin del período (ver Gráfico 12). Dicha reducción resulta aún más clara en el caso de la varianza del precio del pollo en granjas ubicadas a menos de 100 kilómetros de Lima (ver Gráfico 15).

En cuanto al peso promedio del pollo en granja comercializado vivo a través de los centros de acopio, se registró una notable reducción del peso promedio el cual pasó de 2.43 Kg. en setiembre a 2.28 Kg. y 2.29 Kg. en octubre y noviembre respectivamente; luego de dicha reducción, el peso promedio se incrementó alcanzando durante el mes de diciembre el nivel más alto registrado durante 1995, esto es, 2.44 Kg. por pollo (ver Gráfico 11).

Durante los dos primeros meses de este período, los volúmenes de crianza alcanzaron sus niveles más altos, llegando a criarse cerca de 9,100,000 pollitos BB en el mes de octubre, para luego comenzar una tendencia decreciente en los meses posteriores.

2.2 Reducción concertada de los precios

Paralelamente a la puesta en práctica de las medidas acordadas en mayo para evitar la reducción de los precios que se podría originar por la sobreproducción -mantener estables los niveles de producción, reducción de importación de huevos fértiles e incremento de sus exportaciones, retirar pollo del mercado a través del congelado, etc.-, en setiembre de 1995, las empresas decidieron efectuar una rebaja en el precio del pollo en granja, con el objeto de incrementar los volúmenes de ventas -unidades y kilogramos-.

En el expediente obra copia de un documento encontrado en el local de CADA-LMC titulado "Circular No. 01" en el que se señala lo siguiente:

"De la evaluación realizada en los diferentes mercados de Lima Metropolitana y Callao el precio del pollo pelado y viscerado con menudencia es de: S/. 4.25 k. Incluido IGV. Por lo que sugerimos "NO DEBERIA PAGAR MAS DE ESTE PRECIO". 21 de setiembre de 1995 [las negritas son nuestras]

Dicho documento prueba que la reducción de los precios del pollo en granja ocurrida durante el mes de setiembre de 1995, no fue sino otro de los mecanismos utilizados por las empresas que participaron en el acuerdo para reducir las pérdidas que podrían haber sufrido a consecuencia del exceso de oferta, esta vez vía el incremento de las ventas logrado por una reducción concertada del precio. La fecha en que habría sido adoptado el acuerdo se encontraría situada entre el 13 y 20 de setiembre de 1995, período en el cual se celebraron tres reuniones del CPPC-APA (13, 16 y 20 de setiembre). Las empresas cuyos representantes asistieron a las referidas reuniones son las siguientes: Molinos Mayo S.A., San Fernando S.A., Molinera San Martín S.A., Granjas Avi Vet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez, Avícola El Rocío S.A., Avícolas Asociadas S.A., Alimentos Protina S.A., Redondos S.A. -no asistió a la última reunión-, Avícola Galeb E.I.R.L., El Palomar EIRL -no asistió a la última reunión-, Corporación Ganadera S.A., Avícola Rosmar S.A. ⁰¹

La utilización de mecanismos dirigidos a informar al público consumidor de la existencia de una reducción en el precio del pollo -a través de la distribución de volantes o circulares en mercados, notas de prensa, publicidad, etc., acompañadas de la frase "no pague más de..." determinado precio- como mecanismo para dinamizar las ventas, constituye una estrategia comúnmente desarrollada por las empresas miembros del CPPC-APA. Algunos de los representantes de las empresas investigadas han reconocido expresamente que, por medio de dicho mecanismo, se

perseguía dinamizar las ventas en períodos de disminución de los precios. El origen de la necesidad de recurrir a estos mecanismos se encuentra en el hecho que, pese a la reducción del precio, muchos minoristas preferían mantener los precios anteriores –altos– retrasando el incremento de las ventas de pollo en granja que se esperaba por la reducción del precio. Dicha estrategia tenía por objeto facilitar la implementación de acuerdos de reducción del precio adoptados por las empresas al interior del CPPC-APA, en coyunturas de sobreproducción. En el expediente obra abundante prueba sobre este punto.

Otro documento que obra en el expediente y que prueba que la reducción del precio ocurrida durante el mes de setiembre de 1995 fue concertada, es el informe sobre la evolución de los precios presentado el 22 de setiembre de dicho año por Molinera San Martín de Porres S.A. al INEI –“Precios al por mayor de productos nacionales comercializados en el país”–, el mismo que fuera encontrado en el local de dicha empresa. Dicho documento, luego de referirse al precio de venta del pollo en granja así como las fechas de su variación –del 5 al 22 de setiembre–, señala como comentario lo siguiente: “La variación de precio es constante ya que cada integración está ofertando internamente, para sacar su producto. Esta disminución se mantendrá durante las próximas semanas.” (Las negritas son nuestras).

Dicho documento no sólo prueba la existencia de un acuerdo para reducir el precio –“cada integración está ofertando internamente...”–, sino que además demuestra que parte del acuerdo consistía en mantener la reducción por un período determinado –“Esta disminución se mantendrá durante las próximas semanas”–, período que iba por lo menos más allá del 22 de setiembre. Lo ocurrido en los hechos ratifica esta conclusión, puesto que la reducción en el precio se mantuvo constante hasta comienzos de la tercera semana de octubre.

El incremento del nivel de congelamiento de pollo experimentado en el mes de setiembre puede explicarse por la necesidad de lograr un mejor control de la reducción concertada de los precios: de no haberse retirado del mercado dicha cantidad de pollos, la implementación del acuerdo habría sido tal vez más complicada o la reducción de los precios habría debido ser mayor, afectando los niveles de ingresos de las empresas integrantes del acuerdo.

Teniendo en cuenta la tradición de concertación inicialmente demostrada, la existencia de los documentos antes analizados y la reducción de la varianza ponderada del precio del pollo en granja en dicho período, consideramos suficientemente acreditada la reducción concertada del precio. Por último, cabe señalar que dicho acuerdo alcanzó los resultados esperados, en tanto permitió un incremento en los volúmenes de venta (en kilogramos y unidades) colocados a través del CADA (ver Gráfico 10).

2.3 Incrementando los precios.

Como se prueba a continuación, durante los meses de octubre y noviembre las empresas adoptaron un nuevo acuerdo para incrementar los precios del pollo vivo en granja, reduciendo el volumen de la oferta en el mercado, esto es, reduciendo tanto el número de unidades de pollo puestas en el mercado –a través de incremento en el número de pollos congelados– así como el peso promedio de las mismas.

En el expediente obra copia de un documento encontrado en los archivos de Avícola El Rocío S.A. –Memorandum N° 506/95– fechado el 12 de octubre de 1995, mediante el cual el Sr. Italo Marchand informó al Sr. Rafael Quevedo B. los temas que habrían sido tratados en la reunión del CPPC del día 11 de octubre de 1995⁶³. En dicho documento se menciona lo siguiente:

“(...) De lo conversado por teléfono sobre el congelamiento del pollo, el día de mañana va a ver [sic] una reunión para tratar este asunto. Según los porcentajes de participación en el mercado éstas serían las Compañías que tendrían que congelar:

	POR DIA	POR 25 DIAS DE MATANZA	PARTICIPAC. %
Corporación Ganadera	7,717	192,926	16.08
Contán	2,315	53,878	4.82
Protina	2,278	69,453	5.79
Georbe	3,473	86,817	7.23
Redondo	2,778	69,453	5.79
Palomar	1,466	36,656	3.05
Rosmar	1,543	38,585	3.22
Avic. Asociadas	1,312	32,797	2.73
Galeb	1,003	25,080	2.09
Molin. San Martín	2,701	67,524	5.63
Molino Mayo	18,135	453,376	37.78
Molinos Takagaki	2,778	69,453	5.79

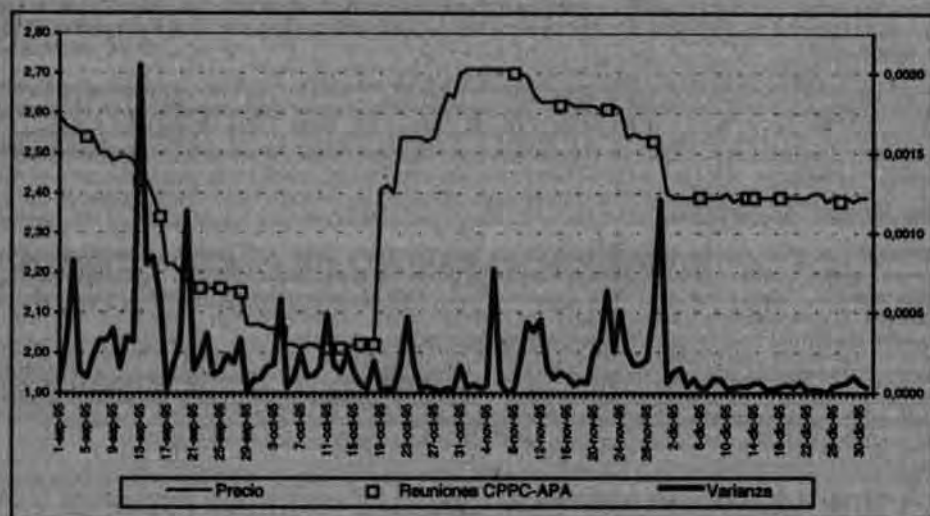
Sobre este cuadro es que va a tratar la reunión. La idea de Fernando Ikeda, y me la ha comunicado es que apoye la bajada al 2.20 (h. x pollo). Esto quiere decir que el [sic] que esté por encima de 2.20 tendría que congelar más pollo que lo que figura en este cuadro, en caso no venda rápido.

Sobre el resultado de la reunión de mañana ya te estaré informando.” [las negritas son nuestras]

De dicho documento se desprende, en primer lugar, que existía la intención de las empresas integrantes del CPPC-APA de reducir los volúmenes ofertados de pollo vivo mediante una disminución en el peso promedio de venta del mismo –a 2.20 k. por pollo o menos– (y el retiro del mercado de determinada cantidad de dicho producto). En segundo lugar, de dicho documento se desprende que las empresas que participaran en el acuerdo debían retirar del mercado –a través del congelado– una cantidad determinada de pollos que se encontraba directamente vinculada con su porcentaje de participación en el mercado –niveles de venta de CADA–. En tercer lugar, se desprende que las empresas se encontrarían obligadas a retirar más pollo del mercado si no cumplían con mantener el peso del pollo vivo dentro del promedio acordado. Finalmente, dicho documento prueba que quien impulsaba el acuerdo era el Sr. Fernando Ikeda, de Corporación San Fernando.

La reunión del CPPC referida en el documento anterior se desarrolló el 13 de octubre⁶⁴, realizándose posteriormente una reunión el 16 de octubre⁶⁵ y otra el día 18 de octubre. Las actas de las dos primeras reuniones no fueron encontradas durante las visitas a las instalaciones del CPPC-APA, ubicándose únicamente el control de asistencia a las mismas. Cabe destacar que en menos de una semana, el CPPC-APA se reunió 4 veces. Este hecho resulta excepcional, tomando en cuenta que dicho comité se reúne usualmente sólo una vez por semana. La frecuencia de las reuniones se encontró vinculada con la búsqueda del acuerdo referido al incremento de los precios, mediante la restricción de la producción efectuada a través de una reducción del peso promedio del pollo comercializado vivo y el congelamiento de pollo vivo para retirarlo del mercado.

Gráfico 17:
Evolución de los Precios* Promedio en Granja y de su Varianza
(setiembre 1995 - diciembre 1995)



Los precios no incluyen IGV
Fuente: CADA-LMC y Actas CPPC-APA
Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOP

Los hechos demuestran que dicho acuerdo fue adoptado antes del día 18 de octubre, porque desde esta fecha se registró un aumento en el nivel de los precios del pollo vivo en granja (ver Gráfico 17), y el peso promedio del pollo comercializado vivo se redujo a menos de 2.20 k. (ver Gráfico 11). Las empresas cuyos representantes asistieron a dicha reunión fueron: Avícola San Fernando S.A., Molinera San Martín de Porres S.A., Granjas Avi Vet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez, Avícola El Rocío S.A., Avícolas Asociadas S.A., Alimentos Protina S.A., Redondos S.A., Corporación Ganadera S.A.⁶⁶

Otro documento que prueba la existencia de un acuerdo para incrementar los precios y cuya copia obra en el expediente, es el informe sobre la evolución de los precios presentado el 23 de octubre de dicho año por Molinera San Martín de Porres S.A. al INEI - "Precios al por mayor de productos nacionales comercializados en el país", el mismo que fuera encontrado en el local de dicha empresa. En dicho documento, luego de referirse al precio de venta del pollo en granja así como a las fechas de su variación, se señala como comentario lo siguiente:

"El 18/10/95 el Precio se recuperó. En el mercado aún [sic] no se Puede Observar la demanda del producto, ya que depende del precio promedio del pollo y el acuerdo que tomen el grupo de granjeros." [las negritas son nuestras]

El comentario se explica porque en la fecha en que fue redactado, el precio no había alcanzado su nivel máximo dependiendo éste de un acuerdo posterior que debía ser adoptado por las empresas que participaron en el acuerdo inicial, según el comportamiento de la demanda.

Dicho acuerdo fue adoptado inicialmente en la reunión del CPPC-APA del día 8 de noviembre de 1995, reunión en la que se acordó no sólo reducir los volúmenes de crianza sino además reducir el precio del pollo en granja de S/. 3.20 -precio máximo alcanzado desde el acuerdo inicial- a S/. 3.10 y, posteriormente, a S/. 3.00. A esta reunión asistieron los representantes de las siguientes empresas: Molinos Mayo S.A., Avícola San Fernando S.A., Molinera San Martín de Porres S.A., Granjas Avi Vet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez, Avícolas Asociadas S.A., Alimentos Protina S.A., Avícola Galeb SCRL, Redondos S.A., Avícola El Palomar EIRL, Corporación Ganadera S.A.⁶⁷

Un documento que prueba suficientemente la existencia del referido acuerdo y cuya copia obra como prueba dentro del expediente, es el documento que fuera encontrado durante la visita a las instalaciones de Corporación Ganadera S.A.; se trata del Memorandum N° 162/95-Vtas, fechado el 13 de noviembre de 1995, que remitiera el Sr. Guillermo Saavedra y que se encuentra referido al programa de ventas y cobranzas de dicha empresa para los meses de noviembre y diciembre.

En dicho documento, describiendo la situación del mercado, se expresa lo siguiente:

"Precios Inestables, vemos como el día miércoles bajaron el precio de S/. 3.20 a S/. 3.10 y hay integraciones que están colocando pollos debajo del precio sugerido y aumentando sus pesos promedio." [las negritas son nuestras]

Con el documento se adjuntaba el siguiente cuadro:

*Programa de Producción C.G

	Fecha	Prod.	Vta.	Stock	Peso	Precio APA
Trébol	13.11 19.11	411	270	141	2.30	3.10
PH.Sta. Rosa	20.11 26.11	325	300	166	2.40	3.00
Sta.Rosa	27.11 03.12	326	320	172	2.50	3.00
Sr.S.Grac.	04.12 10.10	275	320	125	2.40	3.20
Huaral	17.12 17.12	247	350	24	2.30	3.20
Calesa Chincha	18.12 24.12	296+40	360	00	2.40	3.25
Canario	25.12 31.12	288	280	00	2.25	3.25

*Precio APA pero, Tenemos Pollo descarte en las dos primeras semanas por lo que creo el precio será a 2.85
En las siguientes semanas ya no hay descarte"

Dicho documento prueba no sólo la existencia del acuerdo de reducir el precio de S/.3.20 a S/. 3.10, adoptado en la sesión del CPPC del día miércoles 8 de noviembre, sino además el acuerdo de reducir el precio a S/.3.00 a partir del 20 de noviembre hasta por lo menos el 2 de diciembre.

Otro documento que prueba la existencia de dichos acuerdos y cuya copia también obra en el expediente, es el informe sobre la evolución de los precios presentado el 23 de noviembre por Molinera San Martín de Porres S.A. al INEI -Precios al por mayor de productos nacionales comercializados en el país-, el mismo que fuera encontrado en el local de dicha empresa. En dicho documento, luego de referirse al precio de venta del pollo en granja así como a las fechas de su variación -S/. 3.20 el 30 de octubre y S/. 3.10 el 9 de noviembre-, se señala como comentario lo siguiente: "El precio de S/. 3.10. Se está manteniendo debido a que todos las integraciones [sic] han bajado su producción por acuerdo ya que el mercado necesita estabilizarse" [las negritas son nuestras]

Lo ocurrido en los hechos durante los meses de octubre y noviembre, revela que los acuerdos se implementaron exitosamente: los precios se incrementaron notablemente a consecuencia de una reducción del volumen de pollo comercializado -tanto en número de unidades como en kilogramos vendidos- (ver Gráfico 10 y Gráfico 11) y se redujeron los niveles de crianza (ver Gráfico 8), tal como fue acordado por algunas empresas integrantes del CPPC-APA.

2.4 Estabilizando los precios

Si bien el acuerdo inicial implicaba efectuar un aumento de los precios en el mes de diciembre -hasta S/. 3.25, de acuerdo al contenido del Memorandum de Corporación Ganadera S.A. antes transcrito-, dicho acuerdo fue modificado por uno distinto: reducir el precio del pollo en granja a S/. 2.80 manteniéndolo constante durante todo el mes de diciembre y estandarizar el peso en 2.40 k. por pollo.

Un documento hallado en el local de Corporación Ganadera S.A., cuyo contenido constituye el resumen de los asuntos tratados en una reunión -celebrada cuando menos antes del 19 de diciembre de 1995- en la que aparentemente estuvieron presentes los representantes de Corporación Ganadera S.A. y Corporación San Fernando resume que en dicha reunión se analizaron distintos aspectos relacionados con el proceso de producción y comercialización de dicho grupo de empresas. En el referido documento, se señala lo siguiente:

"Comentarios de Alberto Ikeda:

- 1.- Para Enero de 1996 se tendrá un excedente de 1'500,000 pollos.
- 2.- La crisis actual es similar a la de 1976.
- 3.- Es probable que el precio caiga a s/. 1.50 por k.
- 4.- El nuevo peso acordado es de 2.400 k. (...) [las negritas son nuestras]

Dicho documento prueba la existencia de un acuerdo para estandarizar el peso promedio de venta del pollo en granja -2.40 k. por pollo-, y confirma la existencia de los acuerdos anteriores también en el sentido de la estandarización del peso al aludir a ellos en el comentario: "El nuevo peso acordado es...".

El acuerdo para estandarizar el peso de venta del pollo vivo, así como el acuerdo para establecer el precio del pollo en granja en S/. 2.80 por kilogramo, fue adoptado en la sesión del CPPC-APA de fecha 29 de noviembre de 1995⁴⁸. En efecto, durante la semana siguiente a esta reunión el precio en granja alcanzó el nivel acordado, reduciéndose notoriamente la varianza ponderada de los precios a partir del 30 de noviembre (ver Gráfico 12), en especial la del precio del pollo en granjas ubicadas a menos de 100 Km. de Lima (ver Gráfico 15).

3. Evaluando el éxito de la concertación durante 1995.

Si bien es cierto que, tratándose de una concertación de precios no resulta necesario evaluar el éxito o fracaso de tales prácticas⁴⁹ para que se configure una infracción, cabe destacar el hecho que los acuerdos adoptados por la empresas involucradas en el presente procedimiento fueron exitosos.

En efecto, los mecanismos adoptados por las empresas que participaron en el acuerdo no sólo permitieron mantener estable el precio del pollo durante la mayor parte del año 1995 -situación excepcional, tomando en cuenta lo ocurrido en años anteriores-, sino que además lograron incrementar el nivel del mismo entre los meses de octubre y noviembre.

Un documento hallado en los archivos magnéticos del APA titulado "F. CAR S.A.", revela claramente el éxito alcanzado por las empresas a través del acuerdo. En dicho documento se hace una reseña de las labores, logros y beneficios económicos que alcanzó dicha empresa en favor de las empresas miembros del CPPC, empresa que como se ha mencionado anteriormente habría sido utilizada para retirar del mercado -vía congelamiento- determinados volúmenes de pollo, evitando de esta forma la reducción del precio del pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana y el Callao y, a su vez, como mecanismo para generar a los importadores de pollo chileno y boliviano barreras de acceso al mercado.

El texto de este documento es el siguiente:

- * 1.- Facturación Total S/. 6'132,000
(...)
- 2.- Lo mismo daba incinerar 1'000,000 de pollos. **EL NEGOCIO era sacar esa masa de carne del mercado (Pollo en Pie).**
- 3.- Con el congelamiento de 2,000 T.M. de Pollo, el sector dejó de perder S/. 10'000,000 el año 1995 y mantuvo un precio estable en el mercado de pollo vivo.
(...)
- 6.- Ganador de 5 licitaciones en la Marina de Guerra (mercado cautivo por 3 años de pollo congelado americano). Se ha podido lograr gran aceptación del pollo nacional, habiendo ofrecido abiertamente el Director de Abastecimiento de dicho organismo, comprar siempre pollo nacional vendido por F. Car S.A.

T.M. Vendido	:	260,000 k.
S/.	:	950,000

- 7.- La empresa NACE vendiendo pollo congelado de origen nacional.
- 8.- Posibilitó la venta de pollo congelado que era una necesidad vital para el sector, ya que, de acuerdo a las leyes de Libre Competencia, no lo hubiera podido lograr formando una empresa con Accionariado de los Productores (Ver nota Delito de Monopolio).

(...)

10.- Desplazó al pollo chileno de las zonas en las zonas de Cusco, Puno y Juliaca.

- 14.- No voy haber formado una Compañía para que lucren ustedes y yo no (De Ripley). [las negritas son nuestras]

Tal como refiere el documento durante el período comprendido entre los meses de marzo y agosto, salvo una ligera caída en el mes de julio, los precios se mantuvieron estables. Esto difícilmente se hubiera logrado si las empresas no se hubieran puesto de acuerdo y hubieran puesto en práctica una serie de mecanismos dirigidos a contrarrestar los efectos de la sobreproducción que en abril de 1995 se planteaba como inevitable. La puesta en práctica de mecanismos como la concertación del encasamiento, las importaciones de huevos fértiles y de pollito BB, la exportación de huevos fértiles, la estandarización de la calidad del pollo (peso promedio de venta), el retiro concertado de pollo del mercado vía su congelamiento, entre otros, permitió a las empresas mantener sus ingresos relativamente estables.

4. Enero a marzo de 1996: Concertando el incremento del precio del pollo.

4.1 Análisis del comportamiento del mercado

Durante el período analizado, el precio del pollo en granja experimentó un notable incremento no sólo en relación a los niveles anteriores, sino incluso a lo ocurrido en años anteriores: el precio de S/. 3.74 alcanzado en la última semana del mes de febrero de dicho año, es el precio más alto registrado desde 1992. El incremento de los precios comienza ligeramente durante la primera semana de enero -sube a S/3.00 por k., recuperando los niveles de mediados de noviembre del año anterior- precio que, como se ha demostrado anteriormente, fue acordado durante la sesión de CPPC-APA de fecha 8 de noviembre de 1995. A partir de la primera semana de febrero, el precio se incrementa notablemente alcanzando su nivel máximo en la última semana del mes. Posteriormente, con una muy ligera variación, el precio logró estabilizarse en S/. 3.72, manteniéndose constante durante el resto del período. (ver Gráfico 12).

Durante el período analizado, la varianza ponderada del precio de las empresas que participaron en el acuerdo mantuvo la tendencia baja registrada desde diciembre del año anterior, experimentando un ligero incremento a partir de la tercera semana de febrero, disminuyendo nuevamente durante el mes de marzo (ver Gráfico 12). Este hecho resulta más notorio en el caso de la varianza ponderada del precio del pollo de las granjas ubicadas a menos de 100 Km. de Lima (ver Gráfico 15).

En cuanto al peso promedio del pollo en granja, durante el período analizado se registró una reducción notable en relación a los pesos registrados durante diciembre del año anterior -2.40 k. por pollo, peso establecido para dicho período por las empresas que participaron en el acuerdo anteriormente detallado-, siendo la segunda semana de febrero cuando se registran los pesos más bajos del período: 2.20 k. por pollo (ver Gráfico 11).

Luego de los últimos meses de 1995, los niveles de crianza de las empresas mostraron una tendencia decreciente, llegando a su punto más bajo en el mes de febrero con 7,500,000 unidades de pollitos BB puestos a engorde, en comparación con el promedio durante el año anterior (ver Gráfico 8). Asimismo, durante dicho período se retorna a los niveles de importación y exportación de huevos fértiles anteriores al período de mayo - diciembre de 1995.

4.2 Concertando para elevar el precio del pollo en granja

Como se prueba a continuación, la elevación de los precios registrada en el período analizado, vinculada con una menor oferta de pollo en el mercado -tanto en número de unidades como en peso promedio del pollo-, fue producto del acuerdo adoptado por algunas de las empresas miembros del CPPC-APA a mediados del mes de diciembre de 1995. Este hecho explica el bajo nivel de la varianza de precios -en especial, en el caso de granjas ubicadas a menos de 100 km. de Lima- y el notorio paralelismo de los precios registrado a lo largo de todo este período (ver Gráfico 15).

En el planeamiento y desarrollo de las prácticas concertadas por las empresas agrupadas alrededor del CPPC-APA, Corporación San Fernando tuvo una participación fundamental. En un documento encontrado en las instalaciones de

Corporación San Fernando, que obra en el expediente como prueba, se señala lo siguiente:

"Equipo Galaxia

Acta # 1

Fecha: Enero 08 de 1996 (sic)

Hora: 2:30 pm

(...)

Informes:

Julio C. Cotlear.

Presentó una propuesta de como la gerencia general puede implementar un plan de acción para 1996.

(...)

Regularizar la oferta del pollo en el mercado nacional, mejorar la satisfacción del cliente, incrementar la productividad.

Asegurar el logro del objetivo en los equipos de la IFA, liderar institutos gremiales, reducir las quejas y reclamos.

(...)"

Dicho documento prueba el interés de Corporación San Fernando en "Regularizar la oferta del pollo en el mercado nacional" y además la iniciativa de "liderar institutos gremiales". Por otro lado, en el documento titulado "San Fernando. Plan de Acción 1996", encontrado en el local de Corporación San Fernando, se establece como uno de los objetivos lograr "Satisfacer la demanda sin déficit ni excedentes", para lo cual se definió como estrategia "Conformar equipo con principales empresas competidoras" [las negritas son nuestras]⁶⁶. Dichos documentos prueban claramente la intención de Corporación San Fernando de regular la oferta en el mercado mediante la coordinación con las empresas de la competencia. Asimismo, prueban su deseo de lograr dicho objetivo a través del liderazgo permanente de las entidades gremiales.

El proceso de crianza del pollo desde que el pollito de 1 día es puesto a engordar hasta el momento que adquiere las condiciones requeridas para su venta, toma cuando menos 7 semanas y media (51 días). Esto quiere decir que, cualquier intento de regular el nivel del precio a través de una reducción o incremento del número de unidades puestas en el mercado, deberá ser adoptado cuando menos 7 semanas y media antes de la fecha en que se proyecta su modificación.

Tomando en cuenta que el nivel de los precios se incrementó notablemente a partir del mes de febrero -en especial a partir de la segunda semana- cualquier acuerdo de este tipo debió ser adoptado e iniciada su implementación cuando menos a partir de la segunda mitad del mes de diciembre del año anterior.

Durante la segunda mitad del mes de diciembre, tuvieron lugar 4 reuniones del CPPC-APA, tres de las cuales fueron celebradas en fechas muy cercanas -13, 14 y 18-, hecho que como se ha mencionado anteriormente resulta inusual en dicho gremio que normalmente sólo tiene una reunión por semana. Durante dichas reuniones, en especial en la del 18 de diciembre, que registra una mayor asistencia, se habría discutido y acordado restringir la crianza de pollitos BB, a efectos de permitir incrementar los precios a partir del mes de febrero de 1996 en adelante. Las empresas cuyos representantes asistieron a dicha reunión son las siguientes: Molinos Mayo S.A., Avícola San Fernando S.A.; Granjas Avi Vet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez, Avícola El Rocio S.A., Avícolas Asociadas S.A., Avícola El Palomar EIRL, Redondos S.A., Avícola Galeb SCRL, Alimentos Protina S.A., Corporación Ganadera S.A., Avícola Rosmar S.A.⁶⁷

En el expediente obra copia de un documento titulado "Curva de Demanda del Pollo Vivo en el CADA-LMC y su Relación con el Ingreso de Pollos BB a Nivel Nacional" (que se anexó al Informe N° 052/95 elaborado por el CADA-LMC), el cual fue encontrado durante la visita a las instalaciones de Avícola Rosmar S.A.. Según se refiere en el propio documento, éste fue elaborado el 10 de diciembre de 1995. En él se señalaba lo siguiente:

⁶⁶Curva de Demanda del Pollo Vivo en el CADA LM y su Relación con el Ingreso de Pollos BB a Nivel Nacional

Demanda = 569 902 - 62 704 (precio)

r = -0,95306

Precio con IGV (s/k.)	Demanda en CADA k./Día	Ingreso de Pollos BB Carne según el Peso (millones)				
		2,100	2,200	2,300	2,400	2,500

2,00	444 949	21,6	20,6	19,7	18,9	18,1
2,10	438 224	21,3	20,3	19,4	18,6	17,9
2,20	431 954	21,0	20,0	19,1	18,3	17,6
2,30	425 638	20,6	19,7	18,9	18,1	17,3
2,40	419 413	20,3	19,4	18,6	17,8	17,1
2,50	413 142	20,0	19,1	18,3	17,5	16,8
2,60	406 872	19,7	18,8	18,0	17,3	16,6
2,70	400 602	19,4	18,5	17,7	17,0	16,3
2,80	394 331	19,1	18,3	17,5	16,7	16,1
2,90	388 061	18,8	18,0	17,2	16,5	15,8
3,00	381 790	18,5	17,7	16,9	16,2	15,6
3,10	375 520	18,2	17,4	16,6	15,9	15,3
3,20	369 250	17,9	17,1	16,4	15,7	15,0
3,30	362 979	17,6	16,8	16,1	15,4	14,8
3,40	356 709	17,3	16,5	15,8	15,1	14,5
3,50	350 438	17,0	16,2	15,5	14,9	14,3

Fecha: 10 Diciembre 1995*

Dicho documento resulta similar -aunque naturalmente diferente en cuanto a su contenido- al que fuera elaborado por la Comisión de Estadística del CPPC-APA en el mes de abril de 1995 para estimar las consecuencias de la sobre producción. Adicionalmente, el contenido de dicho cuadro permitió que las empresas se pusieran nuevamente de acuerdo respecto del nivel de oferta de pollo que les permitiera alcanzar el precio deseado -en este caso el precio vigente en marzo de 1995-, implementando para hacerlo efectivo una serie de medidas encaminadas a reducir o eliminar el "excedente" durante los meses posteriores a este último acuerdo.

Al igual que en el caso anterior, la información contenida en el cuadro elaborado el 10 de diciembre de 1995 por el Sr. Víctor Izaguirre, de Corporación San Fernando, fue utilizado por las empresas denunciadas para adoptar un acuerdo entre el 13 y 18 de diciembre de 1995 con el objeto de incrementar el precio del pollo en granja a partir del mes de febrero de 1996, a través de una reducción de la oferta de pollo vivo.

La puesta en práctica de dicho acuerdo hacía necesario que las empresas disminuyeran la crianza y engorde de pollito BB a partir de la segunda mitad del mes de diciembre. Como puede verse en el Gráfico 8, las empresas que participaron en el acuerdo que estamos analizando redujeron sus niveles de crianza en relación al mes anterior. Por otro lado, siendo que el precio no depende solamente del número de unidades de pollo vivo que ingresan al mercado, sino también del peso promedio de las mismas, para incrementar los precios era necesario que las empresas que participaban en el acuerdo redujeran también el peso promedio del pollo que colocaban en el mercado. Como se aprecia en el Gráfico 11, esta parte del acuerdo también fue cumplida por las empresas que lo adoptaron, ya que empezaron a reducir el peso del pollo que colocaban en el mercado a partir de la primera semana de febrero de 1996.

Un documento que prueba que el incremento del precio en el mes de febrero se encontró vinculado con una reducción de la oferta, es el informe presentado el 22 de febrero de 1996 por Molinera San Martín de Porres S.A. al INEI que contiene información sobre los precios mayoristas durante el mes de febrero así como la fecha de variación de los mismos. En dicho documento se señala lo siguiente:

"Durante este mes la variación y recuperación del precio ha sido constante debido a que los granjeros han disminuido su encasamiento, ya que el costo del kilo de pollos se ha elevado y se necesita tener más capital para aumentar o mantener las cantidades que se vendió [sic] anteriormente, por el aumento habido en los insumos para la fabricación de alimentos balanceados".

Como se aprecia en este comentario, el acuerdo para reducir el volumen de crianza, como mecanismo para reducir la oferta de pollo en el mercado, al igual que lo ocurrido en octubre de 1995, tuvo como finalidad elevar el precio del pollo en granja y se desarrolló con el mismo éxito que el obtenido en aquella época.

Luego del incremento inicial, en febrero el precio del pollo en granja fue ajustado a S/. 3.15 más IGV -es decir S/. 3.72- por las empresas que participaron en este nuevo acuerdo, precio que se mantuvo constante hasta el fin del período analizado.

Un documento que prueba dicha afirmación es el informe del 14 de marzo de 1996 que fuera dirigido por el ingeniero Mario Romero Loly al ingeniero Jorge Belevan, gerente de comercialización de Molinos Mayo S.A., en el que se evalúa el comportamiento de las diferentes empresas respecto del precio de pollo en granja acordado. En dicho documento se señala lo siguiente:

"Estimado Jorge:

Después de las visitas realizadas a los diferentes Centros de Distribución de aves vivas, camales Vitarte, los días Miércoles 13 y Jueves 14 del presente puedo concluir:

1. Los precios en granja de las integraciones:

- Gjas. Lima
dist. < 100 km. = S/. 3.15 + IGV - Prod. carne vivo.
- Gjas. fuera de Lima
dist. > 150km. = S/. 3.11 + IGV - Prod. carne vivo.
- Gjas. Lima
dist. < 100km. = S/. 3.30 + IGV - Prod. Brasa vivo.
- Gjas. fuera de Lima
dist. > 150km. = S/. 3.25 + IGV - Prod. Brasa vivo.

Integraciones como G.O.S., Molinos Mayo, Molinera San Martín, Corporación Ganadera y Protina son los únicos que mantienen un plus del 5% al precio de granja actual, otros (25%) siguieron a los mencionados con un plus de 2.5%, el 25% restante siguen atendiendo a precio de granja (actual para el producto de carne vivo)."

Dicho documento no sólo prueba la existencia del acuerdo de precios y la actuación conjunta de 5 empresas en especial, sino que además revela que dicho acuerdo contempló la existencia de dos precios determinados en función a la ubicación de las granjas de origen del pollo: uno mayor, para las granjas ubicadas a menos 100 Km. y otro menor para las granjas ubicadas a más de 150 Km., hecho que resulta razonable si se toma en cuenta que quien asume los costos de transporte es el mayorista.

5. Abril a julio de 1996: "Pollo con Premio"

5.1 Análisis del comportamiento del mercado

Durante el período analizado, el precio del pollo en granja experimentó notables y marcadas variaciones: en la segunda mitad del mes de abril el precio empezó a descender ligeramente y a partir de la tercera semana de mayo

aceleró su caída, alcanzando su más bajo nivel entre el 14 y 28 de junio de 1995, es decir a S/. 2.43 por k.. A partir de la última semana de junio, el precio del pollo en granja empezó a incrementarse, situación que se mantuvo constante hasta mediados del mes de julio, fecha en la que luego de alcanzar su nivel máximo -S/. 3.75 por kilogramos- se estabilizó en S/.3.73 a S/.3.74 (ver Gráfico 11).

A comienzos de la tercera semana del mes de abril, la varianza ponderada del precio en granja de las empresas que participaron en los acuerdos hasta ahora analizados comenzó a incrementarse notablemente en relación al período anterior -en el cual la varianza adquirió niveles iguales a cero-, pero desde el 10 de mayo la misma comenzó a reducirse. Dicha tendencia resulta aún más notoria en el caso de la varianza ponderada del precio del pollo de las granjas ubicadas a menos de 100 Km. de Lima, la cual si bien experimentó un incremento en la misma fecha, empezó a reducir sus niveles antes del 10 de mayo (ver Gráfico 15).

En cuanto al peso promedio del pollo en granja, al inicio del período analizado se registró un incremento constante a partir del 4 de abril -fecha en la cual se encontró un promedio de 2.31 kilogramo por pollo- hasta el 14 de junio en el cual se registró un peso promedio de 2.75 k. por pollo. A partir de la última fecha, los pesos promedios se redujeron.

En lo que se refiere al congelado de pollo, durante el período analizado se registró el ingreso de 2,420 TM a las cámaras frigoríficas ubicadas en Lima Metropolitana y Callao; la mayor parte se realizó durante los meses de mayo y junio -868 y 1,313 TM respectivamente- lo que implica que, cuando menos, dicha cantidad fue retirada del mercado del pollo comercializado vivo (ver Cuadro 15).

Los niveles de crianza de las empresas involucradas en el procedimiento -a excepción de Molinos Mayo S.A., Avícola Rosmar S.A., Avícola Redondos S.A. y Avícolas Asociadas S.A.- registraron un incremento entre los meses de marzo y mayo, fecha en la que se inició el descenso del nivel. En estos meses la producción llegó a niveles comparables al año 1994, volúmenes que demuestran un control estable de las cargas de pollito BB. En junio se llegó a menos de 7'000,000 unidades.

En esta época la tendencia creciente de las importaciones de huevos fértiles se mantuvo alcanzando niveles de hasta 1,966 704 huevos fértiles para el mes de mayo. Este comportamiento se explica por la actitud no sólo de Agropecuaria del Pilar S.A., sino también empresas como Redondos S.A. y la recién conformada Avinka S.A. -antes Molinos Takagaki- quienes incrementaron sus niveles de importación. La tendencia también se vio afectada por otras empresas que, en menor medida aumentaron sus importaciones, pero que no están incluidas en el proceso al no haberse encontrado indicios que las involucren en los hechos materia de la presente investigación.

5.2 Promoción conjunta y concertación de precios

Como se prueba a continuación, la reducción del precio del pollo en granja así como el posterior incremento del mismo, registrado durante el período analizado, fue producto de un acuerdo adoptado por algunas empresas agrupadas alrededor del CPPC-APA durante el mes de mayo de 1996. Dichas empresas concertaron el desarrollo de una estrategia común para incentivar la demanda del producto, para lo cual acordaron efectuar una reducción del precio del pollo en granja así como el desarrollo de una promoción. Dicha estrategia fue adoptada con el objeto de eliminar del mercado los excedentes generados por una retracción en la demanda del producto y por el incremento de crianza registrado en el mes de marzo, de modo que luego las empresas pudieran elevar conjuntamente el precio y recuperar los niveles de precios obtenidos, también de forma concertada, en el período enero - marzo de 1996. Este hecho explica el bajo nivel de la varianza de precios -en especial, en el caso de granjas ubicadas a menos de 100 km. de Lima- y el notorio paralelismo de los precios registrado a lo largo de todo este período (ver Gráfico 15).

A El precio del pollo cae: alternativas de solución.

En el informe presentado el 23 de abril de 1996 por Molinera San Martín de Porres S.A. al INEI, que obra como prueba en el expediente, se encuentra el siguiente comentario: "El precio se ha mantenido hasta la fecha, pero se observó en el período que aumentó la producción. Así como la competencia y se refleja en el peso promedio 2.50 Ave. Por lo tanto se presenta una oferta en las próximas semanas".

Dicho comentario revela que por lo menos a partir del 22 de abril -fecha de elaboración del comentario- existía una percepción del problema: el nivel de precios alcanzados entre febrero y marzo podía caer a consecuencia del aumento de volumen de crianza (ver Gráfico 8 y Gráfico 12) así como de la competencia. Este último comentario resulta consistente con el aumento del nivel de la dispersión de los precios registrado a partir del 21 de abril (ver Gráfico 12).

El comentario respecto al aumento de la competencia, podría implicar dos cosas: la existencia de empresas que no formaban parte del acuerdo y que decidieron incrementar su producción haciendo peligrar el nivel de precios alcanzado entre febrero y marzo, o la existencia de empresas que, de algún modo, habrían traicionado el acuerdo.

Este hecho motivó la preocupación de las empresas agrupadas en el CPPC-APA, quienes en la reunión sostenida el 24 de abril de 1996, bajo la propuesta del Sr. Héctor Bellido, acordaron reactivar las campañas publicitarias realizadas anteriormente para motivar un mayor consumo del pollo⁷³. Dicho acuerdo fue modificado posteriormente acordándose desarrollar no tanto una campaña publicitaria sino una promoción, lo que implica el otorgamiento de algún tipo de regalo a los consumidores.

Durante dicha reunión se distribuyó y comentó el informe elaborado por el CADA-LMC titulado "ABASTECIMIENTO SEMANA DEL 16 AL 22.04.96", una copia del cual fuera encontrado en los archivos de Avícola Rosmar S.A. En dicho documento, se consigna en forma manuscrita lo siguiente:

- Concertación ——— precios
 ——— volúmenes
 ——— promocionar consumo
 - Libre mercado. (las negritas son nuestras)

Este comentario, escrito durante la reunión por el representante de dicha empresa -el Sr. Fernando Barba-, revela las distintas alternativas que se evaluaron en dicha ocasión al interior del CPPC-APA para enfrentar la coyuntura. Como veremos a continuación, la primera de alternativa fue nuevamente la elegida: la concertación de precios y volúmenes de producción.

El acuerdo definitivo fue adoptado en la sesión del CPPC-APA del 03 de mayo. Tal como consta en el acta respectiva que obra en el expediente, en dicha reunión se aprobó realizar una campaña de promoción y publicidad dirigida a incentivar el consumo de pollo. Las empresas cuyos representantes asistieron a dicha reunión son las siguientes: Molinos Mayo S.A., Avícola San Fernando S.A., Molinera San Martín S.A., Germán Orbeo Suárez, Avícola El Rocío S.A., Avícolas Asociadas S.A., Alimentos Protina S.A., Redondos S.A., Avícola Galeb SCRL, Avícola El Palomar EIRL, Corporación Ganadera S.A., Avícola Rosmar S.A.⁷⁴

Algo que, si bien no se encuentra recogido en el acta de la referida reunión, ha sido confirmado por los representantes de algunas empresas, es que en dicha oportunidad se expuso y se discutió el documento hallado en los archivos del CPPC ubicados en el local del APA, titulado "MERCADO DE POLLOS (SITUACION Y ALTERNATIVAS DE SOLUCION)".⁷⁵ Tal como ha reconocido Corporación San Fernando en sus descargos, dicho documento fue elaborado por el Sr. Victor Izaguirre, el mismo que elaboró los documentos que fueron utilizados para alcanzar los acuerdos anteriores ("Crisis por sobreproducción de pollos BB carne. Valoración de las alternativas de solución", "Estimación del mercado de pollo vivo en el CADA-LM. Meses mayo-junio 1996", "Utilización de las alternativas de solución", "Estimación del mercado de pollo vivo en el CADA-LMC y su relación con el ingreso de pollos BB a nivel nacional", utilizado en el período enero-marzo de 1996). Tomando en cuenta la información contenida en dicho documento y la fecha en que fue discutido al interior del CPPC-APA, podemos concluir que dicho documento fue elaborado antes del 3 de mayo de 1996 y, por lo tanto, analiza la situación existente en dicha oportunidad.

Al analizarse la situación del mercado del pollo al 3 de mayo de 1996 -"situación actual"-, se describe en dicho documento la existencia de un excedente, no tanto en el número de unidades puestas en el mercado, sino más bien en el peso promedio del pollo vivo que venía ingresando al mismo, que superaba el peso promedio "ideal" o acordado. Dicho incremento -calificado como "exceso"- hacía peligrar los logros alcanzados mediante los acuerdos concluidos en el período anterior.

Dicho documento señala lo siguiente:

*1 SITUACION ACTUAL	→ EXCEDENTES		
PESO VIVO ACTUAL	(GRAMOS)	=	2,610
PESO VIVO IDEAL	(GRAMOS)	=	2,250
EXCESO DE PESO	(GRAMOS)	=	360
EXCESO EN DIAS		=	6
EXCESO EN %		=	20
EXCESO EN k.	370,000*30*0.20	=	2,220,000 k. / MES 74,000 k. / DIA*

Ante tal panorama, el documento sugiere las "alternativas de solución", las mismas que fueron acordadas y puestas en práctica por las empresas que asistieron a la referida reunión del CPPC-APA del 03 de mayo. El objetivo fue el de eliminar los excedentes existentes en ese momento en el mercado, para elevar posteriormente el precio del pollo, recuperando así los niveles de precios alcanzados, también de forma concertada, en el período enero - marzo de 1996. Los mecanismos sugeridos fueron dos: reducir concertadamente el precio -"bajar el precio"- y promocionar el consumo a través de un sorteo. Dicho documento señala lo siguiente:

*2 ALTERNATIVAS DE SOLUCION

2.1 BAJAR EL PRECIO

Y= 585,490 - 68,615 (PRECIO EN GRANJA)
 SI BAJO EL PRECIO EN S/. 1.00 AUMENTA
 EL CONSUMO EN 68,615 k. / DI (SIC) PARA
 AUMENTAR 74,000 k. / DIA DEBO BAJAR
 EL PRECIO EN S/. 1.07 EN UN MES SE VENDE 370,000 * 30 = 11,100,000 k.
 SI BAJAMOS S/. 1.07 POR k. :
 EL INGRESO DISMINUIRÍA EN 11,877,000 SOLES
 4,948,750 DOLARES

2.2 PROMOCION DE UN SORTEO PARA INCREMENTAR EL CONSUMO

COSTO APROXIMADO = 500,000 DOLARES
 CONSUMO DE CARNES Y MENUENCIAS EN LIMA Y CALLAO
 EN MARZO DE 1996

CARNE	CONSUMO k.	PRECIO S/. x k.	GASTO SOLES
PESCADO	9,000,000	4.50	40,500,000
VACUNO	2,900,000	8.53	24,737,000
PORCINO	1,200,000	8.40	10,080,000
MENUENCIAS	600,000	6.67	4,002,000
OVINO	100,000	9.97	999,000
TOTAL	80,318,000		

EL EXCEDENTE ES DE 2,220,000 k. DE POLLO VIVO

EL EXCEDENTE CUESTA 2,220,000 * 0.85 * 6.2 = 11,699,400 SOLES

11,699,400 SOLES REPRESENTA APROXIMADAMENTE 15% DEL GASTO DE LAS OTRAS CARNES Y MENUENCIAS DEL CONSUMIDOR DE LIMA METROPOLITANA Y CALLAO.*

Dicho documento prueba que las alternativas planteadas -tanto la reducción del precio como la promoción- fueron diseñadas para ser implementadas concertadamente por un grupo de empresas: el éxito de ambas alternativas, en especial la reducción del precio, dependía de la puesta en práctica de una serie de conductas uniformes y simultáneas por parte de las empresas. En este caso es claro que una reducción de precios aplicada en forma independiente por cada empresa habría generado una situación de "guerra de precios", ocasionando la reducción de los ingresos de las empresas en niveles superiores a las pérdidas que proyectaron sufrir mediante una reducción "ordenada y controlada" de los precios.

El solo hecho de haberse propuesto una reducción de los precios del pollo -"bajar el precio"-, como mecanismo dirigido a eliminar el exceso de oferta existente en el mercado, pone de manifiesto la capacidad de dichas empresas de manipular el precio de dicho producto. Por lo demás, como se ha anotado anteriormente en forma reiterada, el recurso a una reducción concertada del precio como mecanismo para afrontar una coyuntura de exceso de oferta o de retracción de la demanda, no resultaba un mecanismo desconocido para los empresarios del sector agrupados alrededor del CPPC-APA ya que en el expediente obran pruebas que demuestran que éste era un mecanismo frecuentemente empleado.

De igual modo, la utilización de la publicidad para incentivar el consumo de pollo no era una herramienta nueva y, menos aún, su utilización como mecanismo para facilitar la salida del producto cuando las empresas acordaban reducir el precio del pollo. En tales circunstancias, la publicidad tenía por objeto informar al público consumidor de la reducción acordada por las empresas productoras, sugiriéndole no pagar más de un precio determinado, como mecanismo para regular el precio de venta del producto por el minorista -precio público-. En otras palabras, de esta forma el consumidor era utilizado para garantizar el éxito de dichos acuerdos.

Lo que resulta novedoso en esta oportunidad, es la realización no tanto de la publicidad como mecanismo para promocionar el consumo -que generalmente ha estado orientada a promover el consumo del pollo en general sin especificar marcas o procedencias en particular-, sino sobre todo la realización de un sorteo mediante el cual se adjudicaban determinados premios a los consumidores del producto.

Dicho mecanismo hizo necesario desarrollar un sistema para que el productor -a través del mayorista y minoristas- entregara al consumidor el comprobante o ticket que lo habilitara para participar en el sorteo. De esta forma, se orientó la demanda hacia el pollo comercializado por las empresas que participaron en el acuerdo -por la compra de este producto se adquiría el derecho de participar en el sorteo- y, a la vez, se excluyó de los beneficios de la promoción es decir el incremento de las ventas- a aquellos productores -generalmente pequeños y medianos- que por decisión o impedimento no auspiciaron la promoción.

Este hecho ha sido confirmado por las declaraciones del Sr. Fernando Barba de Avícola Rosmar S.A., quien consideraba el hecho de no ingresar a la campaña de promoción del consumo de pollo como un gran riesgo para

cualquiera de los productores ya que, en su opinión, resultaba seguro que el producto que no contara con el cupón no gozaría con la preferencia del público, lo que generaría una disminución considerable en las ventas de la empresa no auspiciadora. En el mismo sentido se expresó el Sr. Rafael Quevedo Berastain de Avícola El Rocío S.A.⁷⁶

Por lo tanto, si bien resulta cierto que la campaña promocional tenía por objeto incrementar el consumo del pollo, dicha campaña no benefició a todos los productores por igual, hayan o no participado como auspiciadores, como ha sido alegado por algunas empresas⁷⁷. El pollo no es un producto actualmente identificado con una marca, por lo que podría pensarse que la promoción beneficiaba por igual a todos los productores, pero la forma como fue diseñada la promoción orientaba claramente la demanda —a través de la entrega del cupón— hacia el grupo de productores auspiciadores.

Finalmente, sin perjuicio de la forma que revistió su aplicación —excluir de sus beneficios a cierto sector de pequeños y medianos productores—, el solo hecho que la promoción y la publicidad hayan sido diseñadas y puestas en práctica para facilitar el éxito de una concertación de precios, hace de ellas prácticas contrarias a ley de competencia.

B Implementando los acuerdos: campaña promocional y concertación de precios

La campaña requería montar un sistema que permitiera, por un lado, financiar la promoción y por otro, controlar su desarrollo⁷⁷. Lo primero fue logrado mediante el aporte de los productores auspiciadores, quienes debieron abonar en efectivo y por adelantado la suma de S/. 0.05 por cada pollo cuya venta se hubiera proyectado para los días de la promoción, hecho que habría desincentivado la participación de algunas pequeñas o medianas empresas. Dicho sistema hizo necesario un intercambio de información —a través del CADA— sobre las proyecciones de ventas de las empresas que aceptaron participar en la promoción. Lo segundo estuvo a cargo de un equipo de supervisores quienes diariamente visitaron los mercados "para vigilar que la promoción se realice como se planeó" (ver nota 77).

Comentando este hecho, el Sr. Rafael Quevedo señaló:

"Lo que a mí me pareció mal, pero no hubo otra opción de hacerlo, era que uno tenía que enviar cuanto iba a vender, para que le den una cantidad de cupones; de alguna manera uno adelantaba la información que iba a vender en el mercado en una de esas semanas; lo que hubiera sido correcto es ir y comprar cupones en forma abierta; entonces decir, yo quiero tantos cupones y si deseo puedo regalarte 2 ó 3 por pollo, no necesariamente se podía saber cuántos pollos se iba a vender,..... para mí esa sí fue una condición restrictiva; el tema del pago me parece que se necesitaba financiar, me imagino que se requería que quien iba a participar pagara, pues también sucede que dicen si participo y después no pagar; entonces esto a mí no me parece tan restrictivo, pero sí me parece restrictivo el tema de tener que dar información de las ventas en esas semanas, proyección de ventas, que fue una condición para poder....."

De acuerdo a los descargos presentados por Corporación San Fernando, participaron como "Productores Auspiciadores" de esta campaña promocional un total de 34 empresas productoras de pollo carne. Aun cuando resulte cierto que se cursaron invitaciones a un número mayor de empresas miembros del APA —hecho que no ha sido probado en el procedimiento por las empresas y entidades denunciadas—, la participación sólo parcial de un grupo de productores —que por lo demás concentra el 79.40% del total de ventas en CADA-LMC—, habría ocasionado graves pérdidas a los competidores que no participaron de dicha campaña: los importadores de pollo beneficiado —congelado y/o refrigerado—, los pequeños y medianos productores que comercializan su productos tanto en Lima y los que lo hacen en las Provincias en las que fue realizada la campaña (Huaraz, Huancayo, Norte Chico y Sur Chico).

La promoción se inició el día 23 de junio, al día siguiente de la reunión del CPPC-APA en la cual se presentó el video de la publicidad televisiva que acompañaría el desarrollo de la promoción. A partir de dicha fecha, el precio promedio del pollo en granja inició una reducción vertiginosa que sólo se detendría a mediados de junio de 1996, alcanzando su nivel más bajo a partir del 14 de junio. Asimismo, a partir del inicio de la campaña, la tendencia de reducción de la varianza de precios de las empresas auspiciadores coincidentemente se acentuó (ver Gráfico 12).

Durante la sesión del CPPC-APA del 19 de junio —fecha en la cual el precio, luego llegar a su punto más bajo, había detenido su descenso— se discutió el informe titulado "ABASTECIMIENTO SEMANA DEL 11 AL 17.06.96" elaborado por el CADA-LMC. En una copia de dicho documento, que fuera encontrada en el local de Avícola Rosmar S.A., y cuya copia obra en el expediente como prueba, se consigna en forma manuscrita lo siguiente:

— PROMOCION

— PRECIO"

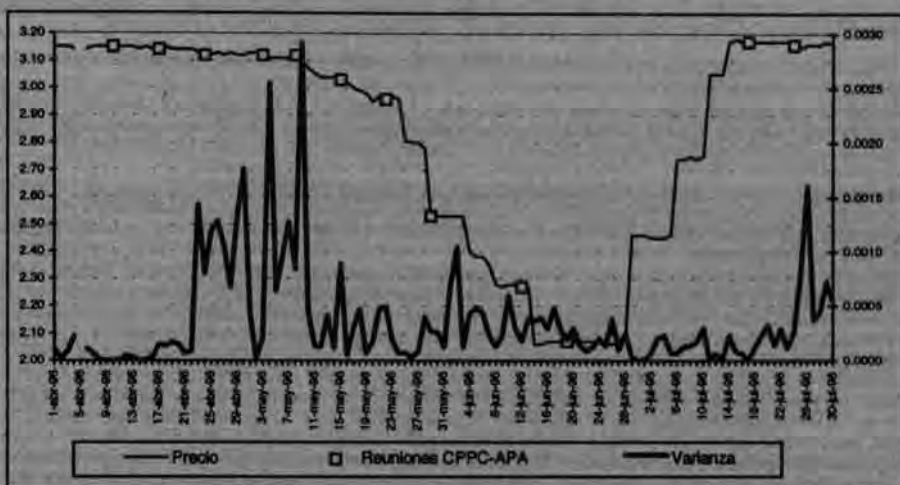
ha ayudado cuantificar es imposible.

Dicho comentario, efectuado durante la reunión por quien asistió a la misma en representación de la empresa —el Sr. Fernando Barba—, no sólo confirma que los mecanismos acordados para aumentar las ventas y, de esta forma, eliminar los excedentes, fueron dos —la reducción concertada de los precios y la realización de una promoción—, sino que además revela que la estrategia diseñada y aplicada en común por las empresas participantes de este acuerdo permitió alcanzar los resultados esperados: se produjo un notorio incremento en el volumen de ventas de las empresas auspiciadoras (en unidades y en kilogramos totales) y de esta forma se evitó la caída del precio por debajo de los niveles considerados como admisibles. De esta manera, se perjudicó al consumidor y se evitó a las empresas las pérdidas que una situación de "guerra de precios" les habría generado perjudicando además a las empresas que no participaron del acuerdo.

Una vez alcanzado su objetivo, las empresas que participaron en el acuerdo, decidieron elevar nuevamente el precio del pollo a efectos de recuperar los niveles de precios alcanzados durante los meses de febrero y marzo. Coincidentemente, dos días después de la reunión sostenida el 26 de junio de 1996 por las empresas agrupadas alrededor del CPPC-APA (que participaron en el acuerdo de realizar una promoción y reducir el precio del pollo), el precio comenzó un proceso acelerado de incremento que no se detendría hasta el 17 de julio de 1996, luego de haberse registrado precios de S/. 3.75 por kilogramo de pollo. Por lo menos en dicha reunión, o antes de ella, se habría adoptado el acuerdo de incrementar los precios.

El comportamiento del precio y la variación entre los mismos, coincide con las fechas de reunión del CPPC y las de inicio de la promoción (ver Gráfico 18), lo que revela que tanto la reducción del precio como su posterior aumento, respondieron a una estrategia conjunta de algunas empresas miembros del CPPC-APA dirigida a recuperar el nivel del precio alcanzado por ellas, también de forma concertada, en el período enero — marzo de 1996.

Gráfico 18:
Evolución de los Precios Promedio en Granja y de su Varianza
(septiembre - diciembre 1995)



Los precios no incluyen IGV

Fuente: CADA-LMC y Actas CPPC-APA

Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOP

VI. ¿INTENTO DE FUSIÓN O CREACIÓN DE UN CARTEL? LA ALIANZA ESTRATÉGICA AVICOLA (AEA) /INTENTO DE FUSIÓN AVICOLA (IFA): ANALISIS DE LAS PRUEBAS ACTUADAS DENTRO DEL PROCEDIMIENTO

A mediados de 1995 -cuando menos a partir de octubre de dicho año- un grupo de empresas del sector que concentraban aproximadamente 56% de la comercialización de pollo vivo en Lima Metropolitana y el Callao, adoptaron una serie de acuerdos a nivel de producción, comercialización, adquisición de insumos, entre otros, que dieron lugar a la conformación del grupo "Alianza Estratégica Avícola" -AEA, nombre que aparentemente fue modificado por el de "Intento de Fusión Avícola" -IFA. Este grupo de empresas estaba conformado por las empresas integrantes de la Corporación San Fernando -Avícola San Fernando S.A., Molinos Mayo S.A. y Granja Los Huertos S.A.-, Molinera San Martín de Porres S.A., Corporación Ganadera S.A., Alimentos Protina S.A. y Granjas Avi Vet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez.

La conformación y funcionamiento del grupo AEA tuvo como efecto unificar el comportamiento de dichas empresas en el mercado, de una forma más integral y completa que la coordinación alcanzada por las empresas al interior del CPPC-APA analizada anteriormente. Este hecho se refleja claramente en la mínima dispersión de los precios de venta del pollo vivo entre dichas empresas y el notorio paralelismo existente entre los mismos (ver Gráfico 14).

Las empresas antes indicadas han admitido la conformación y funcionamiento de dicho grupo -cuando menos a partir de octubre de 1995- así como la coordinación permanente entre dichas empresas, tanto en temas de comercialización y producción, como en cuanto a la adquisición de insumos. Del mismo modo han admitido expresamente la conformación de grupos o equipos de trabajo encargados de cada una de dichas materias, a efectos de facilitar la coordinación. Asimismo, han presentado copia de los contratos de suministro de insumos con garantía prendaria y de "servicio de crianza de aves" celebrados entre las empresas integrantes del grupo. Incluso Corporación San Fernando ha admitido expresamente en sus escritos la restricción de la competencia entre las empresas integrantes del grupo: "Sin duda el establecimiento de una calidad, un control sanitario único, una comercialización centralizada, reduce la competencia entre las empresas".

Sin embargo, las empresas han sostenido que dichos acuerdos y coordinaciones se enmarcan dentro de un proceso de fusión, por lo que dichas conductas no constituirían un acuerdo restrictivo de la competencia sancionable en virtud del Decreto Legislativo N° 701.

Como se prueba a continuación, los acuerdos y comportamientos desarrollados por las empresas antes mencionadas durante el período materia de la presente investigación -de mayo de 1995 a julio de 1996-, no constituyen parte de un proceso encaminado a una fusión, sino acuerdos que han tenido por objeto la coordinación del comportamiento de empresas independientes en el mercado. En tal sentido, por su naturaleza y efectos, los acuerdos adoptados al interior de dicho grupo de empresas y las conductas desarrolladas a consecuencia de ellos, han tenido como efecto eliminar competencia entre las empresas que participaron de dichos acuerdos, afectando gravemente el proceso de competencia en el mercado materia de la presente investigación.

Resulta necesario precisar que el informe no evalúa ni se pronuncia sobre la situación y condiciones existentes en el mercado con posterioridad al mes de julio de 1996, ya que lo ocurrido en dicho período no constituye materia de pronunciamiento del presente informe.

1. ¿Intento de fusión o la creación de un cartel?

Como se prueba a continuación, la conformación del bloque de empresas denominado AEA o IFA no corresponde a un proceso de fusión, sino al establecimiento de un acuerdo entre empresas independientes que perseguía coordinar mejor su comportamiento en el mercado, restringiendo o eliminando la competencia al interior del grupo.

1. En primer lugar, el comportamiento de las empresas no revela clara ni transparentemente la intención de fusionarse. En efecto, pese a haber sido formuladas diversas preguntas respecto a la independencia de la empresa y a su grado de vinculación o dependencia con las empresas de su competencia, durante las entrevistas sostenidas con los representantes de dichas empresas, éstos no mencionaron -directa o indirectamente- la existencia de un proceso de fusión con dichas empresas. Por el contrario, si bien expresamente reconocieron la existencia de contratos de provisión de insumos y de comercialización con empresas de la Corporación San Fernando, hicieron hincapié en su independencia respecto de éstas y algunos incluso negaron la existencia de cualquier tipo de coordinación sea a nivel de comercialización o de producción.

2. En segundo lugar, ninguno de los documentos que fueron encontrados en los archivos de las empresas integrantes de la AEA, prueba suficientemente la existencia de un fusión o de un proceso encaminado a ella. Por el contrario, ellos

demuestran la existencia de una coordinación del comportamiento de las empresas en el mercado, las cuales no sólo mantienen su autonomía, sino que además pretendían mantenerla.

En el expediente obran pruebas documentales que revelan que hasta antes de agosto de 1996, no existía la intención —menos aún el acuerdo— de las empresas de dirigirse hacia una fusión.

En un documento titulado "REUNION DE LA ADMINISTRACION SUPERIOR N° 43", de fecha 6 de noviembre de 1995, que fue encontrado en el local de Corporación San Fernando, se recogen unas declaraciones del Sr. Fernando Ikeda. Luego de hacer una exposición sobre la crisis que soportaba la avicultura, éste señaló:

"- Por lo que se está iniciando una alianza estratégica que es la única forma para que la industria avícola salga hacia adelante. (...)

- Producto de esa alianza y de las cosas que hagamos en el futuro va ir cambiando la estructura de costos entre la competencia y nosotros. (...) La alianza no quiere decir que vamos a ser las mismas empresas improductivas, hoy nuestra razón de ser es competir con otros países." (Las negritas son nuestras)

Dicho documento, cuyo contenido ha sido reconocido por Molinos Mayo S.A. en sus descargos, prueba que dicha empresa no tenía intención alguna de fusionarse con las empresas de la competencia. La intención puesta de manifiesto a través de los comentarios formulados por el Sr. Fernando Ikeda, es la de formar una Alianza, lo que implica un acuerdo entre empresas independientes.

Durante la visita a las instalaciones de Alimentos Protina S.A. efectuada por la Secretaría Técnica el día 20 de agosto de 1996, se encontró el documento titulado "Alianza Estratégica Avícola AEA. Definición de los Lineamientos Estratégicos de la AEA", cuyo contenido es consistente no sólo con el documento anteriormente analizado sino también con lo que efectivamente se presentó en los hechos. Se trata de un documento remitido por el Sr. Jorge Morales, de Price Waterhouse, al Sr. Raúl Ramos, gerente general de Alimentos Protina S.A., el 7 de noviembre de 1995. En la carta de remisión de dicho documento se señalaba: "La presente se vincula con el plan estratégico que la "Alianza Estratégica Avícola-AEA" ha venido desarrollando en las últimas semanas. Es por esa razón que adjunto a la presente encontrará el borrador de las discusiones sostenidas por los miembros de la AEA para su revisión. Dicho documento es sumamente confidencial, puesto que define los derroteros que gobernarán a dicha organización en los próximos tiempos."

Las empresas que integran la Corporación San Fernando han reconocido expresamente que, durante los meses de octubre y noviembre, los representantes de las empresas integrantes de la AEA sostuvieron diversas reuniones en las que participó la empresa Price Waterhouse como facilitador de las discusiones. El documento en referencia recoge las ideas y comentarios expresados por los asistentes a dichas reuniones.

En dicho documento se expresa lo siguiente:

"INTRODUCCION

El conjunto de todos estos problemas han empujado al sector a una situación de inminente "bancarrota", para evitar ello, los principales competidores del sector están decidiendo respecto de una alternativa en cuanto a generar una nueva visión de futuro y convertirla en un Plan Maestro de naturaleza técnica capaz de convocar las empresas del sector que deseen suscribirlo y conformar una "Alianza Estratégica Avícola" (AEA). (...)

La "Alianza Estratégica Avícola" (AEA) es la respuesta que estos competidores están dando a la problemática actual y a la que ven como la única alternativa para salir adelante. (...)

PRINCIPIOS GENERALES

(...)
b) La visión compartida comprenderá un plan maestro al que se adaptarán progresivamente a todas las empresas, sin más compromiso que la voluntad de hacerlo.

(...)
d) El objetivo de la visión y del plan maestro es el de generar beneficios para las empresas que lo suscriben. Se descartan modelos basados en subsidios, pero eventualmente, podrán existir mecanismos de compensación para situaciones específicas.

EXPOSICION DE MOTIVOS

a) La "Alianza Estratégica Avícola" (AEA), nace como un acuerdo de buena voluntad de sus miembros. En sus acuerdos iniciales, la escritura de los mismos no se consideró como preminente, e inicialmente, este plan maestro no debe profundizar en detalles, sino más bien, en los grandes derroteros que la registrarán.

b) Las decisiones individuales tomadas por sus miembros antes de la formación de la AEA, son tales y pueden ser asumidas (o no) por el grupo. De no serlo será responsabilidad de cada integrante.

c) De otro lado, las empresas que conforman la AEA no deben interferir en los negocios de dicha Alianza. Asimismo, la AEA tampoco debe de perjudicar a las empresas.

VISION

La Alianza Estratégica Avícola (AEA) se ha creado como un medio que facilite a sus integrantes ser organizaciones modernas y sustentadas en esquemas de rentabilidad y competitividad. Debido a que la AEA es una alianza entre varias empresas del sector...."

Nada en dicho documento alude directa o indirectamente a una fusión. Por el contrario, el contenido de dicho documento refleja claramente la intención de coordinar el comportamiento en el mercado de las empresas integrantes de la Alianza, manteniendo la independencia y estructura de las empresas involucradas en la misma. Ello explica, por ejemplo, que en el documento se afirma que las empresas no deberán interferir en los negocios de la Alianza, o que las decisiones individuales adoptadas por sus miembros podrán ser asumidas por el grupo —situación imposible en el caso de una fusión, en la que la empresa fusionada debe asumir el íntegro de las decisiones adoptadas por las empresas—.

El siguiente punto relevante en el documento que se viene analizando es el correspondiente a la "Misión y Estrategia". En dicha sección se establecen las estrategias a desarrollar en el corto, mediano y largo plazo. A corto plazo, se establece que la misión es la de fortalecer la AEA "asegurando la permanencia y estabilidad de sus integrantes". A mediano plazo, se establece como misión el ganar una mayor participación en el mercado "para cada uno de los integrantes de la Alianza Estratégica Avícola" (AEA). Finalmente, a largo plazo, se habla de iniciar el proceso de penetración de otros mercados. En ningún momento dentro de esta sección del documento se establece como Misión o estrategia la consolidación de una fusión o de un proceso de concentración.

Del contenido del documento queda en evidencia que la intención perseguida por las empresas no fue la de fusionarse sino la de coordinar su comportamiento en el mercado, sin que ello implique integrar en una sola las estructuras de las empresas de la Alianza.

Por otro lado, en el documento titulado "San Fernando. Plan de Acción 1996", que obra como prueba en el expediente, se establece como uno de los objetivos para 1996 el lograr "Satisfacer la demanda sin déficit ni excedentes", para lo cual se definió como estrategia "Conformar equipo con principales empresas competidoras". En ningún momento en dicho documento se menciona la idea de fusionarse con las empresas de la competencia. Por el contrario, la idea que se maneja en el plan de acción para 1996 es la de coordinación, es decir, el "trabajo en equipo" con las empresas de la competencia, idea que difiere sustancialmente de la de fusionarse.

Finalmente, en un documento manuscrito encontrado en la oficina del Sr. Polonio Suárez gerente de una de las empresas integrantes de la AEA/IFA, fechado el 24 de mayo de 1996, se señala lo siguiente:

"(...) Ante la crisis productores toman conciencia que hay que cambiar de actitudes para unirse alianzas estratégicas, porque la competencia ya no es entre productores nacionales sino productos importados[sic] Así nace la IFA - 5 empresa [sic]

40% Mercado Nac

60% Lima"

Dicho documento, redactado en mayo del presente año, ratifica nuevamente el hecho de que la AEA/IFA no constituye un intento serio de una fusión sino un acuerdo de 5 empresas independientes para coordinar su comportamiento competitivo en el mercado.

3. Si bien es cierto que algunos de los documentos encontrados durante las visitas realizadas a las empresas denominaban al grupo como "Intento de Fusión Avícola", -denominación que empezó a ser empleada en algunos documentos en reemplazo de AEA aparentemente a partir de noviembre de 1995-, la simple denominación del grupo como "Intento de Fusión" no prueba suficientemente que dichas empresas se hayan encontrado embarcadas en un proceso de fusión. Por el contrario, dicho hecho siembra algunas dudas respecto de sus verdaderas intenciones ¿Qué sentido tiene establecer una denominación específica para identificar a un grupo de empresas en proceso de fusión? ¿por qué cambiar de denominación al grupo si ningún cambio sustancial ocurrió en los hechos? ¿se buscaba, acaso, evitar ser identificados y sancionados como un cartel?

Por otro lado, a pesar de la utilización del término IFA en documentos correspondientes a noviembre de 1995, obran en el expediente documentos internos de las empresas que participaron en los acuerdos, los cuales prueban que la denominación de AEA se siguió empleando hasta por lo menos enero de 1996.

El único documento que de alguna manera habla de una supuesta intención de fusionarse, es el documento titulado "Intento de Fusión Avícola - IFA. Definición de los Lineamientos Estratégicos de la IFA" el mismo que nos fuera proporcionado inicialmente por Corporación San Fernando el 4 de octubre de 1996 -fecha de recepción de sus descargos-. Copias de dicho documento fueron presentadas posteriormente por Corporación Ganadera S.A., Alimentos Protina S.A. y Granjas Avi Vet a requerimiento de la Secretaría Técnica. De acuerdo con lo señalado por Corporación San Fernando, dicho documento constituye el "original y único informe final" emitido por la empresa Price Waterhouse, cuya asesoría fue solicitada "con el fin de lograr una fusión".

En la carta que acompañaba al documento, suscrita el 21 de noviembre de 1995 por el Sr. Ernesto Leyva Foley, socio de la firma Price Waterhouse, que tuvo a su cargo las tareas de facilitación en las reuniones celebradas durante los meses de octubre y noviembre, se señala lo siguiente:

"La presente se vincula con el plan estratégico que el "Intento de fusión avícola-IFA" ha venido desarrollando en las últimas semanas. Es por esta razón que adjunto a la presente encontrará un resumen de los consensos alcanzados por los miembros de la IFA para proceder a la fusión. Este documento es confidencial, puesto que define los derroteros que gobernarán a dicha organización en los próximos tiempos."

Como se puede comprobar, en la carta de remisión del documento la referencia a la AEA ha sido eliminada haciéndose alusión esta vez al IFA. Asimismo, en dicha carta se refiere la existencia de una serie de acuerdos entre los miembros de la IFA "para proceder a una fusión."

Si bien dicho documento presenta una estructura similar al que fuera encontrado dentro de los archivos de Alimentos Protina S.A. y que fuera anteriormente reseñado -"Alianza Estratégica Avícola AEA. Definición de los Lineamientos Estratégicos de la AEA"-, hecho que no debería llamar la atención dado que el primero era un simple borrador y el segundo su versión definitiva, entre ambos existen diferencias sustanciales. La simple comparación entre el documento encontrado por la Secretaría Técnica y el que fuera entregado por las empresas, revela la introducción de cambios en el documento inicial (ver Cuadro 15) que no sólo hacen variar el sentido del primero, sino que además hacen incoherente al documento final.

Dichos cambios van desde el reemplazo de algunas palabras -"Alianza Estratégica Avícola" por "Intento de Fusión Avícola", "Alianza" por "Fusión"- hasta la eliminación o modificación de párrafos completos.

Así por ejemplo, en el documento proporcionado por las empresas, se ha eliminado toda referencia a la creación de barreras de entrada que desalienten el ingreso al mercado de productores marginales, informales o potenciales inversionistas que existía en el documento encontrado por la Secretaría Técnica. Del mismo modo, salvo una mención al final del documento, desaparece la palabra "lobbying" -ante los Bancos, la SUNAT, el IPSS, etc.- vinculada a la idea de generar barreras de acceso al mercado. Asimismo, el objetivo de "copar granjas y plantas de incubación" para evitar la existencia de capacidad ociosa susceptible de ser utilizada por terceros, aparece reemplazada por otro objetivo: "generar eficiencia y eliminar capacidad ociosa". Las referencias a una coordinación en cuanto a los volúmenes de producción contenidas en el documento encontrado por la Secretaría Técnica desaparecen en la versión final del mismo presentado por las empresas. La mención directa a la determinación y estandarización del margen de comercialización de los mayoristas contenido en el documento encontrado por la Secretaría Técnica, aparece reemplazada en su versión final por un simple "estudiar los márgenes". Curiosamente, las modificaciones mencionadas se encuentran vinculadas con las imputaciones efectuadas en contra de las empresas integrantes de la Alianza mediante la Resolución N° 069-96-INDECOPI/CLC que da origen al presente procedimiento.

En el documento que fuera encontrado por la Secretaría Técnica, no sólo se incluía un "plan de acción" sino que además se identificaba a los representantes de las empresas integrantes de la AEA responsables de cada uno de ellos -así por ejemplo, como responsable de la determinación del margen mayorista aparecía "Fernando"; de la unificación del ingreso, "Alberto"; de los temas gremiales, "Apolonio"; del Lobbying con Bancos, "Héctor, Pedro", etc.-. Adicionalmente, el documento incluía un cronograma tentativo -a manera de Gráfico Gantt- para el cumplimiento de los planes de acción definidos, el cual comenzaba el 29 de octubre de 1995 y finalizaba la primera semana de marzo del año siguiente.

Pese a tratarse de la versión definitiva, en el documento proporcionado por las empresas, sólo aparece una relación general de los planes de acción no existiendo referencia alguna a los nombres de los responsables de su cumplimiento. El cronograma, si bien contiene los mismos parámetros -fecha inicial y final-, no incluye tampoco los nombres de los responsables como sí se hacía en el documento encontrado por la Secretaría Técnica. Un hecho curioso es que la fecha de elaboración del Gráfico consignada en ambos cuadros es el 6 de noviembre de 1995; más curioso aún es el hecho que en el Gráfico contenido en la versión definitiva del documento proporcionado por las empresas de la Alianza, se alude al proyecto como "Intento de Fusión Avícola", cuando al 6 de noviembre -fecha de elaboración de Gráfico- los documentos de la empresa consultora aludían exclusivamente a la AEA.

Las modificaciones introducidas al borrador inicial, han hecho que el documento proporcionado por las empresas de la Alianza pierda coherencia interna. Así por ejemplo, en el Plan de Acción, al referirse al tema de los Bancos se señala:

"a) Plan de acción "lobbying con Bancos"

Este plan tiene por objeto el que se cree una mayor imagen para posibles inversionistas y a la vez, hacer que el sector financiero adquiera confianza en la IFA y sus miembros."

No resulta razonable que las empresas acudan a los Bancos buscando generar una mayor imagen para sus potenciales competidores. La actitud razonablemente esperada de parte de empresas que pretenden alcanzar una

mayor participación en el mercado sería, exactamente, la inversa. Tal fue la actitud que se encontraba plasmada en la versión inicial del texto, el cual señalaba lo siguiente:

"a) Plan de acción "Lobbying con Bancos"

Este plan tiene por objeto el que se creen barreras de entrada para posibles inversionistas y a la vez, hacer que el sector financiero adquiera confianza en la AEA y sus miembros. Las actividades específicas a ejecutar en este plan de acción son los siguientes:

(...)

- Transmitirles que no propicien distorsiones en el sector alentando de manera equivocada a algunos inversionistas que quieren entrar en el sector avícola."

Por otro lado, aún asumiendo como razonable el hecho que un grupo de empresas acuerden, como parte de su plan de acción para los próximos años, hacer lobbying con los Bancos con el objeto de "...que se cree una mayor imagen para posibles inversionistas", no resulta razonable que líneas más abajo en el mismo documento se señale expresamente todo lo contrario. En efecto, al referirse a la Actitud Gremial, el documento final correspondiente a la IFA expresa: "Este plan se concentra en una serie de actividades productivas que la IFA debe ejecutar para fortalecerse a la vez que se crean barreras de entrada para determinados inversionistas".

En otra parte del documento proporcionado por las empresas, referida a las estrategias vinculadas al fortalecimiento de las empresas avícolas, se menciona como sub-estrategia: "Generar una conciencia nacional que desaliente a los productores marginales e informales;...". Resulta difícil imaginar como a través de la "conciencia nacional" las empresas que adoptaron el acuerdo pretendían desincentivar el ingreso o permanencia en el mercado de determinados productores. En su versión inicial, dicho objetivo adquiere su verdadero sentido: "Generar barreras de entrada que desalienten a los productores marginales e informales;...".

En el documento proporcionado por las empresas se incluye un gráfico, también contenido en el borrador inicial, en el que luego de señalar como estrategia el fortalecimiento de la IFA y el Sector, se señala como una sub-estrategia la "Creación de ventajas competitivas" (que en el documento de la AEA corresponde a la sub-estrategia "Creación de barreras de entrada"). Al describir los objetivos vinculados con dicha sub-estrategia se establecen las siguiente medidas:

" Creación de Ventajas competitivas"

- *En Granjas y Plantas de Incubación*
- *En Bancos, SUNAT, etc.*
- *En el IPSS*
- *Condiciones Sanitarias*
- *Actitud Gremial*
- *Plan Personal Profesional"*

Como se aprecia, la mayoría de medidas que supuestamente se debían adoptar no guardan relación directa con el objetivo de crear ventajas competitivas para una empresa, debido a que dichas ventajas se generan frente al competidor y no respecto de organismos gubernamentales o empresas bancarias, frente a las cuales sólo se crea una imagen de empresa respetuosa de sus compromisos.

Las incoherencias antes mencionadas, sumadas a la existencia de frases repetidas o incompletas —errores que no se presentan en el borrador encontrado por la Secretaría Técnica— y la existencia de diferencias notorias en la diagramación de los gráficos en uno y otro documento —tamaño de letras y ubicación de los recuadros al interior de los gráficos—, resultan inexplicables en un documento de tal naturaleza, mas aún si se trata de un documento elaborado por una empresa de reconocida trayectoria en consultoría empresarial.

Tomando en cuenta lo anteriormente mencionado, así como el comportamiento del grupo de empresas durante el período analizado —que responde de manera clara al desenvolvimiento cada vez más organizado de un cartel y que encaja dentro del diseño de una alianza estratégica entre competidores—, podemos concluir que el contenido del documento "Intento de Fusión Avícola - IFA. Definición de los Lineamientos Estratégicos de la IFA" que fuera presentado por las empresas de la Alianza, carece de valor probatorio.

Siendo ello así, no existe en el expediente prueba documental alguna que demuestre indudablemente que las empresas participantes en la Alianza se encontraban desarrollando durante el período analizado —desde mayo de 1996 hasta julio de 1996— un proceso de concentración empresarial que implicara una modificación permanente y sustancial de las estructuras de dichas empresas.

4. En tercer lugar, durante el procedimiento, las empresas involucradas tampoco han presentado pruebas que acrediten indudablemente un proceso encaminado a una fusión como podría ser la valorización de los activos y pasivos o el compromiso de realizar dicha valorización antes de determinada fecha, la determinación de las ventajas comparativas de las empresas, entre otros. Las acciones que pudiesen haber efectuado con posterioridad al período analizado en el presente procedimiento, en especial si fueron desarrolladas luego de su inicio —como los acuerdos alcanzados con Apoyo Consultoría S.A., Booz-Allen & Hamilton de Colombia Ltda. y el Banco de Crédito—, no constituyen pruebas que deban ser tomadas en cuenta, en tanto no reflejan en forma transparente la intención de las empresas denunciadas durante dicho período.

5. Por otro lado, aún asumiendo la existencia de una intención seria de encaminarse hacia una fusión, tomando en cuenta que el proceso de negociación se habría desarrollado en el caso de algunas empresas incluso antes de marzo de 1996, dado el tiempo transcurrido no sólo no se habría alcanzado un resultado concreto —lo que resulta absurdo si se considera que procesos de concentración más complicados se han desarrollado en períodos mucho más cortos— sino que además no se habría avanzado con los procesos necesarios para alcanzar una fusión.³¹

6. Finalmente, la existencia de facturación y contabilidad independiente, la existencia de equipos de producción y venta propios, la existencia entre las empresas de contratos de suministro de insumos y de comercialización formalizados durante el supuesto período previo a la fusión, resultan también hechos que son contrarios a cualquier idea de un proceso de fusión.

7. Por las razones antes mencionadas, consideramos que la conformación de la denominada AEA o IFA no corresponde a una etapa de un proceso de fusión —que implica una modificación permanente de las estructuras de las empresas participantes— sino que constituye un acuerdo que tiene por objeto o efecto coordinar las actividades competitivas de las empresas quienes, antes y después del acuerdo, se mantienen como empresas independientes.

En tal sentido, los acuerdos concluidos y las prácticas desarrolladas por las empresas integrantes de la AEA o IFA deben ser evaluados a la luz de lo dispuesto en los Artículo 6° del Decreto Legislativo N° 701, que establece la prohibición de cualquier acuerdo, decisión o práctica que tenga por objeto o efecto impedir, restringir o falsear la competencia dentro de un mercado determinado.

3. Formando un cartel: los acuerdos alcanzados al interior de la AEA/IFA.

Los acuerdos adoptados por las empresas integrantes de la AEA se encuentran contenidos en el documento "Alianza Estratégica Avícola- AEA. Definición de los Lineamientos Estratégicos de la AEA", encontrado por la Secretaría Técnica durante la visita a las instalaciones de una de las empresas integrantes de la Alianza. Si bien las empresas han

admitido la existencia y ejecución de algunos de los acuerdos contenidos en el documento en referencia —muchos de los cuales se encuentran recogidos también en la versión final que fuera presentada por las mismas empresas—, lo sucedido en los hechos revela que el contenido del documento correspondiente a la AEA recoge claramente la naturaleza y magnitud de los acuerdos adoptados.

En general, como se probará a continuación, dichos acuerdos —aún en la versión admitida como válida por las empresas de la AEA/IFA— han tenido como objeto o efecto concertar el precio del pollo comercializado por las empresas miembros del acuerdo, mediante la concertación de diferentes aspectos vinculados con la producción y la comercialización: volúmenes y calidad del pollo, unificación de las compras de insumos, determinación conjunta del margen mayorista, unificación del sistema de comercialización, etc. Asimismo, dichos acuerdos han tenido como objeto evitar o restringir el ingreso de competidores —productores marginales, informales o extranjeros— al mercado, mediante la implementación de barreras de acceso de tipo financiero, comercial y gubernamental.

El contenido de los acuerdos alcanzados se encuentra reflejado en el "Plan Maestro" de la AEA contenido en el documento antes referido:

"EL PLAN MAESTRO

(...) b) Bases del Plan Maestro

1. Las empresas deberán realizar una sola comercialización, es decir, debería existir un solo agente "vendedor" que racionalice los esfuerzos individuales.
2. Las empresas deberán tener un programa único de ingreso.
3. Debería existir un solo tipo de producto incluyendo la definición de la (s) raza (s) genéricas mas convenientes para la realidad peruana.
4. Se deberá unificará [sic] los servicios al proceso de engorde conviniéndose en:
 - (a) Una sola fórmula de dosificación de alimentos;
 - (b) Decidir el uso de una (o unas pocas) plantas de incubación, de reproducción, de abuelos, de molienda y de beneficio, para ganar en eficiencia.
 - (c) Considerar que estos servicios deberán pagar sus costos y no generar remanente alguno.
5. Las capacidades instaladas y reales de producción se deberán decidir en base a las necesidades del conjunto.
6. Las empresas deberán operar en proporción a su capacidad real de ingreso.
7. Se define que las empresas del sector se deberán abocar al proceso de engorde y sus servicios y culminar con la venta a los mayoristas y/o los distribuidores, descartándose los canales directos al público: tiendas, restaurantes u otros. (...) [las negritas son nuestras]

La descripción de los objetivos a corto plazo y de las estrategias a desarrollarse en dicho período (generar barreras de entrada que desalienten a los productores marginales e informales, y lograr una reducción de los costos capaz de ser trasladada a los precios de venta), permite obtener una comprensión más integral de los acuerdos alcanzados por las empresas integrantes de la Alianza. En el caso de los objetivos vinculados a la estrategia de "crear barreras de entrada", en el documento se señala como acciones a desarrollar, las siguientes:

- a) Consolidar la unificación: implica continuar con el proceso de integrar las fuerzas de ventas de las empresas que conforman la AEA.
- b) Determinar el margen del mayorista: Impulsar la estandarización del margen de comercialización de los mayoristas en un nivel equitativo.
- c) Definición acerca del pollo beneficiado: Culminar con la evaluación acerca de que la venta de este producto deberá de incrementar su participación en un futuro.
- d) Copar granjas y plantas de incubación: Realizar actividades relacionadas a evitar el hecho de tener capacidad ociosa fuera de la AEA, de tal manera que pueda ser comprada o utilizada por terceros.
- e) Lobbying en Bancos, IPSS, SUNAT, etc.: Se busca conversar con estas instituciones a fin de que no favorezcan un crecimiento desordenado del sector.
- f) Barreras sanitarias: Proponer que la SENASA apruebe el "reglamento de granjas" a fin de que se cumplan una serie de normas sanitarias.
- g) Plan personal profesional: Realizar un plan que evite la migración de personal técnico clave hacia otro sector u otras empresas del sector. [las negritas son nuestras]

Esta parte del documento prueba que las empresas pretendieron establecer barreras de acceso al mercado, con el objeto de limitar la competencia. A tal efecto acordaron utilizar diversos mecanismos tales como el acaparamiento de la capacidad productiva de las granjas o plantas de incubación de empresas no integrantes de la AEA, evitando su utilización por terceros; lobbying con bancos y organismos gubernamentales, con el objeto de limitar su acceso a fuentes de financiamiento y lograr el establecimiento de condiciones o requisitos normativos que frenaran el ingreso de potenciales competidores —utilización de procedimientos gubernamentales de forma predatoria—.

Finalmente, en cuanto a las acciones a tomar respecto a la estrategia de "reducción de costos", en dicho documento se señala lo siguiente:

"En cuanto a las acciones a tomar en la sub-estrategia de reducción de costos, todas ellas se resumen en:

- a) Unificar el ingreso: Principalmente relacionado al hecho de contar con una carga adecuada que evite la sub o sobreproducción.
- b) Unificación del producto: Contemplar la posibilidad de producir una sola raza (o razas) de pollo.
- c) Racionalización de granjas reproductoras: Mantener las granjas en función al tamaño del mercado actual. Posibilidad de contar con una (o unas pocas) granjas de reproducción.
- d) Racionalización de granjas de incubación: Mantener las granjas acorde al tamaño del mercado actual. Posibilidad de contar con una (o unas pocas) granjas de incubación.
- e) Racionalización de la molienda: Contar con un solo molino para todas las empresas de la AEA.
- f) Racionalización de canales: Contar con un solo canal para todas las empresas de la AEA.
- (...)
- h) Compras unificadas: Contar con una sola fuerza de compras para insumos de todas las empresas que pertenecen a la AEA. [las negritas son nuestras]"

Pese a que la concertación de los precios y de los volúmenes de producción, han sido expresamente negados en los acuerdos como la determinación concertada de los volúmenes de producción, la estandarización del peso promedio del pollo al momento de su venta, el establecimiento de un sistema único de despacho y de comercialización, entre otros, son prácticas que tienen como efecto el establecimiento de un nivel de precios unificado.

Las empresas que han participado del acuerdo son las siguientes: las empresas que integran la Corporación San Fernando—Molinos Mayo S.A., Granja Los Huertos S.A., Avícola San Fernando S.A., Alimentos Protina S.A., Granjas Avi Vet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez, Molinera San Martín de Porres S.A., Corporación Ganadera S.A.

La participación de Agropecuaria Contán S.A. en el grupo AEA no ha sido probada. Por el contrario, los documentos que obran en el expediente prueban que el poco tiempo de haber otorgado poder al Sr. Ernesto Zumaeta (empleado de una de las empresas de Corporación San Fernando) para la administración de sus operaciones comerciales, con ocasión de la provisión de ciertos insumos por parte de Molinos Mayo S.A. —esquema que fuera utilizado al interior de la

AEA-, dicho poder fue revocado argumentándose "que se hablan efectuado las evaluaciones referentes a la suscripción de un contrato con la empresa Molinos Mayo S.A. para la adquisición de insumos y/o alimentos balanceados y que éste no convenía a los intereses de la empresa, no obstante lo generoso de la oferta".

3. Implementando los acuerdos

En el expediente obra abundante prueba respecto al cumplimiento y desarrollo de la mayoría de los acuerdos antes mencionados.

Un documento que demuestra claramente el control conjunto de la producción por las empresas miembros de la AEA/IFA, es el que fuera encontrado tanto en el local de Corporación San Fernando como en el de Corporación Ganadera S.A. En dicho documento, que lleva como fecha 2 de diciembre de 1995, se señala lo siguiente:

*Objetivo

- Ordenar aspectos productivos y financieros, para 1996.

Operaciones

- Venta de reproductoras se inicia el lunes 4 del presente, cargo a informar el balance de la venta semanal, por Ing. Ordinala. Las granjas descansan durante todo el verano. Se asignará personal de granja necesario.
- Programa de carga en las granjas, de acuerdo a la evaluación técnica y de infraestructura, eliminando las granjas tipo C.
- Se proporciona pollitos BB a base de programa integral que presentará C. Izaguirre y se limpiará las máquinas en dos semanas para incubar los huevos en el futuro.
- Evaluar ventiladores y ductos. La visita a cargo del Dr. Uribe se hará el lunes 11 del presente, con cargo adelantar la fecha para martes 5 según Dr. Nieva.
- Los ingresos deben hacerse de tal forma que se venda máximo en dos días, crianza va ha [sic] ser sexado. Al sistema de brasa ingresará Orbezo.
- El camal de M.S.M. será exclusivo para brasa, con área de 7000 m.² [las negritas son nuestras]

Sobre el desarrollo de una planificación y control conjunto de la producción, en el expediente obran documentos que prueban el intercambio de información y el establecimiento de cronogramas y niveles de producción.⁸⁶ Igualmente, obran pruebas que revelan la estandarización de los procesos de producción y, por tanto, de los productos finales -peso promedio-.

De igual modo, en el expediente obran abundantes pruebas no sólo de la adquisición conjunta de insumos, sino también del financiamiento de las adquisiciones mediante el aporte de una de las empresas, hecho que por lo demás se encuentra recogido en los contratos presentados por las empresas integrantes de la Alianza.⁸⁷ Los referidos contratos fueron suscritos por las empresas miembros de la AEA/IFA y las empresas de la Corporación San Fernando -Molinos Mayo S.A.-. Mediante dichos contratos esta última empresa se obligaba a proporcionar a las primeras diversos insumos, a cambio de lo cual la empresa que recibía los insumos se comprometía a entregar, diariamente y en consignación, a Molinos Mayo S.A. el pollo producido, encargándose esta última de efectuar la comercialización final. El ingreso de las ventas sería utilizado en la cancelación del precio de los insumos suministrados.

En el expediente obran también documentos que demuestran el intercambio de información entre las empresas miembros de la AEA, como parte del sistema unificado de comercialización. Así por ejemplo, obran documentos referidos a las proyecciones de ventas de las empresas del grupo⁸⁸ y al control conjunto de comercialización⁸⁹; otros prueban la centralización de las ventas.⁹⁰

El manejo conjunto del área comercial de las empresas miembros de la AEA/IFA, la intención de seguir desenvolviéndose como empresas independientes pero utilizando una caja común, así como de mantener información de ventas consolidada, entre otras acciones, quedan plenamente demostradas por el documento de fecha 2 de diciembre de 1995, encontrado en los locales de las empresas Corporación San Fernando y Corporación Ganadera S.A.:

*Objetivo

- Ordenar aspectos productivos y financieros, para 1996.

(...)

Comerciales y Financieros

- La colocación de ventas de M.S.M. debe ser a través del S. V. Montes, para garantizar rentabilidad. Armar un grupo de vendedores, para asignar zonas. Identificar clientes.
- Todas las granjas van a tener números, por zonas, para tener identidad como grupo en 30 días.
- No hay que deteriorar la caja, hay que mantenerla. El Ing. P. Mítima trabajará el esquema, para consolidar la parte financiera.
- No se debe repartir clientes, hay que concentrarlos.
- Sr. Cueva debe hacer programas de venta consolidados y así todos los demás vendedores. Valverde, Romero, Jordan y Montes.
- El martes 5 se indicará la nueva forma de comercialización al Comité Comercial.
- Se está elaborando un programa de insumos integral con M.S.M. y CONTAN, también con fórmulas, para permitir un manejo de stock, para tener lo necesario, el lunes 4. Ing Zumaeta.
- Reunión con Equipo de Sanidad, el lunes 4. Dr. M. Nieva, Drs. Palomino y R. Guillermo, y Sr. J. Vidal. [las negritas son nuestras]

La unificación de la comercialización del pollo fue de la mano de un acuerdo de precios entre las empresas integrantes de la Alianza. En el documento encontrado en el local de Corporación San Fernando titulado "Informe de Visitas al 14 de Marzo '96", dirigido por el Ing. Mario Romero Loly al Ing. Jorge Belevan de Molinos Mayo S.A., con copia a los Srs. Fernando Ikeda, Apolonio Suárez y Rafael Bellido, que fuera parcialmente comentado en la sección anterior, se señala:

"Después de las visitas realizadas a los diferentes Centros de Distribución de aves vivas, camales Vitarte, los días miércoles 13 y jueves 14 del presente puedo concluir que:

1. Los precios en granja de las integraciones son:

- Gjas. Lima
dist. < 100 km. = S/. 3.15 + IGV - Prod. carne vivo.
- Gjas. fuera de Lima
dist. < 100 km. = S/. 3.11 + IGV - Prod. carne vivo.
- Gjas. Lima
dist. < 100 Km. = S/. 3.30 + IGV - Prod. Brasa vivo.

- Gjas. fuera de Lima
dist. > 150 km. = S/. 3.25 + IGV - Prod. Brasa vivo.

Integraciones como G.O.S., Molinos Mayo, Molinera San Martín, Corporación Ganadera y Protina son los únicos que mantienen un plus del 5% al precio de granja actual, otros (25%) siguieron a los mencionados con un plus de 2.5%, el 25% restante siguen atendiendo a precio de granja (actual para el producto de carne vivo).

(...)

Por lo expuesto y teniendo en cuenta el desarrollo de la línea de pollos tipo Brasa soy de la opinión que retroactivo al 04/03/96 se regule el precio para este producto al ofertado para pollo tipo carne vivo. (las negritas son nuestras)

Dicho documento revela la existencia de un acuerdo entre las cinco empresas integrantes de la AEA/IFA quienes, adicionalmente al precio acordado al interior del CPPC-APA para dicho período, fijaron un precio mayor en 5% al precio de granja "actual".

El comentario incluido en el documento anteriormente referido, es consistente con lo que sucedió con el precio de esas 5 empresas; a partir del mes de octubre de 1995, la dispersión de los precios de dichas empresas es prácticamente igual a cero. (ver Gráfico 14)

4. Evaluando los acuerdos

Acuerdos como la fijación concertada de los precios y de los volúmenes de producción, así como los acuerdos de especialización, estandarización de los productos, adquisición conjunta de insumos, comercialización conjunta de los productos, en tanto constituyen prácticas que permiten o facilitan la determinación concertada de los precios, constituyen conductas sancionadas por el Decreto Legislativo N° 701 como infracciones consideradas "per se" ilegales. En tal sentido, no resultan admisibles los argumentos que se hubieran dado o pudieran darse como justificación para dichos acuerdos, ni resulta legalmente posible la aprobación—menos si es posterior—o convalidación administrativa de los mismos.

Aún cuando fuera legalmente admisible alegar algún tipo de justificación para acuerdos de este tipo—situación distinta a la actualmente existente—, dichas prácticas también se encontrarían prohibidas, en tanto no se encuentra garantizado un efecto positivo para el consumidor. Si bien, como ha sostenido en su descargo Corporación San Fernando⁹⁰, los acuerdos adoptados entre las empresas integrantes de la AEA/IFA pueden objetivamente generar algún tipo de "beneficio", entendido como una "reducción en el costo del producto" a consecuencia de las medidas adoptadas—uso racional de la capacidad instalada, economías de escala producto de la adquisición conjunta de los insumos, reducción de costos de transacción por la comercialización conjunta, racionalización de la producción, entre otros—, nada garantiza que dichos beneficios sean trasladados al consumidor, a través de una reducción del precio. Finalmente, no existe razón alguna para suponer que dichos beneficios no puedan ser alcanzados a través de la simple concurrencia de las empresas en el mercado.

Por otro lado, el acuerdo para generar barreras de acceso o permanencia en el mercado a productores marginales, informales y extranjeros, tomando en cuenta que ha sido adoptado por un grupo de empresas que concentran aproximadamente el 40% del mercado nacional y el 60% del mercado de Lima, también constituye una práctica ilegal sancionable en virtud del Artículo 6° del Decreto Legislativo N° 701.

Aún cuando se sostuviera que los acuerdos alcanzados al interior de la AEA/IFA constituyen restricciones vinculadas con una operación de concentración, por lo que resultaría razonable que las empresas limiten voluntariamente su libertad de acción en el mercado, dichos acuerdos igualmente serían ilegales por dos razones. En primer lugar, constituyen restricciones o acuerdos que ni siquiera son admisibles dentro de un proceso de fusión, que son la concertación de precios o la concertación para generar barreras de acceso a competidores.

En segundo lugar, dichos acuerdos igualmente serían ilegales por cuanto se trata de restricciones que, por su naturaleza, contenido y duración, no resultan ni indispensables ni necesarias para la realización de la operación de concentración. La necesidad de contar con la información patrimonial de las empresas "en proceso de fusión" o la necesidad de reestructurar los pasivos de las mismas, alegados por la Corporación San Fernando como justificación del desarrollo de la coordinación entre éstas⁹¹, no hacen objetivamente necesaria la adopción de las medidas acordadas y desarrolladas por las empresas de la AEA/IFA, más aún si existen diferentes alternativas para alcanzar dichos objetivos que implican una menor restricción a la competencia.

Por lo anteriormente mencionado debe concluirse que los acuerdos adoptados por las empresas integrantes de la AEA/IFA, al tener por objeto o efecto limitar o restringir la competencia dentro del mercado, constituyen acuerdos prohibidos de conformidad con lo establecido en el Art. 6° del Decreto Legislativo N° 701.

VII. DETERMINACION DE LA INFRACCION Y DEL GRADO DE PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS Y ENTIDADES INVOLUCRADAS EN LA INVESTIGACION.

Habiéndose demostrado la existencia de determinados acuerdos, así como el desarrollo de una serie de prácticas, resulta necesario identificar las infracciones al Decreto Legislativo N° 701 que han sido cometidas así como establecer el grado de participación de cada una de las empresas y entidades involucradas en la presente investigación.

1. La Secretaría Técnica considera que ha quedado suficientemente acreditada la existencia de diferentes acuerdos adoptados por diversas empresas con ocasión de las reuniones del CPPC-APA en los períodos analizados, que han tenido como objeto lograr la estabilidad y posterior incremento del precio del pollo (mediante la restricción o el control de la producción a través de mecanismos tales como la venta anticipada de reproductoras, eliminación de huevos fértiles, incremento de la exportación de huevos fértiles, disminución de la importación de huevos fértiles, eliminación de pollitos de un día aptos para su engorde, estandarización del peso promedio del pollo a su venta, beneficio y congelado de pollo, entre otras), así como la fijación concertada de determinados precios. Asimismo, la Secretaría Técnica considera que ha quedado demostrada fehacientemente la existencia de un acuerdo para generar barreras de acceso al mercado a potenciales o actuales competidores (importadores de pollo).

La regularidad de las reuniones del CPPC-APA y el hecho que en éstas se hayan adoptado diversos acuerdos en vista de la evolución del mercado, permiten deducir que los participantes pretendieron mantener el mercado bajo constante control. A tal efecto sustituyeron el juego normal de la competencia por una cooperación constante e institucionalizada.

Aún cuando no se requiere demostrar la puesta en práctica de los acuerdos para la configuración de la infracción, en el expediente obran pruebas que demuestran claramente tanto la existencia del acuerdo, como la ejecución del mismo.

El hecho que, por motivos conyunturales, los acuerdos no llegaron siempre a ser aplicados en su integridad (cuotas de congelado por empresa o estandarización del peso del pollo, por ejemplo), no resta importancia a los referidos acuerdos en tanto que éstos constituyen un objetivo que los participantes procuraron alcanzar. Aún cuando los precios o los volúmenes de producción o comercialización efectivos fueron distintos a los acordados, eran probablemente distintos a los que habrían existido en condiciones normales de competencia.

La Secretaría Técnica considera que los hechos acreditados en el expediente constituyen una infracción al Artículo 3° y a los incisos a), c), y h) del Artículo 6° del Decreto Legislativo N° 701, modificado por el Decreto Legislativo N° 807,

los acuerdos y prácticas antes mencionadas, han tenido como objeto o efecto limitar la competencia en el mercado del pollo, impidiendo el libre juego de la oferta y la demanda en dicho mercado.

La entidad y empresas que participaron en la adopción de los acuerdos y prácticas concertadas en el mercado de pollo vivo comercializado en Lima Metropolitana durante los períodos analizados, de acuerdo al Artículo Primero de la Resolución N° 069-96-INDECOPI/CLC, fueron las siguientes:

- Asociación Peruana de Avicultura
- Agropecuaria Contán S.A.
- Agropecuaria del Pilar S.A.
- Agropecuaria Villavictoria S.A.
- Alimentos Protina S.A.
- Avícola del Norte S.A.
- Avícola El Rocío S.A.
- Avícola Galeb S.C.R.L.
- Avícola Rosmar S.A.
- Avícola San Fernando S.A.
- Avícolas Asociadas S.A.
- Corporación Ganadera S.A.
- Granja de Reproductoras El Hatillo S.A.
- El Palomar E.I.R.L.
- F. Car S.A.
- Granjas Avi Vet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez
- Granja Los Huertos S.A.
- Haidarliz S.A.
- Molinera San Martín de Porres S.A.
- Molinos Mayo S.A.
- Redondos S.A.

La mayoría de las empresas y entidades antes mencionadas han reconocido expresamente en sus escritos haber desarrollado -en todo o en parte- las prácticas imputadas, pero alegando seguidamente que se trataba de prácticas lícitas que no constituían prácticas restrictivas de la competencia (intercambio de información, recomendaciones de la APA, publicidad en común, etc.), o que por su volumen no incidían en el mercado (congelado).

Otras han negado su participación en los hechos materia de la investigación. En cuanto se refiere a las empresas que han negado su participación en los hechos materia de la investigación alegando dedicarse exclusivamente a la crianza y comercialización de reproductoras, o a la producción y comercialización de huevos fértiles, y no a la crianza y comercialización de pollo carne -Avícola del Norte S.A.-, consideramos que dichas alegaciones se basan en una errónea delimitación del mercado en cuestión. En efecto, si bien la crianza de reproductoras y la producción y venta de huevos fértiles constituye una actividad diferente a la de la crianza y comercialización de pollo carne, ambas actividades se encuentran comprendidas dentro del mismo mercado. Una prueba de ello, es que los acuerdos han comprendido conjuntamente con el establecimiento del precio, la estandarización del peso promedio del pollo a su venta y la reducción de los niveles de crianza, o medidas como la exportación de huevos fértiles, la reducción de la importación de huevos fértiles, la eliminación de huevos fértiles, la venta anticipada de reproductoras, entre otras. Finalmente, debe tomarse en cuenta el alto grado de integración vertical que se presenta en este mercado. En tal sentido, se concluye que algunas de dichas empresas han participado directamente en el desarrollo de los acuerdos, mientras que otras han contribuido al financiamiento de la puesta en práctica del acuerdo.

Por otro lado, si bien es cierto que algunas empresas no asistieron a algunas reuniones en que fueron adoptados determinados acuerdos -circunstancia a tomar en cuenta para evaluar su actuación-, la Secretaría Técnica considera que la mera ausencia a algunas reuniones no implica necesariamente la no participación en los acuerdos, en tanto que a los asistentes se les informaba de los acuerdos adoptados durante las reuniones (ver página 51).

Como se ha mencionado en la sección titulada Marco Teórico, las asociaciones pueden incurrir en la realización de prácticas prohibidas por el Decreto Legislativo N° 701 modificado por el Decreto Legislativo N° 807, cuando, de cualquier manera, recomiendan, instrumentan, divulgan, controlan, realizan o financian cualquier actividad dirigida a la adopción de un acuerdo anticompetitivo, o a la materialización del mismo, por las empresas que lo integran.

La participación del APA a través del CPPC-APA en los hechos materia de la investigación ha quedado suficientemente acreditada a lo largo del procedimiento. Dicha entidad, a través de uno de sus comités (CPPC-APA), recomendó a sus miembros la adopción de determinados acuerdos dirigidos a controlar concertadamente la producción así como el establecimiento de determinados precios. En su interior, se elaboraron y diseñaron los mecanismos que permitieron el desarrollo del control de la oferta en el mercado. Asimismo, tuvo a su cargo la coordinación y control del cumplimiento de los acuerdos, facilitando el intercambio de información y la comunicación de los acuerdos. Por si fuera poco, dicha institución no sólo impulsó y coordinó el desarrollo de las actividades de beneficio y congelado, sino que además financió directamente dichas actividades. Finalmente, la participación de dicha entidad en las prácticas materia de la presente investigación resulta aún más evidente, si se toma en cuenta que las constantes reuniones de los productores de pollo miembros de los órganos directivos de dicha entidad, fueron la ocasión para discutir y adoptar los diversos acuerdos que facilitaron la concertación de precios de las empresas antes citadas.

Por lo anteriormente mencionado, la Secretaría Técnica considera que la Asociación Peruana de Avicultura-APA debe ser considerada como uno de los autores de las prácticas anticompetitivas antes mencionadas. Sin embargo, en vista que el CPPC-APA no cuenta con personería jurídica propia y constituye uno de los órganos internos de la Asociación Peruana de Avicultura-APA, debe excluirse de la investigación, siendo asumida la responsabilidad íntegramente por la asociación gremial de la cual forma parte, así como por todas las empresas que participaron en la adopción de los acuerdos.

La Secretaría Técnica adicionalmente considera que en el caso del APA existe un hecho que agrava su responsabilidad, en tanto sus representantes sostuvieron reuniones con la Comisión de Libre Competencia en oportunidades anteriores al inicio de la presente investigación, en las que fueron claramente informados sobre los alcances del Decreto Legislativo N° 701, es decir, sobre las conductas que constituyen violaciones a esta norma y el régimen de sanciones aplicables a los infractores. Este hecho implica que dicha asociación -y las empresas que la integran- pudieron discernir las implicancias de adoptar e implementar acuerdos como los que se han descrito en el presente informe, y asumieron el riesgo de ser detectados y sancionados por infringir la ley, aparentemente porque los beneficios de hacerlo resultaban económicamente más atractivos que la expectativa de una eventual sanción.

En cuanto se refiere a F. Car S.A., la Secretaría Técnica considera que dicha empresa no sólo sirvió para retirar pollo del mercado vía su beneficio y congelado, sino que además sirvió para crear barreras de acceso al mercado y para frenar o impedir el ingreso de competidores. En otras palabras, su participación ha sido imprescindible para la implementación de los acuerdos que han sido analizados anteriormente. Por las razones antes expuestas, la Secretaría Técnica considera que dicha empresa también debe ser declarada responsable de los hechos materia de la presente investigación.

La participación de Agropecuaria Contán S.A. sólo se encuentra probada respecto de los acuerdos y prácticas desarrolladas durante el período comprendido entre abril - octubre de 1995, en tanto sólo asistió a algunas de las sesiones del CPPC-APA durante dicho período, participando en el programa de pollo congelado durante el mes de setiembre. A partir del 13 de octubre de 1995 los representantes de dichas empresas dejaron de participar en las sesiones del CPPC-APA.

En cuanto a la participación de Avícola El Rocío S.A. y Avícola del Norte S.A. -vinculadas económicamente en los hechos materia de la presente investigación-, consideramos se encuentra suficientemente acreditada dentro del procedimiento. Los representantes de dicho grupo de empresas -en especial de la primera de las nombradas- participaron directamente en todas las sesiones del CPPC-APA en las cuales se adoptaron los acuerdos anticompetitivos. Por otro lado, se han encontrado pruebas que demuestran que tuvo un comportamiento consistente con el acuerdo: redujo el peso promedio del pollo vivo colocado en CADA a los niveles acordados -por debajo de 2.20 k. por pollo- a partir de 14 de octubre de 1995. Si bien es cierto que dicha empresa no participó activamente en el programa de pollo congelado, ello no constituye una prueba de su apartamiento de los acuerdos como lo pretende Avícola El Rocío S.A., en tanto ello es consecuencia de que el peso usual de venta de sus productos que fue siempre inferior a los pesos máximos acordados. El hecho que haya procedido a congelar pollo a través de F. Car S.A. cuando el peso de su pollo superó el promedio del mercado (del 22 al 28 de enero de 1996), confirma lo anteriormente mencionado.

Por otro lado, aún dando por cierto el argumento alegado por los denunciados, en el sentido de que quien asistía a las reuniones del CPPC-APA carecía de facultades para obligar a las empresas en la adopción de cualquier acuerdo, los denunciados no han aportado pruebas que demuestren en forma indubitable la expresión de su negativa a participar de los acuerdos. Por el contrario, en el expediente obran pruebas que demuestran un comportamiento consistente con el acuerdo.

Una consideración particular merece Avícola Rosmar S.A., quien, pese a haber acordado reducir la importación de huevos fértiles para controlar la producción, no sólo no dejó de importar sino que además incrementó sus volúmenes desde junio de 1995 llegando a representar el 57% del total de importaciones de huevos fértiles en este año. Pese a ello, mantuvo un comportamiento consistente con el acuerdo al participar del programa de pollo congelado.

Por su parte, la Secretaría Técnica considera que las empresas de la Corporación San Fernando -Molinos Mayo S.A., Avícola San Fernando S.A. y Granja Los Huertos S.A.- han tenido una participación fundamental tanto en el diseño como en el desarrollo de los acuerdos adoptados por las empresas al interior del CPPC-APA y APA, hecho que constituye una circunstancia que agrava su responsabilidad. Tal como se encuentra probado en el expediente, dicho grupo empresarial -especialmente a través de Avícola San Fernando S.A.- fue el que manejó el programa de beneficio y congelado de pollos de las empresas miembros del CPPC-APA, habiendo incluso aportado su marca ("San Fernando") para permitir la colocación de los excedentes a través de su venta como pollo congelado, a los institutos armados. El Sr. Víctor Izaguirre, personal de confianza de la alta dirección de la Corporación, fue quien tuvo a su cargo el diseño de los planes y acciones que las empresas adoptaron e implementaron durante el período analizado. El Sr. Fernando Ikeda fue el que impulsó la adopción de los acuerdos de estandarización del peso promedio y el congelamiento del pollo en el mes de octubre de 1995 y fue quien impulsó y fomentó la exportación de los excedentes de huevos fértiles.

En igual situación se encuentran las empresas Redondos S.A. y Corporación Ganadera S.A., cuyos representantes, de acuerdo a las pruebas que obran en el expediente, fueron quienes propusieron diversas medidas para regular concertadamente la oferta en el mercado del pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana y el Callao.

2. De igual modo, la Secretaría Técnica considera que ha quedado suficientemente acreditada la existencia a partir de octubre de 1995, de diversos acuerdos que han tenido por objeto el establecimiento de barreras de acceso al mercado de potenciales inversionistas, forzando adicionalmente la salida del mercado de actuales competidores, así como la existencia de acuerdos dirigidos a controlar concertadamente la producción y el establecimiento del precio del pollo entre un grupo reducido de empresas, integrantes de la AEA o IFA. Aún cuando no se requiere demostrar la puesta en práctica de los acuerdos para la configuración de la infracción, en el expediente obran pruebas que demuestran tanto la existencia del acuerdo como la ejecución del mismo.

La Secretaría Técnica considera que los hechos acreditados en el expediente constituyen una infracción a los incisos a), c), y h) del Artículo 6° del Decreto Legislativo N° 701 modificado por el Decreto Legislativo N° 807, considerando la participación mayoritaria en el mercado de las empresas involucradas en esta infracción, y los efectos restrictivos de la competencia originados por su conducta, consideramos la infracción como muy grave.

De acuerdo a las pruebas actuadas dentro del procedimiento, se puede concluir que las siguientes empresas participaron ya sea individualmente o como grupo económico vinculado en la conformación de la AEA o IFA, y por lo tanto en la adopción de los acuerdos y en el desarrollo de las prácticas antes mencionadas:

- Avícola San Fernando S.A., Molinos Mayo S.A., Granja Los Huertos S.A.
- Alimentos Protina S.A.
- Corporación Ganadera S.A.
- Granjas Avi Vet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez
- Molinera San Martín de Porres S.A.

Si bien alegando motivaciones distintas, todas las empresas han reconocido expresamente en sus escritos su participación no sólo en el denominado grupo AEA/IFA, sino además en el desarrollo conjunto de los mencionados acuerdos.

Inicialmente, las empresas Agropecuaria Contán S.A., Granja de Reproductoras El Hatillo S.A. y Haidariz S.A. parecían ser parte de la AEA/IFA pero los intereses de la primera de estas empresas impulsaron a este grupo a abandonar el cartel. Además, no se ha probado que hayan participado en los acuerdos principales de la AEA/IFA sino sólo respecto de la compra de insumos y sólo recientemente (marzo de 1996). Finalmente, las empresas miembros de la AEA/IFA no la han reconocido en sus descargos como integrante del cartel. Por estas razones, sugerimos que estas empresas sean eximidas de responsabilidad en la participación en esta infracción.

Las empresas que integran la Corporación San Fernando no sólo han motivado la conformación de la AEA/IFA, sino que han dirigido y financiado el desarrollo de sus actividades. Dicha circunstancia agrava su responsabilidad en los hechos materia del presente procedimiento.

3. La Secretaría Técnica considera que las infracciones cometidas entre mayo de 1995 y julio de 1996 son de tal naturaleza que deben ser calificadas como muy graves, teniendo en cuenta: a) los perjuicios sufridos por los consumidores, quienes se han visto forzados a adquirir la carne de pollo a precios mayores a los que correspondería en una situación de libre competencia, o simplemente se han visto forzados a dejar de adquirir dicho producto; b) la importancia del pollo en la canasta básica de consumo -representa un 7.9% del gasto total en alimentos- y, por tanto, su incidencia en el índice de precios al consumidor; c) la modalidad de las prácticas restrictivas desarrolladas -concertación de precios, limitación o concertación de los volúmenes de producción, creación de barreras de acceso al mercado- que constituyen algunas de las que afectan más gravemente a la competencia; d) la dimensión geográfica del mercado afectado: en el mercado de Lima Metropolitana y el Callao se comercializa el 65% de la producción nacional de pollo carne; e) el porcentaje de participación en el mercado de las empresas involucradas -aproximadamente el 80% del mercado-; f) los beneficios extraordinarios obtenidos por las empresas involucradas en el desarrollo de dichas prácticas; g) el daño causado a los competidores tanto potenciales como efectivos; y h) la duración de las prácticas restrictivas que va desde mayo de 1995 hasta julio de 1996, existiendo indicios de que dichas prácticas se habrían desarrollado incluso en los años anteriores, tal como se apreciara en las sesiones anteriores del presente informe.

Por otro lado, la Secretaría considera que si bien muchas de las prácticas han sido promovidas, desarrolladas e implementadas en períodos anteriores de mayor intervención del Estado en el mercado, la modalidad de la restricción de la competencia desarrollada por las empresas entre abril de 1995 y julio de 1996, resulta siendo mucho más restrictiva que las que se implementaron en épocas pasadas al haber desaparecido la actividad moderadora desarrollada por la administración en los esquemas intervencionistas, en otras palabras, se ha reemplazado la intervención del Estado mediante el establecimiento de un cartel.

VIII. DETERMINACION DE LAS SANCIONES

habiéndose identificado las infracciones al Decreto Legislativo N° 701 y demostrado la existencia de los acuerdos contrarios a la libre competencia así como su implementación, resulta necesario determinar la sanción correspondiente a cada una de las empresas y entidades involucradas en los referidos acuerdos anticompetitivos.

1. En nuestro ordenamiento legal, el poder punitivo del Estado es único y se manifiesta a través de dos potestades sancionadoras paralelas: la penal y la administrativa. Como consecuencia de ello, las sanciones administrativas y penales son sustancialmente idénticas; ambas son manifestaciones del denominado *ius puniendi* del Estado.

Por otro lado, el sistema jurídico vigente no cuenta con un cuerpo legal que establezca principios comunes que puedan hacerse extensivos a la actividad administrativa. Es por ello, que los límites de la potestad punitiva de la Comisión, como órgano de la Administración Pública, se sujeta a la aplicación de los principios garantistas que informan al Derecho Penal, en particular, a aquellos que tienen consagración constitucional.

El inciso d) del numeral 24) del Artículo 2° de la Constitución Política del Perú, establece el principio de legalidad en materia punitiva, señalando que nadie será procesado ni condenado por un acto u omisión que al tiempo de cometerse no esté previamente calificado en la ley, de manera expresa e inequívoca, como infracción punible, ni sancionado con pena no prevista en la ley.

En el presente caso, se ha infringido el Decreto Legislativo N° 701 en oportunidades distintas, algunas de ellas bajo la escala de multas vigente antes del 19 de abril de 1996. Esto se traduce en una multa máxima que alcanza las 50 (cincuenta) Unidades Impositivas Tributarias¹⁰ y, otras bajo la escala de multas vigente luego de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N° 807, esto es, hasta 1,000 (mil) Unidades Impositivas Tributarias 6 10% de las ventas o ingresos brutos percibidos por el infractor correspondientes al ejercicio inmediato anterior a la resolución de la Comisión. Así, en aplicación del principio de legalidad, corresponde sancionar cada uno de los ilícitos comprobados con la escala de multas prevista al momento en que se cometieron cada uno de ellos.

No obstante lo establecido anteriormente, la mayoría de las empresas involucradas en la presente investigación han infringido las disposiciones contenidas en el Decreto Legislativo N° 701 en más de una oportunidad, unas veces cuando aún se encontraba en vigencia la escala de multas anterior a la entrada en vigencia de la escala de multas actual. De este modo, para determinar cuántas sanciones y/o qué escala de multas corresponde aplicar a cada una de estas empresas, es necesario atender a lo dispuesto en el ordenamiento penal vigente sobre la materia.

El ordenamiento punitivo peruano, a diferencia del anglosajón, restringe la posibilidad de sumar penas, es decir, la posibilidad de imponer tantas sanciones como infracciones hayan sido cometidas. Así, el Artículo 50° del Código Penal dispone que cuando concurren varios hechos punibles que deben considerarse como otros tantos delitos independientes, se impondrá la sanción que corresponda al delito más grave. Este principio no es ajeno a los procedimientos administrativos punitivos contemplados en el actual ordenamiento legal, habiendo sido recogido, por ejemplo, en el Reglamento de Infracciones y Sanciones en la Prestación de Servicios Públicos de Telecomunicaciones¹¹.

Esta garantía, que limita el poder sancionador del Estado, es de aplicación a los procedimientos administrativos tramitados ante la Comisión. En consecuencia, corresponde aplicar a cada una de las empresas infractoras la sanción (escala de multas) vigente al momento en que cometió la infracción comprobada. Siendo el caso que alguna de ellas hubiese cometido más de un ilícito, únicamente procede aplicarle la sanción (escala de multas) que corresponda a la más grave, es decir la multa más alta, siguiendo los criterios que establece para la imposición de las multas el Artículo 23° de Decreto Legislativo N° 701 modificado por el Decreto Legislativo N° 807. Igualmente, si es que las empresas infringieron la ley en distintos momentos en el tiempo, durante la vigencia de diferentes escalas de multas, sólo se les aplicará la sanción que corresponda a la infracción más grave dentro de dichas escalas.

2. De conformidad con lo establecido en el Artículo 17° del Decreto Legislativo N° 701 modificado por el Decreto Legislativo N° 807, si la infracción fuese calificada como muy grave, la Comisión de Libre Competencia se encuentra facultada para imponer multas superiores a las 1,000 UIT'S siempre que la misma no supere el 10% de las ventas o ingresos brutos percibidos por el infractor en el ejercicio inmediato anterior a la Resolución de la Comisión.

La Secretaría Técnica considera que la gravedad de las infracciones materia de la presente investigación, en circunstancias normales justificaría la imposición de sanciones pecuniarias elevadas. Sin embargo, tomando en cuenta que la entrada en vigencia del Derecho de la Competencia implica la ruptura de viejas tradiciones empresariales y que, por otro lado, es la primera vez que la Comisión examina prácticas restrictivas como las que han sido materia de investigación (concertación de volúmenes de producción, de la calidad de los productos, manejo conjunto de excedentes, intercambio de información, entre otros), prácticas que por lo demás se encuentran muy arraigadas en las empresas e instituciones del sector, resulta conveniente se ejercite prudentemente la potestad sancionadora de la Comisión de Libre Competencia.

Por tal razón, la Secretaría Técnica considera adecuado recomendar la imposición de multas de una cuantía considerablemente inferior a las que resultaría justificado aplicar en otras circunstancias.

Para la determinación de las multas aplicables a cada una de las empresas y entidades cuya imposición se recomienda, se ha tomado en cuenta la modalidad y distinto alcance de la restricción de la competencia, así como el grado de participación de cada una de ellas en la formulación, adopción y ejecución de los acuerdos restrictivos. La participación de la autodenominada AEA o IFA y en los acuerdos adoptados en su interior, en la medida que configuran una restricción mayor a la competencia, ha merecido la aplicación de una multa superior a la que corresponde al resto de las empresas comprendidas en la presente investigación.

IX. RECOMENDACIONES

En base a las pruebas encontradas y al análisis efectuado, la Secretaría Técnica recomienda lo siguiente:

1. Imponer a las siguientes entidades y empresas las sanciones pecuniarias que a continuación se indican:

1.	Asociación Peruana de Avicultura	100.	UIT
2.	Avícola San Fernando S.A.,	1,055	UIT
3.	Molinos Mayo S.A.,	1,055	UIT
4.	Granja Los Huertos S.A.	1,055	UIT
5.	Corporación Ganadera S.A.	1,045	UIT
6.	Granjas Avi Vet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez	384	UIT
7.	Alimentos Protina S.A.	348	UIT
8.	Molinera San Martín de Porres S.A.	349	UIT
9.	Agropecuaria Villavictoria S.A.	100	UIT
10.	Redondos S.A.	248	UIT
11.	El Palomar E.I.R.L.	60	UIT
12.	Agropecuaria del Pilar S.A.,	56	UIT
13.	Avícolas Asociadas S.A.	115	UIT
14.	Avícola Galeb S.C.R.L.	113	UIT
15.	Avícola Rosmar S.A.	75	UIT
16.	Avícola El Rocío S.A.	64	UIT
17.	Avícola del Norte S.A.	64	UIT
18.	F. Car S.A.	37	UIT
19.	Agropecuaria Contán S.A.	30	UIT

20. Granja de Reproductoras El Hatillo S.A.
21. Haidariz S.A.

10 UIT
10 UIT

2. Liberar de responsabilidad a las siguientes empresas por no haberse encontrado durante la presente investigación pruebas que confirmen su participación en la Alianza Estratégica Avícola - AEA:

Agropecuaria Contán S.A.

Granja de Reproductoras El Hatillo S.A.

Haidariz S.A.

Atentamente,

ALEJANDRO FALLA JARA
Secretario Técnico
Comisión de Libre Competencia

"Los acuerdos cuyo único objetivo sea conseguir en común aquellas informaciones que las empresas precisan para determinar autónomamente e independientemente su futuro comportamiento en el mercado, o recurrir individualmente a un organismo consultivo común, no tienen por objeto o efecto restringir la competencia. Pero si la libertad de acción de las empresas queda limitada, o si su comportamiento en el mercado se coordina, bien expresamente, bien mediante prácticas concertadas, puede haber una restricción de la competencia. (...) El intercambio de informaciones puede tener lugar entre las empresas mismas o por medio de un organismo tercero. Sin embargo, la distinción entre informaciones neutras desde el punto de vista de la competencia y un comportamiento restrictivo de la competencia es especialmente difícil en los casos en que esos organismos están encargados de registrar los pedidos, las cifras de negocio, las inversiones y los precios. (...) El estudio en común de los mercados y los estudios comparados sobre empresas y sectores económicos, destinados a recoger información y a comprobar hechos y condiciones del mercado, no afectan por sí mismos a la competencia sin una más amplia cooperación entre las empresas participantes. Para otras medidas de esta naturaleza como, por ejemplo, la elaboración en común de análisis de coyuntura y de estructura, ello es tan evidente que no es preciso mencionarlo expresamente. Los esquemas de cálculo que contengan porcentajes determinados de cálculo deberán ser considerados como recomendaciones que pueden llevar a una restricción de la competencia" (Comisión Europea "Comunicación relativa a los acuerdos, decisiones y prácticas concertadas relativos a la cooperación entre empresas" En: "Derecho de la competencia en las Comunidades Europeas" Volumen IA, Normas Aplicables a las Empresas. Bruselas, Luxemburgo, 1994 pág. 232-233)

"Si las empresas no compiten entre ellas, no pueden restringir la competencia entre las mismas creando asociaciones temporales. Esto es cierto, en particular para las empresas pertenecientes a sectores económicos distintos, pero también lo es para las del mismo sector, en la medida en que sólo participan en la asociación temporal de trabajo con productos o prestaciones que no puedan ser suministrados por los demás participantes (...) Si la inexistencia de competencia entre las empresas y la persistencia de esta situación se apoya en acuerdos o prácticas concertadas se puede estar ante una restricción de la competencia. (...) Tampoco hay restricción de la competencia si únicamente la creación de la asociación temporal de trabajo permite a las empresas presentar una oferta interesante. Si la habría sin embargo, si las empresas se comprometieran a actuar únicamente en el marco de una asociación temporal de trabajo" (Comisión Europea "Comunicación relativa a los acuerdos, decisiones y prácticas concertadas relativos a la cooperación entre empresas" En: "Derecho de la competencia en las Comunidades Europeas" Volumen IA, Normas Aplicables a las Empresas. Bruselas, Luxemburgo, 1994 pág. 234)

"La publicidad en común debe concentrar la atención de los compradores sobre determinados productos de una rama o sobre una marca común; en sí misma, no restringe la competencia entre las empresas participantes. Sin embargo, puede existir restricción de la competencia si se impide a éstas, total o parcialmente, llevar a cabo su propia publicidad como consecuencia de un acuerdo o práctica concertada, o cuando se les impone otras restricciones." (Comisión Europea "Comunicación relativa a los acuerdos, decisiones y prácticas concertadas relativos a la cooperación entre empresas" En: "Derecho de la competencia en las Comunidades Europeas" Volumen IA, Normas Aplicables a las Empresas. Bruselas, Luxemburgo, 1994 pág. 235).

"Varias de las normas por la ley sobre competencia exoneran a tales acuerdos de las disposiciones de concertación, siempre y cuando el cartel no lesione la competencia en los mercados internos, u.g. dar lugar a acuerdos para la fijación de precios o reducir la exportación. La razón por la cual se permiten los cárteles de exportación es que éstos pueden facilitar la penetración cooperativa de los mercados internacionales, transferir el ingreso de los consumidores extranjeros a los productores nacionales y conducir a una balanza comercial favorable." (Khemani, R.S. y Shapiro, D.M. "Glosario de Términos Relativos a la Economía de las organizaciones industriales y a las leyes sobre competencia", Publicación del Banco Mundial y la OECD pág. 55)

Al definir lo que se entiende en el Derecho de la Competencia como "Regla de la Razón" o "Rule of Reason" se señala que ésta constituye: "Un enfoque jurídico utilizado por las autoridades o tribunales de la competencia mediante el cual se intenta evaluar los rasgos pro-competitivos de una práctica comercial restrictiva contra sus efectos anticompetitivos, con el objeto de decidir si tal práctica debe prohibirse o no. Probablemente se descubre, después de realizar un análisis, que algunas restricciones del mercado que prima facie dan lugar a asuntos relacionados con la competencia, tienen beneficios válidos que aumentan la eficiencia. Por ejemplo, un fabricante puede restringir la oferta de un producto en diferentes mercados geográficos sólo a los minoristas existentes para que puedan obtener mayores utilidades y tener el incentivo de hacer publicidad del producto y prestar mejor servicio a los clientes. Esto puede tener el efecto de aumentar la demanda del producto del fabricante aún más que el incremento en la cantidad demandada a un precio inferior.

Lo contrario de la sana crítica es declarar algunas prácticas comerciales ilegales per se, o sea, siempre ilícitas. En muchas jurisdicciones los acuerdos de fijación de precios y el mantenimiento del precio de reventa son per se ilícitos." (KHEMANI y SHAPIRO "Glosario de Términos Relativos a la Economía de las organizaciones industriales y a las leyes sobre competencia", Publicación del Banco Mundial y la OECD pág. 55)

Sobre este punto Herbert Hovenkamp ("Antitrust", pág. 317) sostiene que el criterio "per se" ha sido aplicado después de una larga experiencia judicial de la Corte Suprema de los Estados Unidos, la misma que ha determinado que existen conductas que siempre serán anticompetitivas, por lo que establecer este tipo de criterios evita costosos litigios. Algunas de las conductas "per se" son: la concertación horizontal de precios, la división de territorios o de clientes, la concertación vertical de precios, entre otros.

Refiriéndose a la concertación de precios, Stephen Ross señala lo siguiente: "Cualquier colusión destinada a jugar con las estructuras de precios es una actividad ilegal. No importa que los miembros del grupo que establece un acuerdo de precios no esté en la posición de controlar el mercado, al extremo de subir, bajar o mantener los precios, ellos ya están interfiriendo con la libertad de las fuerzas del mercado." ("Principles of Antitrust Law". The Foundation Press. 1993, pag. 130)

James Garret, refiriéndose a la posición de la Comunidad Europea respecto a los acuerdos de precios señala lo siguiente: "El Artículo 85" prohíbe cualquier acuerdo implícito o explícito entre competidores que afecten su valor de venta o sus precios, tales restricciones pueden ser expresas como los acuerdos de precios, o más sutiles, como el intercambio de información de los cuales se puede derivar los precios. Al decir cuáles de estas restricciones violan la ley de la Comunidad Europea, la Comisión enfoca no sólo la forma de la restricción sino más bien su potencial poder para afectar los precios.

Bajo el Artículo 85, la cualquier acuerdo de competidores que tenga siquiera el efecto potencial de restringir la libertad de precios es ilegal." ("World Antitrust Law and Practice". Boston, Little Brown and Co. 1995, pag. 18.2).

Khemani y Shapiro "Glosario de Términos Relativos a la Economía de las organizaciones industriales y a las leyes sobre competencia", Publicación del Banco Mundial y la OECD, pág. 7.

Refiriéndose al Derecho Norteamericano Guillermo Cabanellas señala lo siguiente: "Excluyendo los casos de limitaciones en las cantidades producidas, los que son generalmente enfocados como prácticas restrictivas relativas a los precios, en razón de su impacto sobre éstos.

las principales sentencias relativas a la producción se vinculan con las prácticas dirigidas a la homogenización de los artículos ofrecidos por empresas competidoras. Los acuerdos de esta especie son evaluados conforme la regla de la razón, lo que implica la necesidad de estimar sus efectos sobre las fuerzas competitivas en el mercado de que se trate. Así en el caso *Tog Manufacturers Institute v. FTC*, un conjunto de fabricantes de etiquetas, que abarcaba al 95% de la oferta relevante, participaba de un programa de intercambio de información relativa a los precios, acompañado de la homogenización de los productos involucrados. Mientras que la Comisión Federal de Comercio señalaba que tal uniformidad llevaba al debilitamiento de la competencia en el mercado analizado y a la uniformidad colusiva de los precios, el tribunal interviniente sostuvo que "estas estandarizaciones son consideradas como favorables para todas las partes afectadas, incluyendo al consumidor, el que, entre otros beneficios, cuenta consiguientemente con la posibilidad de saber lo que compra y de realizar comparaciones de precios debidamente informadas". Por el contrario, en el caso *Bond Crown & Cork Co. v. FTC*, se resolvió que un programa de homogenización de productos, lícito en caso de ser evaluado aisladamente, dejaba de serlo cuando se tenía en cuenta que formaba parte de una maniobra dirigida a uniformizar los descuentos y las relaciones de precios en el sector afectado." ("Derecho Antimonopolio y de Defensa de la Competencia", pág. 86)

Refiriéndose a un acuerdo de la asociación profesional de fabricantes e importadores de maquinarias agrícolas del Reino Unido (*Agricultural Engineers Association Ltd.*) para el intercambio de información sobre volúmenes de ventas al por menor y las cuotas de mercado de ocho fabricantes de importadores de tractores agrícolas del mercado del Reino Unido, la Comisión Europea en su Decisión del 17 de febrero de 1992 señaló lo siguiente: "Las partes han alegado que el intercambio se basa en los datos sobre matriculación facilitados al sector por el Ministerio de Transporte del Reino Unido y que éstos datos no constituyen un secreto comercial. Este argumento no puede aceptarse.

En primer lugar, el Acuerdo no se basa en meras estimaciones, sino en una información precisa sobre las cantidades vendidas y las cuotas de mercado de cada uno de sus miembros y de sus concesionarios. Dicha información se considera normalmente un secreto comercial que confiere ventajas reales respecto de la competencia y, por esta razón, no debe revelarse a los competidores [véase Tribunal de Justicia, asunto 236/81, *Colanese Chemical Company Inc. (1)*; asunto T-30/89, *Hilti (2)*; séptimo Informe sobre la Política de Competencia, puntos 5 al 8 del apartado 2 del capítulo I; Decisiones de la Comisión: *Fatty Acids (87/1/CEE) (3)*, *Cobelpa/VNP (77/592/CEE) (4)* y *White Lead (79/90/CEE) (5)*]. A diferencia de la que ocurre con los precios o con otras condiciones comerciales, que pueden obtenerse por teléfono o a través de los clientes, las cantidades vendidas y cuotas de mercado exactas constituyen la información sobre el mercado más difícil de obtener y el único indicador preciso de la estructura comercial de un mercado y de su evolución.

En segundo lugar, las propias partes han señalado que la información sobre las cantidades vendidas y las cuotas de mercado exactas de los distintos competidores constituye una información delicada y confidencial que sólo puede compartirse sobre una base de reciprocidad y con el acuerdo expreso de las empresas afectadas [véase considerando (22)].

En tercer lugar, incluso en el caso de que los datos sobre matriculación del Ministerio de Transporte del Reino Unido fuesen accesibles a todos los fabricantes de forma individual, no podrían utilizarse en la medida en que se utilizan gracias al Acuerdo. El Acuerdo proporciona un desglose de las ventas al por menor y de las cuotas de mercado de todos los miembros por productos, zonas geográficas y períodos de tiempo lo que permite a los fabricantes seguir instantánea y constantemente la evolución de la posición en el mercado de cada miembro.

Además, todos los miembros han accedido a organizar las zonas de sus concesionarios basándose en las zonas postales de cinco dígitos, lo que constituye un requisito para poder comparar la información completa y detallada sobre los distintos miembros y sus concesionarios. Por otra parte, en relación con los tractores vendidos pero no matriculados, los concesionarios se han comprometido a remitir los impresos V55, una vez cumplimentados [sic], al fabricante, quien los envía a SIL para su tratamiento. De esta forma, aunque los datos sobre matriculación sean accesibles de forma individual, no son utilizables sin el Acuerdo.

Por último, el hecho de que un ministerio de una administración central ponga a disposición de la industria datos sobre matriculación que muestran las ventas de los distintos competidores en un mercado determinado, a diferencia de los datos agregados que no se refieren a las empresas por separado, no excluye la aplicación del Artículo 85° al comportamiento de las empresas en cuestión. Por el contrario, sólo indica que, en determinadas circunstancias, el organismo público también puede estar cometiendo una infracción, en este caso, al Artículo 5° del Tratado, ya que de lo dispuesto en el Artículo 85°, en la letra f) del Artículo 5° del tratado se desprende que las legislaciones o las prácticas administrativas de los Estados miembros no podrán oponerse a la plena aplicación de las normas comunitarias sobre competencia [véase sentencia de Tribunal de Justicia, asunto 45/85(1) *Verband der Sachversicherer*, motivo n° 20] (Comisión Europea "Recopilación de las decisiones de la Comisión relativas a la competencia" Artículos 85°, 86° y 90° del Tratado CEE", Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo, 1995, pág. 309-310)

Sobre el particular Bellamy y Child señalan "Un sustituto próximo a un acuerdo de fijación de precios es frecuentemente el "intercambio de información" acerca de los precios o materias similares. Es probable que tales acuerdos o prácticas infrinjan el Artículo 85.1. (...) En general, que un acuerdo de intercambio de información entre competidores infrinja o no el Artículo 85.1, depende de si tal información sería o no contemplado normalmente como un secreto de negocios.

(...) No hay objeción por el hecho de que una asociación sectorial recoja información estadística para obtener unas cifras agregadas de la producción o de las ventas de la industria de que se trate sin identificar las empresas individuales." (op. cit. pag. 216-218)

"El intercambio de información entre competidores respecto a los precios puede llevar a una coordinación de sus prácticas de precios y así violar el Artículo 85°. La Comisión ha declarado que es ilegal que un competidor revele a otro "los elementos esenciales de su política de precios, tales como listas de precios, los descuentos y condiciones de ventas que aplica, los intereses y sus fechas de cambio y las exoneraciones específicas que otorga a clientes específicos, el intercambio de información está prohibido aun cuando dicha información pueda ser obtenida de otras fuentes. Los competidores también están restringidos de intercambiar información de la cual los niveles de precios pueden ser obtenidos directa o indirectamente tales como información de costos de producción y de ventas" (Garret, James op. cit. pág. 18:6)

¹¹ Bellamy y Child op. cit. pág. 242

¹² "En cuanto a los acuerdos cuyo objeto es la publicidad conjunta, se los considera generalmente lícitos, en tanto no impidan a las empresas participantes realizar publicidad por su cuenta, ni tengan otros efectos restrictivos ajenos al objeto principal". (Cabanelas, Guillermo: op. cit. pág. 354)

¹³ Para Hovenkamp una barrera de acceso es algún factor en el mercado que determina que el costo de ingreso para nuevos interesados en ingresar sea mayor que el que tiene que asumir las empresas que ya se encuentran establecidas en el mercado (op. cit. pág. 71).

¹⁴ "En el análisis de la organización industrial la noción de barreras de entrada hace referencia a las dificultades que encuentran las empresas (o empresarios) que desean iniciar una nueva actividad y que se refieren tanto a dificultades técnicas como a impedimentos derivados de la actuación de las empresas ya instaladas o a trabas legales (que a su vez pueden o no haber sido promovidas por las empresas ya establecidas). Se trata de costes en que no se incurrirá de caso de ser el primer llegado a ofrecer ese producto o servicio, pero que en presencia de otros oferentes son obligados" (Triel Portela, Joaquín: "Barreras a la creación de empresas y economía irregular". Colección Estudios Instituto de Estudios Económicos, 1988, pág. 24.)

¹⁵ "En lo concerniente a la organización industrial, la acción unitaria de los grupos de empresas establecidas permite una acción conjunta eficaz frente a la competencia potencial ya que ésta, al no estar organizada, no tiene forma de compensar la presión ejercida por las asociaciones de productores existentes que, si bien compiten entre sí, pueden unirse fácilmente frente a la competencia externa (pidiendo protección arancelaria o similar) o ante la potencial; presionando para que no se concedan licencias de actividad a nuevos oferentes" (Triel Portela, Joaquín op. cit. pág. 79)

¹⁶ "Las barreras estratégicas a la entrada surgen de la conducta de las empresas afianzadas. Específicamente, las empresas en ejercicio de su posición pueden actuar para fortalecer las barreras estructurales o pueden amenazar con tomar medidas retaliatorias [sic] contra las empresas nuevas en caso de que entren a la industria. No obstante, estas amenazas deben ser creíbles en el sentido de que las empresas afianzadas deben tener un incentivo para ejecutarlas en caso de que ocurra la entrada. (...)

La disuasión estratégica a la entrada generalmente tiene que ver con algún tipo de conducta preferencial excluyente por parte de las empresas afianzadas. Un ejemplo es la apropiación excluyente de recursos [es decir evitar el acceso de los competidores a las fuentes de materias primas o canales de distribución que son importantes para desarrollar una actividad comercial], mediante la cual una de las empresas afianzadas sobrevive en capacidad, con el fin de amenazar con una guerra de precios en caso de que ocurra la entrada. Otro sería la creación artificial de nuevas marcas y productos con el objeto de limitar la posibilidad de imitación. Esta posibilidad sigue siendo materia de debate.

Es necesario anotar que los gobiernos pueden constituir una fuente de barreras a la entrada a través de las licencias y otras reglamentaciones." (Khamani y Shapiro "Glosario de Términos Relativos a la Economía de las organizaciones industriales y a las leyes sobre competencia", Publicación del Banco Mundial y la OECD pág. 4)

¹⁷ Ver Hovenkamp, op. cit., pág. 71.

¹⁶ El Decreto Supremo N° 027-95-ITINCI del 19 de octubre de 1995, dispone la regulación de las operaciones de concentración, en el ámbito de la competencia, a las concentraciones empresariales en el Sector Eléctrico. En la actualidad ésta aún no se aplica ya que el Reglamento de dicha norma está en período de aprobación por el Ejecutivo.

¹⁷ Según Bellamy y Child, en la Comunidad Europea las restricciones accesorias en caso de no ser estrictamente vinculadas a la operación de concentración serán analizadas en virtud de las disposiciones del abuso de la posición de dominio y las prácticas restrictivas (op cit. pág. 586-587). Adicionalmente, en la Unión Europea se distinguen las operaciones de concentración de las operaciones de cooperación que tienen por objeto coordinar las actividades competitivas de empresas independientes; sobre estas últimas los Reglamentos N° 1017/68, 4056/86, y 3957/87, establecen los supuestos en los que las actividades cooperativas de empresas no son consideradas ilícitas (ver Comisión Europea op. cit., 1994, pág. 530).

¹⁸ Eduardo Galán Corona, al referirse a los Colegios Profesionales como agrupación de empresas, señala que éstas son importantes en el ámbito del Derecho de la Competencia no sólo por la actividad empresarial desarrollada por sí mismos, sino sobre todo porque cuentan con una estructura organizativa que, apoyada en normas legales o convencionales, constituye el medio para la adopción de decisiones y el fundamento de la obligatoriedad de las mismas para sus miembros ("Acuerdos restrictivos de la competencia" Editorial Montecorvo S.A. Madrid, 1977, pág. 299-300).

¹⁹ Bellamy y Child, op. cit. pág. 87.

²⁰ Sobre las prácticas concertadas y el paralelismo Juan Gómez Segade señala: "La práctica concertada consta de dos elementos; uno objetivo y otro subjetivo. Sólo la presencia conjunta de ambos elementos puede determinar la existencia de una práctica concertada prohibida por el Artículo 85°. Aunque haya una conducta uniforme o semejante de varias empresas, condicionada por las circunstancias de un mercado, sino ha existido un entendimiento entre ellas, por mínimo que sea, no habrá práctica concertada, sino lo que se denomina en la doctrina y jurisprudencia norteamericana como conscious parallelism of action." ("Panorama del Derecho de la Libre Competencia en la Comunidad Europea" en: *Actas de Derecho Industrial* Vol. 5 Madrid. 1978 pág. 87).

²¹ La Resolución N° 1104-96-INDECOPI/TRI del 27 de junio de 1996, que confirma la Resolución N° 047-95-INDECOPI/CLC, reconoce la validez de los indicios como prueba para el Derecho de la Competencia. "Que, en este sentido, resulta a ley que en los procesos de investigación sobre actos de concertación de precios se emita opinión en base al análisis de un determinado grupo de indicios contingentes, aún cuando todos ellos no involucren a la totalidad de partes investigadas, siempre que en conjunto produzcan la certeza respecto de la existencia de dichos actos, más aún cuando se ha acreditado el paralelismo en los precios como en el presente caso".

²² Al respecto Bellamy y Child opinan que: "En la práctica si se prueba una conducta paralela en el mercado y un contacto entre las partes, se presumirá de inmediato una práctica concertada. La conducta paralela es por sí misma insuficiente para probar una práctica concertada pero será un fuerte indicio de una práctica concertada si es poco probable que tal conducta ocurriese en condiciones de mercado normales. No se presumirá una práctica concertada si hay una explicación alternativa, pero el intercambio de información confidencial desde el punto de vista comercial, u otros contactos similares permitirán probar una práctica concertada" (op. cit. pág. 91-92); asimismo, Guerrin y Kyriazis, sostienen que "De hecho, ni la vida económica y social de las empresas, ni sus documentos o correspondencia están organizados con el propósito de establecer claras e indiscutibles pruebas que evidencien la infracción de las normas de competencia con el fin de satisfacer y facilitar la tarea de las autoridades competentes" (Guerrin, Maurice y Kyriazis, Georgios "Carteles: Aspectos Procesales y Probatorios", En: *Gaceta Jurídica de la C.E. y de la Competencia*, abril 1994, pág. 322); "...la prueba de una práctica concertada equivalente a un cártel se obtiene generalmente de pruebas circunstanciales que salen a la luz durante las investigaciones... es, por tanto, la combinación de estas presunciones - caso de ser precisas y pertinentes - la que casi siempre, permite por sí misma, probar la existencia de una práctica concertada..." (Guerrin y Kyriazis op. cit. pág. 304).

²³ "Integración vertical" describe la propiedad o control, por parte de una compañía, de las diferentes etapas del proceso de producción.

²⁴ Ministerio de Agricultura: "Industria Avícola y para el Quinquenio 1996-2000", 1996.

²⁵ Si se toma en cuenta que muchos de los comerciantes se encuentran vinculados a través de lazos familiares o económicos, el número efectivo de comerciantes mayoristas es mucho menor.

²⁶ Comas, Bellavista - Callao, Chorrillos, Rímac (2), Ate-Vitarte (2), San Martín de Porres, San Miguel, Surquillo, Villa El Salvador, Puente Piedra, San Juan de Lurigancho y La Victoria.

²⁷ El CADA-LMC es una organización creada en el año 1977 mediante Resolución Directoral N° 046-77-AL-DGC para organizar las ventas irregulares y sin control de calidad ni garantías de sanidad, ocasionados por el incremento de la oferta y demanda a principios de la década de los 70 (Ministerio de Agricultura, "Industria Avícola y Desafíos para el Quinquenio 1996-2000", Pág. 29).

Los Centros de Distribución son los lugares donde concurren productores comerciantes minoristas y mayoristas para realizar las transacciones de compra y venta de aves vivas.

Los Centros de Distribución se encuentran administrados por el CADA-LMC, integrado por un Comité conformado por 6 representantes de los productores de aves de carne y por 4 representantes de los comerciantes mayoristas abastecedores de los Centros de Distribución. Actualmente sus instalaciones funcionan al interior del local de la Asociación Peruana de Avicultura - APA.

De conformidad con lo establecido en el Art. 9° de la Resolución Directoral N° 159-81-AG-DGAIO, el Comité de Administración tiene, entre otras, las siguientes funciones: "a) Dictar los reglamentos internos y normas para planear y concertar la distribución y comercialización de aves vivas, con el objeto de regular el abastecimiento y los precios. (...) d) Ojorar las credenciales a los abastecedores y evaluar su uso, de acuerdo al Reglamento Interno de Credenciales. e) Presentar al Ministerio de Agricultura y a las dependencias oficiales que lo necesiten la información periódica correspondiente a volúmenes, precios, tendencia, calidades y otras características del comercio de aves".

El otorgamiento de las "credenciales" por parte del CADA-LMC, habilita a los abastecedores mayoristas a concurrir a los Centros de Distribución con el objeto de efectuar ventas al por mayor. La determinación del número de abastecedores habilitados para operar en cada Centro de Distribución, se encuentre a cargo del Comité de Administración.

De conformidad con lo establecido en la Resolución Directoral N° 136-82-AG-DGAIC, para la obtención de las credenciales las personas naturales deben cumplir, dentro de otros, los siguientes requisitos: "(...) b. Adjuntar una carta de presentación otorgada por un productor inscrito en su respectivo distrito agropecuario con firma debidamente legalizada". Adicionalmente, dicho reglamento requería que el postulante acreditara la posesión de un vehículo apropiado para el transporte mayorista de aves. (Art. 11°).

Dichas "credenciales" son personales e intransferibles y tienen una vigencia de 6 meses, al cabo de la cual son evaluadas por una Comisión de Credenciales para determinar su renovación. Los criterios tomados en cuenta para la renovación de las "credenciales" son, entre otros, los siguientes: frecuencia ingreso, volumen de venta, cumplimiento de los acuerdos del CADA y del Comité Interno de cada Centro de Distribución. Entre otros, constituyen causales de descalificación para la renovación de las "credenciales" las siguientes: comercializar aves fuera del Centro de Distribución e ingresar aves a Centros de Distribución diferentes a los asignados.

²⁸ Ver nota 29

²⁹ Ver Cuanto S.A.: "Encuesta Nacional sobre Medición de Niveles de Vida", 1994.

³⁰ El CR, es la suma de la participación de las cuatro empresas más grandes de la industria. La participación de las empresas en el mercado ha sido medida como las ventas de cada empresa entre las ventas totales en el CADA.

³¹ Esta medida se basa en el número total y el tamaño de las empresas en la industria. Es la suma de los cuadrados del tamaño relativo de todas las empresas en la industria. En este caso, el tamaño relativo de las empresas está representado por la participación de cada una en el volumen de las ventas totales en los Centros de Distribución o en la producción total. La fórmula algebraica es la siguiente:

$$IHH = \sum_{i=1}^n (s_i)^2$$

donde, S_i representa las ventas de la empresa i en los Centros de Distribución (o en la producción según el Ministerio de Agricultura) dividido entre las ventas totales (o entre la producción total).

Para los estándares internacionales un IHH mayor a 0, 2 implica una industria altamente concentrada, y será medianamente concentrada cuando el índice se encuentre entre 0, 1 y 0, 2.

³² La fórmula del índice de dominio es la siguiente:

$$ID = \frac{\sum_{i=1}^n (s_i)^4}{IHH}$$

donde, S y IHH son los definidos en la nota anterior.

Esta medida de la concentración tiene la ventaja de incorporar la asimetría de la industria, es decir, la diferencia de tamaño de las empresas que la conforman. Su creador, Pascual García, considera que un ID mayor a 0, 25 significa una concentración alta.

Para medir la participación en la producción, se ha tomado los datos del Ministerio de Agricultura referentes a las cargas de pollo BB, lo que nos da la producción futura de pollo carne. De acuerdo a esto, el IHH nos muestra una concentración bajo, encontrándose entre 0, 081 y 0, 089 hasta setiembre de 1995, desde octubre la industria es medianamente concentrada, estando los valores entre 0, 163 y 0, 217. Los valores del CR, son mayores al 39% hasta octubre, alcanzando luego valores superiores a 0, 58. Dichos porcentajes nos reflejan la participación de las cuatro empresas mayores en la producción. De igual manera, el ID nos arroja valores mayores al 0, 25, y a partir de octubre supera el 0, 7. Esto implicaría una industria con alto grado de concentración (ver Cuadro 12)

La participación de cada empresa en el mercado ha sido medida como la fracción de sus ventas a través del CADA respecto a los totales. Según esto, el IHH nos arroja una industria medianamente concentrada hasta setiembre de 1995, los valores se encuentran entre 0, 14 y 0, 19. Desde octubre de 1995, los valores aumentan hasta 0, 42.

Igualmente el CR, nos da valores de 0, 6 aproximadamente hasta setiembre de 1995. Esto significa que las cuatro empresas mas grandes del mercado concentran el 60% de las ventas. Desde octubre de 1995, los niveles del coeficiente aumentan a aproximadamente 0, 7.

Asimismo, el ID se mantiene en todo el año 95 sobre 0, 6, alcanzando el máximo en diciembre con 0, 95. Estos valores nos estarían mostrando un alto grado de concentración, mas aún si tomamos en cuenta que cualquier valor mayor a 0, 25 es una industria bastante concentrada. En el año 96, el ID disminuye a valores cercanos al 0, 5, salvo para abril y mayo donde es 0, 25 y 0, 20 respectivamente.

El aumento en los índices de concentración en octubre de 1995 se explicaría porque las empresas Alimentos Protina, Corporación Ganadera, Granjas Avi Vet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez, Molinos Mayo y Molinera San Martín se comportan como una sola. La ligera disminución en la concentración de la industria avícola desde los meses de abril y mayo del presente año puede estar explicada por la caída en la participación de las ventas del CADA de Molinos Mayo S.A. (10% aproximadamente), y la tendencia creciente de las ventas de Avinka S.A.

Uno de los principales problemas que enfrenta todo cartel de precios o de volúmenes de producción es el costo de detectar y corregir los incumplimientos del acuerdo. Los concertadores tienen fuertes incentivos para traicionar lo acordado y así aumentar sus ventas a precios menores. El cartel no puede acudir al sistema legal para hacer cumplir el acuerdo porque se trata de acuerdos ilegales. Su alternativa es diseñar sistemas de detección de los incumplimientos que le permita corregir las desviaciones que se produzcan.

Ver nota 36

Durante la visita a las instalaciones de la APA y del CPPC-APA, se encontraron diversas referencias en los libros contables de pagos hechos al Sr. Santos Masa por concepto de "asesoría estadística", hecho que fue corroborado por las declaraciones del Sr. Fernando Cáceres Rosell ex gerente de la APA.

En un documento fechado 18 de febrero de 1993 titulado "Informe" que fuera encontrado en el CADA, luego de describir y analizar el funcionamiento del sistema de distribución a través de los centros de acopio, se menciona:

"Como logros obtenidos, con la implementación de los Centros de Distribución de Aves Vivas, se puede mencionar los siguientes:

-Viabilización de la concertación del abastecimiento en cuanto a volumen y precio de la oferta, lo que permite una mejor planificación del abastecimiento."

En la entrevista con el Sr. Fernando Ikeda, éste manifestó lo siguiente:

- "INDECOPI : Un tema respecto del precio, antes de INDECOPI había el tema de... y en algún momento empezaron a sugerir precios, inclusive en las campañas publicitarias decían "no pague más de", publicidad, medios, se repartían inclusive volantes, precio público, y eso ya sé que no lo hacen, pero ¿Cuál era el objetivo del precio sugerido?
- ENTREVISTADO : Que el ama de casa se beneficie con menor precio, porque la información para el ama de casa tarda en llegar, en la granja se baja el precio, el mayorista lo baja pero no en la medida que lo debe bajar, poco a poco lo va bajando, entonces hay un margen que no lo aprovecha el ama de casa.
- INDECOPI : ¿El problema del precio sugerido es básicamente a la bajada?
- ENTREVISTADO : A la bajada.
- INDECOPI : Cuando ustedes deciden bajar arrepentido los mayoristas quieren aprovecharse de ello, y quieren mantener ese precio.
- ENTREVISTADO : Es natural, nosotros ponemos un precio y se demora en llegar la información al ama de casa.
- INDECOPI : ¿Y en el caso de las subidas?
- ENTREVISTADO : Las subidas son de inmediato, inclusive se adelantan"

Vinculado a la determinación concertada de precios, en el expediente obra un documento titulado "Informe Directorio" de fecha 27 de setiembre de 1993 firmado por el Gerente de Comercialización de la empresa Corporación Ganadera S.A., Sr. Guillermo Saavedra, en el que se señala:

***PRECIOS**

Seguimos con el precio oficial del A.P.A. en 2.50/Kilo... [las negritas son nuestras]

Sobre este mismo punto, en el Acto de la Sesión Ordinaria del A.P.A. de fecha 27 de setiembre de 1993 en la cual se desarrolló una amplia discusión entre los asistentes sobre el sistema de comercialización del pollo vivo con ocasión de una serie de eventos que se habrían suscitado en algunos centros de acopio a consecuencia del alza del monto de la sisa, se señala lo siguiente:

... el Sr. Vidal manifestó que los productores tienen la palabra si el sistema continúa o no.

Ante el informe hecho por el Sr. Julio Vidal, el Sr. Salas preguntó en qué medida el A.P.A. puede ayudar al problema del CADA, ya que esto puede ir a mayores consecuencias, ...

El Sr. Julio Ikeda, manifestó que el alza de la Sisa no ha sido el motivo principal y que cree que los problemas vienen de más atrás. Por el momento no puede dar opinión alguna sin escuchar a la otra parte, parece ser que los mayoristas de alguna manera se han visto maltratado no hay que olvidar que ellos son parte del negocio y tenemos la obligación de atenderlos y debemos conversar. Hoy problemas de fondo y hay que escucharlos, para ambas partes salir beneficiadas.

El Sr. Apolonio Suárez, manifestó que (...) Asimismo, considera que más que nada el problema se deba [sic] a un interés económico creado indirectamente por los productores por la sobreoferta y que CADA ha tratado de cobrar. Por otro lado, manifiesta que antes de discutir con los mayoristas, se deben reunir los productores para fijar una posición y ver el tema del margen. [las negritas son nuestras]

En un documento que obra el expediente titulado "Memorándum" de fecha 25 de noviembre de 1993, que fuera remitido por el Sr. Germán Abarca (Administrador del Centro de Acopio No. 2 Callao) al Gerente Técnico del CADA-LMC se señala lo siguiente:

En visita que realizamos al Mercado # 02 de Ciudad del Pescador encontramos los sigs. [sic] precios de venta de pollo:

	Abastecedor	Precio	Cliente
1)	R. Aparco	3.10	Barbareta
2)	R. Aparco	3.00	Carlos Mori

3)	R. Aparco	3.00	Sánchez
4)	D. Retuerto	No pone Precio	Fiestas
5)	D Retuerto	/	Mary
6)	P. Pinedo	3.20	Mary
7)	P. Pinedo	3.20	Ether Zapotero
8)	L. Espinoza	3.00	Luis Comettant

- Adjunto Boletas de Venta y Guía de Remisión

- Cabe destacar que estos precios, están por debajo de los márgenes establecidos como utilidad para el mayorista a excepción (sic) del Sr. Luis Pinedo y el Sr. Ricardo Aparco."

" En el documento titulado "Alcances del Gremio en Pollo Vivo. APA-CADA", fechado el 20 de diciembre de 1993, que fuera encontrado en los archivos del CPPC ubicados en el local del APA se realiza un análisis de lo que debería ser el rol de los organismos gremiales en el mercado del pollo vivo. En dicho documento se señala lo siguiente:

PRODUCTOR

(...)

Precio: El APA debería lograr que se fije un precio que permita la venta equilibrada entre oferta y demanda. Este precio debe ser oportuno para evitar que algunos productores unilateralmente se adelanten a cambiar el precio fijado por el APA. Esto debe realizarse en alza o en baja y debe ser respetado por todos los canales.

Volumen: El tema del volumen sólo es problema de la conciencia de los productores. El APA sólo deberá advertir al productor los precios a los cuales podrán vender de acuerdo al volumen ofertado. Lo que él debe ser responsabilidad del APA es el análisis de la proyección de precios a alcanzar para equilibrar la posible oferta y demanda. Con estos datos y proyecciones los productores, extraoficialmente podrán ponerse de acuerdo sobre el volumen sabiendo las consecuencias del caso. (...)

MAYORISTA

(...) El mayorista deberá respetar el sistema y temer por las sanciones a las puede ser sometido a través de este.

PICADOR

Precio: Sólo se podrá asegurar el precio al que deben vender a través de las campañas publicitarias." (Las negritas son nuestras)

" Ministerio de Agricultura. Oficina de Información Agraria. Industria Avícola y Desafíos para el Quinquenio 1996-2000 Lima 1996

" Se denomina "cargas" a los pollitos que pasan a la etapa de engorde. La palabra encasamiento se refiere al hecho de colocar los pollitos en las granjas de engorde.

" Para efectos de los cálculos económicos y la elaboración de los gráficos se ha utilizado varianzas. La desviación estándar es la raíz cuadrada de la varianza, la misma que se define como:

$$\text{var} = \sigma^2 = \sum_{i=1}^n \frac{q_i}{Q} (p_i - \bar{p})^2$$

$$\sigma = \sqrt{\text{var}}$$

σ = desviación estandar

σ^2 = var = varianza ponderada

$\sum_{i=1}^n$ = Sumatoria para todas las empresas

q_i = Ventas de la empresa i

Q = Ventas totales de las empresas

p_i = Precio de la empresa i

\bar{p} = Precio promedio ponderado de las empresas

" Corporación San Fernando (Molinos Mayo S.A., Avícola San Fernando S.A., Granja Los Huertos S.A.), Corporación Ganadera S.A., Molinera San Martín S.A. (Agropecuaria Villavictoria S.A.), Alimentos Protina S.A. y Granjas Avi Integración Avícola Germán Orbano Suárez.

" Ver nota 47.

" En el acta de la sesión del CPPC del 05 de abril de 1995, se encargó presentar los avances de sus estudios a los miembros de la Comisión de Estadística conformada por el Ing. Víctor Izaguirre -que trabajaba permanentemente en una de las empresas de la Corporación San Fernando-, el Sr. Fernando Cáceres -Gerente del APA- y el Sr. Alex Campos.

" En el acta de la sesión de dicho comité de fecha 19 de abril de 1995, en la parte referida a los informes, se señala lo siguiente: "5.- Se dió un amplio informe respecto a la valoración de las alternativas de solución a la sobre oferta de Pollos de Carne."

" Las empresas Molinos Mayo S.A., Avícola San Fernando y Granja los Huertos serán denominados en adelante Corporación San Fernando.

" Durante la entrevista realizada al Sr. Italo Marchand, éste señaló:

"INDECOPI : ...En el punto dos dice "carga promedio mensual de pollos que debe tener cada integración", cómo es eso? También dice "Polo Suárez y el Sr. Fernando Iheda presentaron el siguiente cuadro que se adjunta a la hoja anexo, en base a las cargas promedio de los tres últimos meses", que es esto.

ENTREVISTADO : Así es.

INDECOPI : Si no me equivoco, en las semanas anteriores habían estado solicitando información a las empresas para que dieran información sobre sus cargas y sus proyecciones para todo el año.

ENTREVISTADO : Claro, querían establecer un porcentaje de baja en el encasamiento para cada integración.

(...)

INDECOPI : ...ahora dice, al ver este cuadro se hizo una votación entre todos los presentes para que eliminaran sus excedentes de mayo que eran los más próximos, vía ahogamiento de embriones o de pollos BB. Pollos BB. Si no me equivoco se refiere a que un día los ahogan, los meten en barriles ¿a eso se está refiriendo?

ENTREVISTADO : Claro, y embriones se trata de sacar de la incubadora los pollos que ya están fecundados, es decir que no acaban el proceso de nacimiento.

INDECOPI : Tomando en cuenta el nivel de los excedentes de mayo, hicieron un cálculo, esto fue lo producido en tres meses, esto fue lo que iba a salir en mayo, lo que iban a hacer respecto de estos excedentes, lo cual de una primera votación, sigue señalando su Memo, la mayoría aceptó con excepción de Takagaki, que puso en consideración una serie de motivos por lo cual no podía dar una respuesta inmediata. ¿Cómo fue esto del Sr. Komatsudani en Takagaki?

ENTREVISTADO : Le vuelvo a repetir, el Sr. Komatsudani manifestaba que el no podía bajar su carga porque tenía obligaciones que pagar, entonces su flujo de caja le variaba, así perdiera plata él tenía una meta seguramente y para cumplir esa meta perdiendo

tenía que llegar a eso, para ahí comenzar a gastar.

INDECOPI :

Pero es problema de todos, Komatsudani fue el único que se opuso.

ENTREVISTADO : No pues, él no quiso. El ya estaba en ese momento vendiendo su compañía."

⁸² El proyecto de formación de la empresa "X S.A." elaborado por el Sr. Héctor Bellido fue posteriormente distribuido en la sesión del CPPC-APA del 10 de mayo de 1995. Copias del referido proyecto fueron encontradas en diversas empresas visitadas por la Secretaría Técnica. En dicho proyecto se señala lo siguiente:

"CONCEPTO

La Empresa "X" S.A. es responsable de ubicar mercados para los excedentes de pollo BB vivo, congelado y/o huevos fértiles. Asimismo, comprar a los productores dichos excedentes dentro de las reglas sanitarias, de calidad y estandarización que se pacte. Los productores (sic) son responsables de entregar sus productos bajo estas pautas; y la Empresa "X" S.A., podrá rechazarlos si no cumplen con las pautas acordadas.

Una vez recibidos y aceptados los productos por la Empresa "X" S.A., será de su responsabilidad el manejo que le de a los productos.

SOBRE EL POLLO REFRIGERADO

Conocida la Sobre Oferta, se procederá a beneficiar el pollo y se comercializará fuera del mercado Barranca-Ica. Esta fórmula es difícil de aplicar, pero sería la ideal para colocar los excedentes; y así no acostumbrar al consumidor al pollo congelado.

(...)

ACCIONISTAS

Los accionistas deben ser Productores; teniendo el mismo porcentaje de acciones, derechos y obligaciones; no importando el volumen de crianza.

(...)

Dejará de ser accionista cualquier grupo que deje de producir pollos o incurra en rebeldía a los acuerdos a que llegue el Directorio de la Empresa. (...). [Las negritas son nuestras]

Mediante el Memorandum N° 251-95, el Sr. Italo Marchand explicó al Sr. Rafael Quevedo B. lo tratado en la reunión del CPPC-APA del 10 de mayo, en los siguientes términos: "Adjunto al presente encontrará el Proyecto de la empresa que le comenté que se quiere hacer para exportar Huevos Fértiles o Pollo BB, y luego congelar el excedente de Pollo grande para ser igualmente exportado. Este proyecto ha sido suministrado para que cada integración de su opinión. En la parte de accionistas ya hubieron discrepancias y la mayoría ha sugerido que el porcentaje de acciones sea de acuerdo a la crianza de cada Integración y en la votación de la Mesa de Directorio tengo igual fuerza el que tiene una acción que el que tiene 1,000 acciones. Esto ha quedado por definirse la próxima semana. Por lo que mucho te agradeceré me envíes por escrito tu opinión" La creación de la empresa "X S.A." nunca se concretó. Finalmente, el manejo de los excedentes vía el congelamiento y venta fuera del mercado de Lima se canalizó, en parte, a través de la empresa F. CAR S.A. de propiedad del Gerente del APA, Sr. Fernando Cáceres Rosell.

⁸⁴ En el acta de la sesión del Consejo Directivo del APA del 20 de junio, se señala lo siguiente:

"El Sr. Raúl Ramos informó lo siguiente:

- El proceso de congelamiento de pollo de carne se encuentra en plena marcha.

(...)

- Así mismo manifestó la necesidad de solicitar los requisitos para la inscripción de los productores como proveedores a las Fuerzas Armadas."

En el acta de la sesión del Consejo Directivo del APA correspondiente al 18 de julio de 1995 se señala lo siguiente:

"El Sr. Raúl Ramos informó lo siguiente:

- Se vienen (sic) evidenciando un incremento en la comercialización de aves.

(...)

- El proyecto de pollo congelado viene teniendo importante acogida."

En el acta de la sesión de 8 de agosto, se consigna "El Sr. Raúl Ramos informó lo siguiente: (...) - El programa de pollo congelado va por buen camino."

⁸⁵ En el acta de la sesión del Comité de Aves de Reproducción y/o Incubación del 27 de junio de 1995, el Sr. Fernando Ikeda informó que hasta esa fecha se habían congelado 160 toneladas métricas de pollo carne.

⁸⁶ Adjunto a dicho documento se incluyó otro titulado "STOCK DE POLLO CONGELADO", que contiene la participación y volumen de pollo congelado de primera y de segunda al mes de junio de 1995 por las empresas Alimentos Protina S.A., Corporación Ganadera S.A., Molinos Mayo S.A., Avícola Roamar S.A. Avícola Redondos S.A., Granjas Avi Vet Integración Germán Orbeo Sudrés, Avícola Galeb S.C.R.L., Molinera San Martín de Porres S.A.

⁸⁷ Otro documento que ratifica lo anteriormente mencionado, es el Memorandum fechado el 12 de agosto de 1995 que fuera encontrado dentro de los archivos de Alimentos Protina S.A. y que obra como prueba en el expediente. Dicho documento fue dirigido a los Sres. Roberto y Guillermo Vidal, de Molinera San Martín de Porres S.A., por el Sr. Raúl Ramos B.. En dicho documento se señala lo siguiente:

"BENEFICIO Y CONGELACION POLLOS

ESTAMOS COORDINANDO LA SACA PARA BENEFICIAR 60,000 AVES.

A UDS. LES TOCA SEGUN EL ACUERDO 3600 UNIDADES.

CALIDAD OPTIMA, PESO 2.200 A 2.300 KLS.

COORDINAR CON EL ING° LUIS PERALTA [empleado de Molinos Mayo S.A.]... [Las negritas son nuestras]

⁸⁸ En un documento de fecha 19 de setiembre de 1995 que fuera remitido por el Sr. José Vera Vargas al Sr. Raúl Ramos - Presidente del CPPC - referido a la comercialización de pollo congelado se señala lo siguiente:

"No pudiendo asistir a la reunión del comité del día miércoles 20 del presente, le solicito considerar en dicha reunión los siguientes puntos:

⁰¹ La urgencia de fabricar las boletas impresas con logotipo para pollo congelado, pues si bien es cierto, se ha visto mermado el ingreso de pollo chileno, la empresa Boliviana AGROANDES, para sus marcas INBA en pollos y COPABI en huevos; acaban de inaugurar su local el día 15 del presente mes, con planta frigorífica, para la distribución de pollos y huevos en el Cuzco."

⁸⁹ Durante la entrevista realizada por funcionarios de la Secretaría Técnica al Sr. Fernando Cáceres Rosell, ex-gerente general del APA y ex-gerente general de F. Car. S.A., manifestó lo siguiente:

"INDECOPI : Pero ¿alguien le dijo que vendiera solamente pollo en Cuzco y Puno y no en Barranca ni en Ica ni en Arequipa?

ENTREVISTADO : Pero ¿cómo voy a vender pollo en Barranca si ahí no está entrando el pollo chileno? yo entro...

INDECOPI : ¿En Arequipa sí?

ENTREVISTADO : Correcto, es posible pero yo no tenía una producción tan grande como para entrar a todos esos mercados.

INDECOPI : El mercado arequipeño era más grande que en cualquier otro lado.

ENTREVISTADO : Sí, pero no nos olvidemos que en Arequipa existe avicultura, en Cuzco no existe avicultura o sea en Arequipa existe avicultura existen seis, siete avicultores con los cuales...

INDECOPI : No se quería perjudicar derrepente.

ENTREVISTADO : No, si no que ellos también congelaban su pollo. Sin embargo, en Cuzco no hay avicultura, entonces la única forma de proveer era de Chile o de Perú definitivamente.

INDECOPI : ¡Los precios que ustedes vendían eran más competitivos que los productos chilenos!

ENTREVISTADO : Definitivamente, definitivamente. [Las negritas son nuestras]

⁴⁹ En el proyecto de creación de la empresa "X" S.A. elaborado por el Sr. Rafael Bellido, por encargo del CPPC, para la comercialización de los excedentes de pollo BB, vivo, congelado y huevos fértiles, el mismo que fuera discutido en sesiones del CPPC por las empresas que participaron del acuerdo se señala: "Conocida la Sobre Oferta, se procederá a beneficiar al pollo y se comercializará fuera del mercado Barranco-Ica. Esta fórmula es difícil de aplicar, pero sería lo ideal para colocar los excedentes; y así no acostumar al consumidor al pollo congelado." Más adelante, en el mismo documento se señala: "Si el pollo congelado no se lograra exportar a un precio y plazo aceptado por el Comité Ejecutivo; se procederá a comercializarlo en el mercado interno fuera de Barranco - Ica." [Las negritas son nuestras]

⁵⁰ En el expediente obran pruebas que indican que las exportaciones de Granjas Avi Vet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez fueron canalizadas a través de Granja Los Huertos S.A.

⁵¹ Durante las reuniones también participó el representante de Negociación Avícola La Huaca S.A.; pero durante la investigación no se han encontrado pruebas que permitan demostrar su participación en dichos acuerdos.

⁵² Las empresas cuyos representantes asistieron a las referidas reuniones son las siguientes: Molinos Mayo S.A., Avícola San Fernando S.A., Molinera San Martín de Porres S.A., Granjas Avi Vet Integración Germán Orbezo Suárez, Avícola El Rocio S.A., Avícolas Asociadas S.A., El Palomar E.I.R.L., Corporación Ganadera S.A., Avícola Contán S.A., Negociación Avícola La Huaca S.A. Si bien en el Memorandum de Avícola El Rocio S.A. se incluye a la empresa Molinos Takagaki S.A. como participante en el programa de congelamiento, se debe indicar, como ya se hizo anteriormente, que el representante de dicha empresa no asistió a las reuniones del CPPC-APA desde el 10 de mayo hasta diciembre de 1995 y además que en el transcurso de la investigación no se han encontrado pruebas que permitan demostrar su participación en los acuerdos bajo estudio.

⁵³ A esta reunión del CPPC asistieron los representantes de las siguientes empresas: Molinos Mayo S.A., Avícola San Fernando S.A., Molinera San Martín de Porres S.A., Granjas Avi Vet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez, Avícolas Asociadas S.A., Redondos S.A. y Corporación Ganadera S.A.

⁵⁴ A esta reunión asistieron los representantes de las siguientes empresas: Avícola San Fernando S.A., Molinera San Martín de Porres S.A., Granjas Avi Vet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez, Avícola El Rocio S.A., Avícolas Asociadas S.A., Alimentos Protina S.A., El Palomar E.I.R.L. y Corporación Ganadera S.A.

⁵⁵ Durante las reuniones también participó el representante de negociación Avícola La Huaca S.A., sin embargo en el transcurso de la investigación no se han encontrado pruebas que permitan demostrar su participación en dichos acuerdos.

⁵⁶ Durante las reuniones también participó el representante de negociación Avícola La Huaca S.A. Sin embargo, en el transcurso de la investigación no se han encontrado pruebas que permitan demostrar su participación en dichos acuerdos.

⁵⁷ A esta reunión asistieron los representantes de las siguientes empresas: Avícola San Fernando S.A., Molinera San Martín de Porres S.A., Granjas Avi Vet Integración Avícola Germán Orbezo Suárez, Avícola El Rocio S.A., Avícolas Asociadas S.A., Alimentos Protina S.A., Avícola Galeb SCRL, Avícola El Palomar E.I.R.L., Corporación Ganadera S.A., Avícola Rosmar S.A.

⁵⁸ Las concertaciones de precios o de volúmenes de producción son "per-se" ilegales y no requieren de un análisis que determine el éxito o posibilidad de éxito del acuerdo. Así lo reconoce la doctrina y legislación extranjera y nacional.

⁵⁹ Los lineamientos para implementar esta estrategia de acuerdo a dicho documento eran:

- Iniciar relaciones con empresas de la competencia, y compartir conocimientos y tecnología.
- Eliminar los celos empresariales y profesionales.
- Al iniciar una acción conjunta con la competencia considerar sólo los recursos disponibles, hacerlo planificadamente, empezar en el área comercial y proseguir con las áreas de producción y de administración. [Las negritas son nuestras]

⁶⁰ También participaron de la reunión las siguientes empresas: Yugo Aca S.A., Negociación Avícola La Huaca, Molinos Takagaki S.A. Durante la investigación no se han encontrado pruebas que acrediten indudablemente la participación de dichas empresas en los hechos materia de la investigación.

⁶¹ Posteriormente, según consta en el acta respectiva, en la sesión del Consejo Directivo del APA del 30 de abril, el Sr. Raúl Ramos Buzaglo informó que "se está evaluando la posibilidad de iniciar una campaña publicitaria para aumentar el consumo del pollo".

⁶² Participaron también de la reunión representantes de las siguientes empresas: Avinka S.A. y Negociación Avícola La Huaca S.A. Durante la investigación no se han encontrado pruebas que acrediten la participación indudable de dichas empresas en los hechos materia de la investigación.

⁶³ En la entrevista realizada al Sr. Rafael Quevedo, éste expresó:

***ENTREVISTADO** : ...nosotros no hemos entrado a la promoción por tener excedentes, sino para no tener problemas de venta durante esa semana en la que iba entrar la promoción, esa es la razón por la cual nosotros entramos.

INDECOPI : La motivación del resto me imagino que era distinta?

ENTREVISTADO : Yo creo que sí, puede ser, porque hubo una exposición en que se tocaban otros tipos de temas.

INDECOPI : ¿Hubo una exposición? ¿quién la hizo?

ENTREVISTADO : Hay un cuadro inclusive para esta exposición en que se habla del costo de la promoción, el costo de las pérdidas.

INDECOPI : Esta exposición ¿quién la hizo?, ¿el Sr. Víctor Yzaguirre, puede ser?

ENTREVISTADO : Esta exposición fue hecha en la reunión a la cual yo asistí, tres de mayo.*

⁶⁴ Al ser preguntado sobre las razones de su participación en la promoción, Rafael Quevedo señaló "Allí hubo una razón también por la cual participamos, (...), se suponía que si uno no disponía de esos cupones iba a ser muy difícil vender, entonces el motivo por el cual nosotros ingresamos a esta promoción fue para no tener problemas de comercialización..."

⁶⁵ En un escrito presentado por Avícola El Rocio S.A. se señala lo siguiente: "Debe tenerse en cuenta que dicha campaña publicitaria tenía como objetivo el incrementar el consumo del pollo, es decir, era una campaña publicitaria genérica que si bien fue realizada en común, no solamente benefició a los productores auspiciadores sino que también aquellos productores que no auspiciaron dicha campaña, esto por cuanto, como es de conocimiento público, el pollo no es un producto identificado con una marca, por lo que cualquier campaña destinada a incentivar su consumo beneficia a todos los productores por igual, ya que no se puede distinguir un pollo de otro."

***OBJETIVO**

Incrementar el consumo de pollo.

(...)

METODOLOGIA

Los Productores auspiciadores entregarán los cupones para el sorteo a los mayoristas par que a su vez lo distribuyan a todos sus minoristas.

(...)

Cuando el ama de casa realice la compra, la picadora le hará entrega de su(s) cupón(es).

(...)

Se trabajará con un equipo de supervisores que visiten diariamente los mercados para vigilar que la promoción se realice como se planeó.

(...)

METODOLOGIA PARA EL INICIO DE PARTICIPACION DE LOS PRODUCTORES-AUSPICIADORES EN LA CAMPAÑA PROMOCIONAL

Los productores auspiciadores de la promoción deberán depositar en efectivo o cheque de gerencia y a nombre de la Asociación Peruana de Avicultura el aporte de S/ 0.05 por pollo que proyecten vender durante los primeros 11 días que comprende la primera etapa de la promoción. Luego el productor entregará semanalmente y por adelantado mientras dure la promoción el aporte de S/ 0.05 por cada pollo que tenga proyectado vender, sustentando esta promoción con las gútas de los pollos despachados la semana anterior y registrados en CADA.

(...)

Con la boleta de depósito en efectivo el productor auspiciador se acercará a las oficinas de la APA donde se le dará una factura y se le entregarán 2 cupones por cada pollo que tiene proyectado vender.

(...)

Fechas de Pago adelantado y Recajo adelantado de cupones en el local de la Asociación Peruana de Avicultura, de 8:30 a 17:00 pm.

1ª Etapa de Promoción: 20-21-22 Mayo

2ª Etapa de Promoción: 29-30-31 Mayo

3ª Etapa de Promoción: 05-06-07 Junio

(...)

METODOLOGIA DE ENTREGA DE CUPONES

(...)

CASO 3: Productor auspiciador-mayorista que no registra en CADA

El productor debe invitar al mayorista a registrar en CADA de tal manera que el CADA informe al APA dicho registro. De lo contrario el APA no le entregará cupones al productor por ese pollo no registrado.

Una vez que el mayorista se formalice se seguirá la misma mecánica que en los casos anteriores.

CASO 2: Productor no auspiciador-mayorista que registra en CADA

El mayorista no podrá contar con los cupones debido a que su productor no es auspiciador de la promoción.*

* Sobre el particular, el Sr. Héctor Sablich, gerente de Corporación Ganadera S.A. señaló:

INDECOPI : ¿Ellos también tienen que ver con la cuestión de producción?

ENTREVISTADO : No todo, pienso que como proveedores importantes, así como otros que puedo mencionar, por decirles Productos Roche, VHF..... nos dan asesoría técnica. Entonces hay gente -profesionales de ellos- que están en los centros productivos asesorándonos, viendo que todo camine bien y si bien es cierto que en algunos casos quizá esa asesoría este incluida en los precios, tampoco creo que nadie preste un servicio gratis. Un poco lo veo así. Ellos como nos abastecen de todos los principales insumos, y ahí está la gran inversión. También dentro del contrato se especifica que nos dan esa asistencia técnica, entonces tienen a sus técnicos en sus puntos claves, en todo el proceso. No es que manejen ellos toda la producción. La producción la manejamos nosotros; los programas de producción los hacemos nosotros; nuestra capacidad de producción la ponemos nosotros.

INDECOPI : ¿O sea que en cualquier momento ellos le dicen haz esto, haz lo otro?

ENTREVISTADO : En ningún momento ellos me dicen produzcan menos produzcan más, no, eso lo aprobamos nosotros. Nosotros somos los que fijamos esto es nuestro tamaño de producción, esto es lo que nosotros queremos producir, nuestro mercado es éste y, por lo tanto, nosotros queremos producir.*

En otro momento de la entrevista el mismo Sr. Sablich, manifestó:

INDECOPI : ¿Cuáles son las empresas con las que compete actualmente Corporación Ganadera en el mercado de pollo vivo?

ENTREVISTADO : Corporación Ganadera compete con San Fernando, Molinos Mayo... es una cuestión muy particular, el hecho de que ellos sean ahora nuestros ocasionales proveedores que nos asisten en esos aspectos que he mencionado pero es competencia.*

En el mismo sentido se expresó el Sr. Raúl Ramos, Gerente General de Alimentos Protina S.A.

INDECOPI : ¿Ustedes le compran a Molinos Mayo?

ENTREVISTADO : Le compramos insumos.

INDECOPI : ¿Bajo qué modalidad le compran? Nosotros tenemos entendido que Molinos Mayo tiene contratos celebrados con empresas, ¿tienen celebrados contratos con ustedes también?

ENTREVISTADO : Sí, tenemos contrato con ellos. Ellos nos proveen gran cantidad de insumos. Bueno, creo que vale la pena recalcarlo porque si ellos no nos hubieran dado el año pasado los insumos ya estaríamos quebrados.

INDECOPI : Si pero la modalidad de esos contratos en verdad son un poco peculiares, les permiten a ustedes, no se me mete para nada en lo que es la fijación de los precios eso es clarísimo, pero qué tanto poder discrecional tiene usted para moverse en base, a ese alimento, o sea, yo le adquiero alimentos a esa persona como si yo le comprara alimentos a PROTINA y puedo hacer con ese alimento lo que yo quiera, hasta qué punto pueden ustedes hacer eso?

ENTREVISTADO : Si podemos hacer alimentos, lo que nosotros arreglamos con ellos es, este, los insumos que tenemos que comprarles porque ya los proveedores habituales nuestros ya no nos dan crédito, entonces como única salida que teníamos el año pasado a partir de octubre que entramos en un shock es que Molinos Mayo, nos pudiera abastecer de los insumos principales, porque lo que sucedió es que ya no teníamos qué darle de comer a los animales.

INDECOPI : Y entre comprarle a Molinos Mayo y comprarle a Transcontinental, ¿a quién usted diría que más le ha estado comprando?

ENTREVISTADO : Últimamente le estamos comprando más a Molinos Mayo porque nos da más ventajas y no nos cobra intereses. En cambio si vamos a Continental, por ejemplo Continental ya no nos quiere dar crédito, y eso que le hemos pagado, pero ellos tienen una política que han cambiado. Ya no nos dan crédito, no nos quiere dar crédito entonces así no podremos trabajar.

INDECOPI : Y Molinos Mayo, ¿puede trabajar así sin cobrarles intereses a ustedes?

ENTREVISTADO : Bueno en ese sentido, si bien es cierto no hay una nota de contabilidad que incluya intereses... Nosotros no conocemos su estructura de costos, lo que sí sabemos es que traen insumos de buena calidad que son los mismos que ellos utilizan, entonces eso hasta cierto punto, ejemplo ahora la mortalidad que tenemos es bajísima, el año pasado hemos tenido porcentajes altísimos de mortalidad. Eso agudizó más la crisis porque los insumos que nos vendían no eran de buena calidad, al menos ahora tenemos el costo beneficio que es más importante. Molinos Mayo nos da insumos de excelente calidad que ellos utilizan también...

INDECOPI : Pero usted podría decir entonces que ese tipo de contratos está bien usted obtiene insumos; pero, ¿en ningún momento están sujetos a ninguna presión de parte de ellos?

ENTREVISTADO : En absoluto.

INDECOPI : ¿Ustedes pueden seguir actuando con plena libertad dentro de sus propias granjas?

ENTREVISTADO : Correcto.*

En la entrevista al Sr. Jorge Belevan, Gerente de Comercialización de Molinos Mayo S.A., señaló lo siguiente:

INDECOPI : En lo que es pollo en pie, la misma mecánica, ¿quién es su principal competidor?

ENTREVISTADO : Tenemos a Avincha, competidor importante. Tenemos Atahuampa, Avicola Redondos, las mismas empresas éstas, Corporación Ganadera, en el caso de ellas son las principales. Después hay como 20 ó 30 empresas que salen en diferentes momentos. Hay empresas por ejemplo que nos hacen competencia viernes, sábado y domingo. Digamos que Molinos Mayo es la más regular, es la que vende un programa de lunes a domingo.

* Los lineamientos para implementar esta estrategia de acuerdo a dicho documento son:

- Iniciar relaciones con empresas de la competencia, y compartir conocimientos y tecnología.

- Eliminar los celos empresariales y profesionales.

- Al iniciar una acción conjunta con la competencia considerar sólo los recursos disponibles, hacerlo planificadamente, empezar en el área comercial y proseguir con las áreas de producción y de administración.*

* Los documentos son los siguientes: documento titulado "Programa de Ventas Gallinas Reproductoras -AEA" remitido por Jorge Belevan al Sr. Jesús Odar el 8 de noviembre de 1995; Memorandum DLHS-0095/95 de Corporación Ganadera S.A. del 6 de diciembre de 1995;

documento titulado "Ayuda Memoria. Bases para el Planeamiento Económico Financiero de la Alianza Avícola" fechado el 12 de diciembre de 1995; Memorandum N° 675-95/GOCB del 15 de diciembre de 1995 de Corporación Ganadera S.A.; documento titulado "Ayuda Memoria. Aspectos Financieros a ser tratados entre las empresas Granjas Avi Integración Germán Orbeo Suárez, Protina y Molinos Mayo dentro del marco de la Alianza Estratégica" de fecha 10 de enero de 1996.

"Una vez adoptado el acuerdo de fusión, concretarlo constituye una operación que, dependiendo de una serie de factores, puede tomar algún tiempo. Sin perjuicio de los trámites legales finales -acuerdos que deben ser plasmados en actas de Directorio o de Junta General de Accionistas, comunicaciones que deben ser remitidas a CONASEV, publicaciones en el Diario Oficial, etc.- será necesario elaborar como mínimo un cronograma de fusión, valorizar los activos y pasivos, evaluar la unificación de los sistemas administrativos y contables, evaluar la compatibilidad de los sistemas de cómputo, el número de personal adecuado para el funcionamiento de la empresa fusionada, etc.

"En la parte referida a los planes de acción se señala lo siguiente:

"En virtud de lo avanzado hasta el momento se han bosquejado los posibles planes de acción para los objetivos de "lobbying con bancos" y "actitud gremial". (...)

a) Plan de acción "lobbying con Bancos"

Este plan tiene por objeto el que se creen barreras de entrada para posibles inversionistas y a la vez, hacer que el sector financiero adquiera confianza en la AEA y sus miembros. Las actividades específicas a ejecutar en este plan de acción son las siguientes:

(...)

- Transmitirles en [sic] mensaje de que el Banco es "socio" con los miembros de la AEA y que estarán embarcados en un mismo negocio.
- Demostrarles la existencia de un plan maestro que funciona en la realidad.
- Transmitirles que no propicien distorsiones en el sector alentando de manera equivocada a algunos inversionistas que quieren entrar en el sector avícola." [Las negritas son nuestras]

"Refiriéndose a los procesos de integración empresarial, en los descargos de Molinos Mayo S.A. se señala lo siguiente: "...siendo además una estrategia natural y económica la colaboración entre empresas siempre que no se produzca concertación, ni manipulación de la oferta para el control de los precios; hechos que efectivamente no se han producido en este caso, ...".

"Las sesiones de directorio donde se adoptaron esas decisiones y expresaron esos comentarios son las del 21 de noviembre y 03 de diciembre de 1995.

"Así por ejemplo, se encuentra el Informe N° 012-01-95, dirigido por el jefe de planta de incubación de Molinera San Martín de Porres S.A. a Avícola San Fernando S.A. con fecha 13 de diciembre, donde se hace un análisis detallado del número de huevos cargados, de pollos nacidos y el porcentaje de calidad de los mismos, desde enero hasta diciembre de 1995. En un documento encontrado en Corporación Ganadera S.A. titulado "Consumo de pollo mensual", que resume los pormenores de una reunión en la que estuvieron presentes representantes de las empresas integrantes de la AEA / IFA, se señala que se habían culminado "...las evaluaciones de las plantas de incubación para proceder a las cargas en conjunto". Sobre el particular en la entrevista con el Sr. Apolonio Suárez éste manifestó lo siguiente:.

"INDECOPI : ¿La decisión de cuánto producir, es una decisión que toman Uds. o que es coordinada con Molinos Mayo? ¿Uds. podrían decidir colocar 200 mil pollos más y no tendrían ningún tipo de objeción por parte de Molinos Mayo? ¿la cuota de mats debe ser en función a su demanda o requiere dos tantos?

ENTREVISTADO : Depende de ellos también si quieren o no quieren, pero se dijo que no solamente estamos comprando mats a Molinos Mayo, sino también a Contilatin."

"En la "Ayuda Memoria. Bases para el Planeamiento Económico Financiero de la Alianza Avícola" fechado el 12 de diciembre de 1995, encontrado en Alimentos Protina S.A., se establece la necesidad de constituir una caja común para la compra corporativa de insumos como el mats y la soya, en tanto que Molinos Mayo S.A. había aportado al conjunto empresarial una suma determinada de dólares requiriéndose de un aporte similar de las empresas miembros de la alianza para financiar la compra de nuevos insumos. Los memorandos internos de Corporación Ganadera S.A. N° DLHS-0025/96 y N° DLHS-0031/96, de fechas 19 de febrero y 6 de marzo de 1996, mediante los cuales el gerente general informó que las granjas Topará y San Martín, respectivamente, pasarían a ser manejadas por "...el cuerpo técnico de AVIVET/AVICOLA SAN FERNANDO para lo cual se encargarán también de suministrar el Alimento Balanceado que se requiera."

"Pruebas de ello se encuentra en el "Programa de Ventas de Gallinas Reproductoras - AEA. Mes de Noviembre", encontrado en el local de la empresa Corporación Ganadera S.A., que fue enviado por el Ing. Jorge Belevan de Molinos Mayo S.A. al Ing. Jesús Odar de Corporación Ganadera S.A., el 8 de noviembre de 1995, consignando las granjas y cantidades de gallinas que debían sacarse por cada empresa en dicho mes. Igualmente los cuadros encontrados en el local de Corporación San Fernando titulados "Proyección de Ventas por Empresa", correspondientes a las integraciones que conforman la AEA, respecto de las semanas comprendidas desde el 26 de mayo hasta el 31 de agosto de 1996.

"Sobre el particular pueden citarse los siguientes documentos: la carta del 28 de noviembre de 1995, encontrada en el local de Molinera San Martín de Porres S.A., dirigida por esta empresa a Molinos Mayo S.A. alcanzándole un "cronograma de saca de Pollos Reproductoras" incluyendo un cuadro titulado "Escenario probable de saca de pollos reproductores"; la carta enviada a la empresa Granjas Avi Vet Avícola Germán Orbeo Suárez por Alimentos Protina S.A. con fecha 30 de enero, donde le comunicaba que "De acuerdo a la conversación con el Dr. Pablo Reyna y, en coordinación con los miembros de la IFA, se solicita la venta de 70, 000 huevos fértiles AAAA a partir de la presente semana (del 28 / 1 / 96 al 3 / 2 / 96) y durante cinco semanas. Asimismo, cualquier ampliación del pedido, se hará previa coordinación con la IFA" (esta carta también fue enviada al Sr. Carlos Izaguirre de Molinos Mayo S.A., para conocimiento de la IFA). Finalmente, en el documento "Consumo de Pollo Mensual" encontrado en Corporación Ganadera S.A. se expresa que "Se presentó el esquema de 08 zonas de comercialización por volúmenes y tipo de producto para su implementación a partir de enero de 1996."

"Por medio del Memorandum N° 020/96 de la empresa Corporación Ganadera S.A. de fecha 19 de febrero de 1996, se comunica al Sr. Héctor Sablích que "a partir del día de hoy las Ventas de la empresa, están siendo tomadas a cargo de S.F., con el respectivo despacho..."

"En tal sentido, expresó lo siguiente:

"Como vemos, la doctrina europea, aquella en la que se inspira el D. Leg. N° 701, reconoce la posibilidad de que un grupo de empresas que no incluyen de ninguna forma al total de las empresas productoras, celebren por motivos de eficiencia económica, acuerdos tales como aquellos para lograr una mejor calidad y sanidad del producto y disminución de los costos de producción y distribución del mismo. Todo ello repercute en un beneficio para el consumidor, pues los resultados obviamente se aprecian en la efectiva disminución de los costos fijos ...

"Molinos Mayo S.A. en sus descargos ha sostenido lo siguiente: "Sin duda el establecimiento de una calidad, un control sanitario único, una comercialización centralizada, reduce la competencia entre las empresas. Sin embargo, si se materializa una fusión en este momento, sin información patrimonial de empresas, y con enormes pasivos no reestructurados, los bancos cortarían toda línea de crédito a favor de Molinos Mayo S.A., con lo que quebrarían todas las empresas involucradas, con la grave consecuencia que ello implicaría en perjuicio del consumidor."

"Escala de multas establecida en el Decreto Legislativo N° 701 con anterioridad a las modificaciones efectuadas por el Decreto Legislativo N° 807 - Ley Sobre Facultades, Normas y Organización del INDECOPI-, publicado el día 18 de abril de 1996.

"R.C.D. N° 001-96-CD/OSIPTEL: "Artículo 58" - Si una empresa prestadora de servicios públicos de telecomunicaciones incurre, por sí o los mismos actos u omisiones, en más de una infracción contemplada en el presente Reglamento, se le aplicará la sanción correspondiente a la más grave."

ANEXOS**Anexo 1: Relación de Entrevistas****Anexo 1. A**

- Daniel Lozada Casapía
Gerente General
Avícolas Asociadas S.A.
- Jorge Andrés Cárdenas
Cubillas
Avícola Rosmar S.A.
- Luis Valverde Monteverde
Gerente de Comercialización
Alimentos Protina S.A.
- Eugenio Trujillo
Administrador
Molinera San Martín de
Porres S.A.
- Apolonio Suárez Orbezo
Gerente General
Granjas Avi Vet Integración
Germán Orbezo Suárez
- Mario Romero Loly
Granjas Avi Vet Integración
Germán Orbezo Suárez
- Hugo Blanc
Gerente de Producción
Avícola Atahuampa S.A.
- Jhonny Zevallos
Gerente de Producción
Agropecuaria Contán S.A.
- Marcial Antúnez de Mayolo
Director Gerente
Avícola de Norte S.A.
- José Cuadrado Julcarima
Contador
Alimentos Protina S.A.
- Jorge Beleván Franco
Gerente de Comercialización
Avícola San Fernando S.A. y
asimismo, Gerente General F.
Car S.A.
- Rafael Quevedo Berastain
Apoderado
Avícola del Rocío S.A.
- Alberto Ikeda
Gerente General
San Fernando S.A.
- Fernando Cáceres Rosell
Ex Gerente General de F. Car
S.A. y Ex Gerente General de
Asociación Peruana de
Avicultura
- Héctor Sablich Garaicoa
Gerente General
Corporación Ganadera S.A.
- Apolonio Suárez Orbezo
Presidente de la Asociación
Peruana de Avicultura
- Juan Luis Lozada
Venta de Pollo Vivo
Molinera San Martín de
Porres S.A.
- Soraya Suárez
Gerente Administrativo
Avícolas Asociadas S.A.
- Janet Oré
Administración
Agropecuaria Contán S.A.
- Guillermo Vidal
Gerente General
Molinera San Martín de
Porres S.A.
- Carlos Galarza
Avícolas Asociadas S.A.
- Edmundo Hurtado Ortiz
Gerente Financiero del
Holding
Granjas Avi Vet Integración
Germán Orbezo Suárez
- Raúl Ramos Buzaglo
Director Gerente
Alimentos Protina S.A.
- Fernando Barba
Gerente General
Avícola Rosmar S.A.
- Italo Marchand Grimaldo
Gerente de Comercialización
Avícola del Rocío S.A.
- Ana Toyco
Gerente de Comercialización
Corporación Ganadera S.A.
- Apolonio Suárez Orbezo
Presidente
Asociación Peruana de
Avicultura
- Alberto Zúñiga
Administrador
CADA de La Victoria.
- José Vera Vargas
Gerente de Comercialización
Redondos S.A.
- Víctor Izaguirre
Molinos Mayo S.A.
- Luis Cerro
Jefe de Planta de Chancay
Avícola San Fernando S.A.
- Luis Parra
Agropecuaria Contán S.A.
- Víctor Justo
Gerente General
CADA-LMC

Anexo 1. B

- Víctor Justo
Gerente General
CADA-LMC
- Jorge Yazawa Goto
Auxiliar Area Legal
Avícola El Rocío S.A.
(Trujillo)
- Daniel Lozada Casapfa
Gerente General
Avícolas Asociadas S.A.
- Luis Cerro
Avícola San Fernando
Planta Huaral
- Daniel Paredes Cabanillas
Gerente Producción
Industrial
Avícola San Fernando S.A.
- Italo Marchand Grimaldo
Gerente de Comercialización
Avícola El Rocío S. A.
- Fernando Cáceres Rosell
Ex Gerente General
F. Car S.A.
- Fernando Barba
Gerente General
Avícola Rosmar S.A.
- Miguel Rodríguez Santos
Gerente de Comercialización
Avícola El Rocío S.A.
(Trujillo)

Anexo 2: Estimación de la Demanda

System: SYS2
Estimation Method: Least Squares
Sample: 1992:01 1996:09
Date: 12/19/96 Time: 12:52

	Coefficient	Std. Error	T-Statistic	Prob.
C(1)	13.90228	0.598472	23.229621	0.0000
C(2)	-0.755660	0.101089	-7.475117	0.0000
C(3)	0.225887	0.100591	2.245606	0.0296
C(4)	-0.198064	0.089211	-2.220188	0.0314
C(7)	0.605922	0.224418	2.699965	0.0097
C(8)	0.019161	0.107686	0.177933	0.8596
C(11)	0.118356	0.038892	3.043168	0.0039
C(13)	-0.024013	0.012833	-1.871218	0.0677
C(15)	-0.891888	0.308980	-2.886557	0.0059
C(16)	0.338417	0.108883	3.108091	0.0032
C(17)	0.595355	0.138409	4.301400	0.0001

Determinant residual covariance 0.002705

Equation: $LVTAPOLK = C(1) + C(2) * LPPOLLCO + C(3) * LPJUREL + C(4) * LPTOLLO + C(7) * LPCAROVI + C(8) * LPMONDON + C(11) * LPCAMOTE + C(13) * LPFRECAS + C(15) * LPLENTE + C(16) * LPPALLAR + C(17) * LPBI$

Observations: 57

R-squared	0.772965	Mean dependent var	16.31314
Adjusted R-squared	0.723609	S.D. dependent var	0.110124
S.E. of regression	0.057895	Sum squared resid	0.154185
Durbin-Watson stat	2.077287		

donde:

- LVTAPOLK: logaritmo neperiano de las ventas de pollo en kilogramos en CADA
- LPPOLLCO: logaritmo neperiano del precio al consumidor del pollo vivo según CADA
- LPJUREL: logaritmo neperiano del precio del jurel
- LPTOLLO: logaritmo neperiano del precio del tolo
- LPCAROVI: logaritmo neperiano del precio de la carne de ovino
- LPMONDON: logaritmo neperiano del precio del mondongo
- LPCAMOTE: logaritmo neperiano del precio del camote
- LPFRECAS: logaritmo neperiano del precio del frejol castilla
- LPLENTE: logaritmo neperiano del precio de las lentejas
- LPPALLAR: logaritmo neperiano del precio de los pallares
- LPBI: logaritmo neperiano de producto bruto interno

Anexo 3: Cuadro comparativo de los Documentos AEA/IFA

ALIANZA ESTRATEGICA AVICOLA-AEA DEFINICION DE LOS LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS DE LA AEA	INTENTO DE FUSION AVICOLA-IFA DEFINICION DE LOS LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS DE LA IFA
<p>INTRODUCCION</p> <p>Durante los últimos años el sector ha venido experimentando momentos extremadamente difíciles como consecuencia de una serie de variaciones ocurridas tanto a su interior como en el entorno que le rodea. Entre ellos podemos mencionar los más saltantes como son la afectación de IGV, cuando su "competencia", el pescado, está desgravada, el manejo desordenado de la oferta y competencia distorsionada por parte de los avicultores, decisiones erradas en cuanto a inversiones, malos endeudamientos, falta de interés del gobierno en el sector, etc.</p> <p>El conjunto de todos estos problemas han empujado al sector a una situación de inminente "bancarrotas". Para evitar ello, los principales competidores del sector están decidiendo respecto de una alternativa en cuanto a generar una nueva visión de futuro y convertirla en un Plan Maestro de naturaleza técnica capaz de convocar las empresas del sector que deseen suscribirlo y conformar una "Alianza Estratégica Avícola" (AEA). La AEA haría suyos los principios del Plan Maestro y los pondría en práctica en cada una de sus acciones operativas, de tal manera que les permita colocarse como empresas modernas y competitivas no sólo a nivel local, sino también internacional.</p>	<p>INTRODUCCION</p> <p>Durante los últimos años el sector ha venido experimentando momentos extremadamente difíciles como consecuencia de una serie de variaciones ocurrida tanto a su interior como en el entorno que le rodea. Entre ellos podemos mencionar los más saltantes como son la afectación de IGV, cuando su "competencia", el pescado está desgravada, el manejo desordenado de la oferta y competencia distorsionada por parte de los avicultores informales, decisiones erradas en cuanto a inversiones, malos endeudamientos, falta de interés del gobierno en el sector, etc.</p> <p>El conjunto de todos estos problemas han empujado al sector a una situación de inminente "bancarrotas". Para evitar ello, algunos competidores del sector está intentando una fusión que les permita generar una nueva visión de futuro y convertirla en un Plan Maestro de naturaleza técnica capaz de convocar las empresas del sector que deseen suscribirlo y conformar una nueva entidad fusionada. - La IFA haría suyo los principios del Plan Maestro y los pondrá en práctica en cada una de sus acciones operativas, de tal manera que les permita colocarse como empresas modernas y competitivas no sólo a nivel local, sino también internacional.</p>
<p>PRINCIPIOS GENERALES</p> <p>c) El plan maestro será el estándar de la industria avícola y, una vez, una decisión económica y estratégica.</p> <p>d) El objetivo de la visión y del plan maestro es el de generar beneficios para la empresas que lo suscriben. Se deseaban modelos basados en subsidios, pero eventualmente, podrían existir mecanismos de compensación para situaciones específicas.</p>	<p>PRINCIPIOS GENERALES</p> <p>c) El plan maestro será el estándar de la entidad fusionada y, a la vez, una decisión económica y estratégica.</p> <p>d) El objetivo de la visión y del plan maestro es el de generar beneficios para la empresas que lo suscriben. Se deseaban modelos basados en subsidios, pero eventualmente, podrían existir mecanismos de compensación para situaciones específicas que se produzcan durante el proceso de fusión.</p>

ALIANZA ESTRATEGICA AVICOLA-AEA DEFINICION DE LOS LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS DE LA AEA	INTENTO DE FUSION AVICOLA -IFA DEFINICION DE LOS LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS DE LA IFA
3. VISION ... Debido a que la AEA es una alianza entre varias empresas del sector y en virtud a las declaraciones que aparecen en...	3. VISION ... Debido a que la IFA es una fusión entre varias empresas del sector y en virtud a las declaraciones que aparecen en...
4. EL PLAN MAESTRO b) Bases del Plan Maestro 2. Las empresas deberán tener un programa único de ingresos.	4. EL PLAN MAESTRO b) Bases del Plan Maestro
5. MISION Y ESTRATEGIA Conforme a lo declarado en el plan maestro, se reconocen tres estrategias a desarrollar en el corto, mediano y largo plazo. Ellas son: Corto plazo Fortalecer a la "Alianza Estratégica Avícola (AEA) asegurando la permanencia y estabilidad de sus integrantes en el mercado actual. Esto implica la búsqueda de un mercado equilibrado en cuanto a las variables de precio, producción y peso. Mediano plazo Ganar participación de mercado para cada uno de los integrantes de la "Alianza Estratégica Avícola" (AEA). En el organigrama de la Misión y Estrategia hay diferencia en ESTRATEGIA 1-FORTALECER el recuadro "Crear Barreras de Entrada" En el organigrama de la Misión y Estrategia hay diferencia en ESTRATEGIA 2 -GANAR PARTICIPACION el recuadro "Crear Barreras de Entrada" Adicionalmente, se ha definido que para poder considerar la estrategia a corto plazo como cumplida deberán de haberse satisfecho las siguientes metas cuantitativas: a) Estrategia a corto plazo La misión de esta etapa es la de equilibrar la oferta y demanda del mercado, de tal manera que se generen condiciones de operatividad para los productores avícolas y un precio estable y justo para los consumidores. La <u>estrategia</u> es la de fortalecer a las empresas avícolas y al sector, en general subestrategias son:	5. MISION Y ESTRATEGIA Conforme a lo declarado en el plan maestro, se reconocen tres estrategias a desarrollar en el corto, mediano y largo plazo. Ellas son: Corto plazo Crear el "Intento de Fusión Avícola" (IFA) asegurando la permanencia y estabilidad de sus integrantes en el mercado actual. Esto implica la búsqueda de un mercado equilibrado en cuanto a las variables de precio, producción y peso. Mediano plazo Ganar participación de mercado cuando cada uno de los integrantes se fusione en la nueva entidad. En el organigrama de la Misión y Estrategia hay diferencia en ESTRATEGIA 1-FORTALECER el recuadro "Obtener Ventajas Competitivas" En el organigrama de la Misión y Estrategia hay diferencia en ESTRATEGIA 2 -GANAR PARTICIPACION el recuadro "Crear Marco Sanitario" Adicionalmente, se ha definido que para poder considerar la estrategia a corto plazo como cumplida deberán de haberse satisfecho las siguientes metas cuantitativas: a) Estrategia a corto plazo La misión de esta etapa es la de propender a una oferta y demanda más justa para el consumidor, de tal manera que se generen condiciones de operatividad para los productores avícolas y un precio estable y justo para los consumidores. La <u>estrategia</u> es la de fortalecer a las empresas avícolas y al sector, en general subestrategias son:

**ALIANZA ESTRATEGICA AVICOLA-
AEA**

**DEFINICION DE LOS LINEAMIENTOS
ESTRATEGICOS DE LA AEA**

- Generar barreras de entrada que desalienten a los productores marginales e informales.

La medida de performance es el equilibrio del mercado a nivel de producción, precio y peso estandarizado.

b) Misión y estrategias a mediano plazo

La estrategia sería la de ser actores competitivos del mercado, pudiendo enfrentarse, incluso, a contendores extranjeros con calidad y costos a nivel internacional. Para ello se requerirá, entre otros, una subestrategia de desarrollo de mercados (mediante un Plan de Marketing) y otra subestrategia que gaste barreras de entrada a competidores foráneos.

6. OBJETIVOS A CORTO PLAZO -

Para poder dar por cumplida la estrategia planteada a corto plazo se deben de haber logrado los siguientes objetivos según lo mostrado en el siguiente gráfico:

"En el Cuadro" ESTRATEGIA-FORTALECER A LA AEA Y EL "SECTOR"-SUB-ESTRATEGIA- "CREACION DE BARRERAS DE ENTRADA"

"En el Cuadro" ESTRATEGIA-FORTALECER A LA AEA Y EL "SECTOR"-CAMBIOS EN EL SISTEMA DE COMERCIALIZACION- "DETERMINAR EL MARGEN DEL MAYORISTA"

"En el Cuadro" ESTRATEGIA-FORTALECER A LA AEA Y EL "SECTOR"-"CREACION DE BARRERAS DE ENTRADA"

Copar Granjas y Plantas de Incubación

Lobbying con Bancos, SUNAT, etc.

Lobbying con IPSS

Barreras Sanitarias

INTENTO DE FUSION AVICOLA -IFA

**DEFINICION DE LOS LINEAMIENTOS
ESTRATEGICOS DE LA IFA**

- Generar una conciencia nacional que desaliente a los productores marginales e informales;

La medida de performance es el equilibrio del mercado, precio y peso estandarizado.

b) Misión y estrategias a mediano plazo

La estrategia sería la de ser actores competitivos del mercado, pudiendo enfrentarse, incluso, a contendores extranjeros con calidad y costos a nivel internacional. Para ello se requerirá, entre otros, una subestrategia de desarrollo de mercados (mediante un Plan de Marketing) y otra subestrategia que gaste la obtención de ventajas competitivas.

6. OBJETIVOS A CORTO PLAZO -

Para poder dar por cumplida la estrategia planteada a corto plazo se deben de haber logrado los siguientes objetivos según lo mostrado en el siguiente gráfico:

La descripción general de cada uno de los objetivos vinculados a la subestrategia es la siguiente: (antes del cuadro)

"En el Cuadro" ESTRATEGIA-FORTALECER A LA IFA Y EL "SECTOR"-SUB-ESTRATEGIA- "CREACION DE VENTAJAS COMPETITIVAS"

"En el Cuadro" ESTRATEGIA-FORTALECER A LA IFA Y EL "SECTOR"-CAMBIOS EN EL SISTEMA DE COMERCIALIZACION- "ESTUDIAR MARGENES"

"En el Cuadro" ESTRATEGIA-FORTALECER A LA IFA Y EL "SECTOR"-"CREACION DE VENTAJAS COMPETITIVAS"

En Granjas y Plantas de Incubación

En Bancos, SUNAT, etc.

En el IPSS

Condiciones Sanitarias

**ALIANZA ESTRATEGICA AVICOLA-
AEA****DEFINICION DE LOS LINEAMIENTOS
ESTRATEGICOS DE LA AEA**

"En el Cuadro" ESTRATEGIA-
FORTALECER A LA AEA Y EL "SECTOR"-
SUB-ESTRATEGIA-" REDUCIR COSTOS"

Unificación de Ingresos**Unificación del Producto****Racionalización de Plantas de Abuelos****Racionalización de Granjas de Reproductoras****Racionalización de Plantas de Incubación****Racionalización de Molienda****Racionalización de Camales****Unificación de Dosificación****Compras Unificadas**

La descripción general de cada uno de los objetivos vinculados a la subestrategia de crear barreras de entrada es la siguiente:

b) **Determinar los márgenes del mayorista:** Impulsar la estandarización del margen de comercialización de los mayoristas en un nivel equitativo.

d) **Copar granjas y plantas de incubación:** realizar actividades relacionadas a evitar el hecho de tener capacidad ociosa fuera de la AEA, de tal manera que pueda ser comprada o utilizada por terceros.

e) **Lobbying en Bancos, IPSS, SUNAT, etc.:** Se busca conversar con estas instituciones a fin de que no favorezcan un crecimiento desordenado del sector.

f) **Barreras sanitarias:** Proponer que la SENASA apruebe el "reglamento de granjas" a fin de que se cumplan una serie de normas sanitarias.

En cuanto a las acciones a tomar en la subestrategia de reducción de costos, todas ellas se resumen en:

a) **Unificar el ingreso:** Principalmente relacionado al hecho de contar con una carga adecuada que evite la sub o sobreproducción.

INTENTO DE FUSION AVICOLA -IFA**DEFINICION DE LOS LINEAMIENTOS
ESTRATEGICOS DE LA IFA**

"En el Cuadro" ESTRATEGIA-
FORTALECER A LA AEA Y EL
"SECTOR"-SUB-ESTRATEGIA-"
REDUCIR COSTOS"

Unificación del Producto**Racionalización de Plantas de Abuelos****Racionalización de Granjas de Reproductoras****Racionalización de Plantas de Incubación****Racionalización de Molienda****Racionalización de Camales****Unificación de Dosificación****Compras Unificadas****Racionalización Administrativa**

La descripción general de cada uno de los objetivos vinculados a la subestrategia es la siguiente:

b) **Estudiar los márgenes.**

d) **En granjas y plantas de incubación:** generar eficiencia y eliminar la capacidad ociosa.

e) **En Bancos, IPSS, SUNAT, etc.:** Se busca conversar con estas instituciones a fin de mostrar la eficiencia de la IFA y su cumplimiento de obligaciones.

f) **Condiciones sanitarias:** Proponer que la SENASA apruebe el "reglamento de granjas" a fin de que se cumplan una serie de normas sanitarias.

En cuanto a las acciones a tomar en la subestrategia de reducción de costos, todas ellas se resumen en:

h) **Debería existir el desarrollo de la Racionalización Administrativa.**

ALIANZA ESTRATEGICA AVICOLA-AEA**DEFINICION DE LOS LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS DE LA AEA****7. PLANES DE ACCION**

En virtud de lo avanzado hasta el momento se han bosquejado los posibles planes de acción para los objetivos de "lobbying con bancos" y "actitud gremial". Asimismo, hoy en día se viene trabajando con el plan de acción de "consolidar la fuerza de ventas" el mismo que se viene ejecutando.

De una manera general, los planes de acción serán los siguientes:

Plan de acción: Responsable

- Unificación comercial (continuación) (Fernando)
- Determinación del margen del mayorista (Fernando)
- Unificación del ingreso (Alberto)
- Unificación del producto (Alberto)
- Racionalización de recursos (Alberto)
- Estandarización de procesos (Alberto)
- Temas gremiales (carnales, IGV, sobre tasas al maíz, SUNAT, SUNAD, barreras sanitarias) (Apolonio)
- Tema IPSS (Héctor)
- Lobbying con Bancos (Héctor, Pedro)
- Plan personal profesional (no aplicable)
- Temas legales (Raúl)
- Temas tributarios (Pedro)
- Infraestructura avícola (Héctor)
- Unificación logística (Rafael)

a) Plan de acción "lobbying con Bancos"

Este plan tiene por objeto el que se cree barreras de entrada para posibles inversionistas y a la vez, hacer que el sector financiero adquiera confianza en la AEA y sus miembros. Las actividades específicas a ejecutar en este plan de acción son los siguientes:

- Transmitirles que no propicien distorsiones en el sector alentando de manera equivocada a algunos inversionistas que quieren entrar en el sector avícola.

INTENTO DE FUSION AVICOLA-IFA**DEFINICION DE LOS LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS DE LA IFA****7. PLANES DE ACCION**

De una manera general, los planes de acción serán los siguientes:

Plan de acción

- Unificación comercial (continuación)
 - Estudios diversos
 - Unificación del producto
 - Racionalización de recursos
 - Estandarización de procesos
 - Temas gremiales (carnales, IGV, sobretasas al maíz, SUNAT, SUNAD, condiciones sanitarias)
 - IPSS
 - Bancos
 - Plan personal profesional
 - Temas legales
 - Temas tributarios
 - Infraestructura avícola
 - Unificación logística
 - Racionalización administrativa
- a) Plan de acción "lobbying con Bancos"

Este plan tiene por objeto el que se cree una mayor imagen para posibles inversionistas y a la vez, hacer que el sector financiero adquiera confianza en la IFA y sus miembros. Las actividades específicas a ejecutar en este plan de acción son los siguientes:

Anexo 4: Cuadros y Gráficos

Cuadro 10:
Importación de Pollito BB
(diciembre 94 junio 96)

Mes	Ave Sur	Avic. Atahuampa	Avic. del Norte	Rosmar	Avic. Asociadas	Corp. Ganadera	Georbe	Gja. Los Huertos	M. S. Martín	Otros	TOTAL
diciembre 1994	1,500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,500
enero 1995	0	0	0	0	0	30,000	2,865	16,128	0	54,552	103,545
febrero 1995	0	7,440	0	0	0	10,000	15,065	55,397	0	40,775	128,677
marzo 1995	0	0	8,325	0	0	0	12,870	35,650	0	36,194	93,039
abril 1995	0	0	0	0	0	0	0	33,642	61,250	100,753	195,645
mayo 1995	0	0	0	0	0	90,000	0	0	0	118,762	208,762
junio 1995	0	69,000	1,437	55,230	62,000	0	1,500	8,675	0	67,670	265,512
julio 1995	0	44,640	0	21,600	0	0	1,500	13,660	0	45,875	127,075
agosto 1995	0	0	0	61,275	0	0	0	0	30,450	17,875	109,600
septiembre 1995	0	0	0	0	0	0	0	0	10,350	2,567	12,917
octubre* 1995	0	0	0	0	0	0	0	26,792	0	0	26,792
diciembre 1995	0	0	0	0	0	0	0	1,500	0	24,377	25,877
enero 1996	0	0	0	1,275	0	0	0	0	0	21,278	22,553
febrero 1996	0	0	8,600	0	0	8,275	0	0	0	38,755	55,630
marzo 1996	0	0	0	0	0	0	0	0	0	33,704	33,704
abril 1996	0	0	0	0	0	0	0	1,200	0	0	1,200
mayo 1996	0	0	0	0	0	0	0	16,495	0	26,304	42,799
junio 1996	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,577	10,577
TOTAL	1,500	121,080	18,362	139,380	62,000	138,275	33,800	209,139	102,050	639,818	1,465,404

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas
Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia: INDECOPI

Cuadro 11:
Producción de Pollitos BB Carne
(Enero 1994 - Setiembre 1996)

Fecha	Avic. Asociadas	Contint*	Corp. Ganaderas*	Palomar-Del Pajar	Galeb*	Georbe*	M. Mayo	San Martín	Protina*	Redondos-Atahuempe*	Rocio	Rosmar	Total
ene-94	471,550	355,350	892,685	171,146	183,887	725,321	2,792,465	706,805		1,080,010	1,210,570		5,817,639
feb-94	405,735	316,825	1,079,385	204,857	159,267	727,400	2,769,970	737,966		1,117,160	1,242,980		5,995,450
mar-94	447,105	338,125	919,705	258,537	153,552	826,805	3,002,995	798,488		1,013,040	1,411,928		6,296,207
abr-94	230,289	260,700	975,770	288,083	209,765	780,855	3,134,960	713,327		891,985	1,364,000		6,383,160
may-94	310,425	273,675	993,795	277,553	169,560	783,815	3,167,870	819,305		1,061,225	999,221		6,485,573
jun-94	357,980	318,842	1,351,925	245,860	159,427	775,840	3,193,865	785,823		1,148,920	1,160,140		6,811,382
jul-94	335,100	379,425	1,200,000	291,130	202,283	816,970	3,328,375	774,844		1,245,545	1,320,345		6,993,007
ago-94	419,467	434,525	1,444,037	276,428	196,890	863,655	3,514,835	1,034,194		1,258,090	1,366,390		7,774,364
set-94	480,395	466,975	1,155,695	281,913	191,186	890,425	3,679,015	893,359		1,243,400	1,387,018		7,558,578
oct-94	437,275	452,425	920,000	363,871	130,235	863,180	3,954,300	927,574		1,415,720	1,352,403	52,475	7,611,585
nov-94	387,570	423,000	1,303,580	389,655	213,808	899,130	3,957,440	921,647		1,423,685	1,382,544	324,200	8,116,261
dic-94	494,278	538,275	1,254,130	411,781	242,138	941,887	3,941,415	945,177		1,445,850	1,379,689	470,148	8,274,807
ene-95	379,060	573,575	966,000	334,506	205,405	377,585	3,921,885	892,519	487,160	1,341,345	1,459,373	348,600	8,258,635
feb-95	356,955	472,882	970,000	248,179	170,894	823,920	3,517,430	784,378	530,665	1,107,095	1,076,090	326,700	7,518,448
mar-95	378,350	536,123	1,001,880	408,252	211,139	972,865	3,789,590	761,995	610,695	1,185,055	1,198,593	329,000	8,301,419
abr-95	289,827	466,956	915,000	335,540	170,410	913,000	3,534,795	811,438	512,014	1,354,790	1,086,687	359,525	7,659,153
may-95	435,818	527,125	913,315	426,113	176,243	1,012,300	3,719,685	966,919	554,473	1,150,885	1,289,907	415,875	8,306,173
jun-95	525,327	541,250	940,225	339,541	230,253	974,155	3,498,525	733,831	685,245	1,189,465	1,474,015	364,875	7,923,025
jul-95	511,482	593,850	1,273,000	311,789	182,196	963,700	3,749,285	759,282	639,595	1,152,582	1,266,540	530,800	8,472,897
ago-95	408,505	572,150	1,058,770	382,848	171,860	957,700	3,908,415	914,302	672,055	1,300,565	1,401,640	471,203	8,638,100
set-95	464,973	450,725	1,217,550	411,940	220,455	908,675	3,974,570	847,770	681,220	1,450,500	1,338,480	614,807	8,712,905
oct-95	470,378	553,360	1,398,163	374,654	199,214	932,580	4,256,374	850,570	576,525	1,362,010	1,268,475	737,557	9,081,490
nov-95	458,573	568,973	1,030,800	271,835	193,198	932,580	4,235,528	923,152	570,145	1,431,105	1,359,822	734,950	8,716,212
dic-95	353,597	520,675	1,080,891	425,651	196,081	746,070	3,969,555	857,347	587,560	1,377,772	1,165,425	746,581	8,393,890
ene-96	295,306	481,928	926,129	423,723	169,448	797,100	4,064,640	353,541	575,010	1,381,104	1,128,770	893,150	7,791,519
feb-96	203,850	494,927	1,243,500	403,813	170,110	746,900	3,785,730	132,391	498,815	1,138,870	1,118,925	319,050	7,466,186
mar-96	190,900	578,625	918,500	496,918	174,015	739,900	3,423,018	848,402	556,565	1,238,345	1,240,780	400,590	7,735,943
abr-96	292,825	553,925	1,140,994	444,188	182,294	780,350	3,387,050	764,246	580,215	1,133,675	1,211,580	519,716	7,833,262
may-96	289,225	535,020	1,073,790	485,678	171,705	768,780	3,602,865	779,378	544,133	1,133,675	1,240,720	587,390	7,941,349
jun-96	234,800	527,975	731,598	413,906	185,395	712,665	3,314,335	592,728	371,543	1,398,794	1,227,506	442,457	6,850,145
Total	11,320,930	14,116,180	32,220,762	10,368,488	5,592,175	25,455,108	108,069,470	23,612,708	10,233,623	37,112,222	38,130,546	9,789,459	228,722,444

Fuente: CPPC-APA, Ministerio de Agricultura
Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia-INDECOPI

Cuadro 12:
Indices de Concentración a nivel de la Producción
(enero 95 - junio 96)

Fecha	CR ₄	IHH	ID
Enero 1995	0.430	0.081	0.371
Febrero 1995	0.414	0.077	0.354
Marzo 1995	0.400	0.077	0.357
Abril 1995	0.400	0.075	0.329
Mayo 1995	0.400	0.076	0.343
Junio 1995	0.393	0.071	0.299
Julio 1995	0.392	0.072	0.325
Agosto 1995	0.389	0.071	0.305
Septiembre 1995	0.391	0.069	0.267
Octubre* 1995	0.579	0.171	0.725
Noviembre 1995	0.587	0.169	0.710
Diciembre 1995	0.579	0.163	0.697
Enero 1996	0.630	0.198	0.749
Febrero 1996	0.652	0.217	0.788
Marzo 1996	0.652	0.206	0.760
Abril 1996	0.636	0.203	0.766
Mayo 1996	0.630	0.189	0.733
Junio 1996	0.631	0.179	0.700

* A partir del mes de octubre de 1995, se considera a Alimentos Protina, Corporación Ganadera, Georbe, Molinos Mayo y Molinera San Martín como una sola.

Fuente: CPPC-APA, Ministerio de Agricultura

Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

Cuadro 13:
Indices de Concentración a nivel de la Comercialización (CADA)
(enero 95 - julio 96)

Fecha	CR ₄	HHI	ID
Enero 1995	0.59555	0.15683	0.62371
Febrero 1995	0.59504	0.15794	0.60268
Marzo 1995	0.63517	0.18157	0.66644
Abril 1995	0.59957	0.18764	0.74297
Mayo 1995	0.61127	0.18761	0.74399
Junio 1995	0.60969	0.16465	0.61987
Julio 1995	0.61135	0.17039	0.63373
Agosto 1995	0.61579	0.16402	0.60152
Septiembre 1995	0.55407	0.13727	0.56704
Octubre* 1995	0.72746	0.35522	0.93152
Noviembre 1995	0.69573	0.32042	0.92157
Diciembre 1995	0.76744	0.41577	0.95179
Enero 1996	0.72303	0.33159	0.90447
Febrero 1996	0.72711	0.36231	0.92827
Marzo 1996	0.74038	0.35011	0.90846
Abril 1996	0.70767	0.29442	0.87488
Mayo 1996	0.68396	0.25585	0.82348
Junio 1996	0.72304	0.30060	0.86453
Julio 1996	0.73736	0.31785	0.87675

* A partir del mes de octubre de 1995, se considera a Alimentos Protina, Corporación Ganadera, Georbe, Molinos Mayo y Molinera San Martín como una sola.

Fuente: CADA-LMC

Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

Cuadro 14:
Compras de F. Car S.A. por Empresa
(en kilogramos)
(junio 95 - junio 96)

Fecha	Agrop. Comtan	Agrop. del Pilar	Alimentos Prolina	Avícolas Asociadas	Avi Vet	Corp. Ganadera	Galeb	El Rocio	La Huaca	Molinos San Martín	Takagaki	Redondos	Rosmar	San Fernando	Total Mensual
jun-95			788.76		228.87		115.94			190.82				25,608.00	26,932.39
jul-95			6,851.00		1,981.19	31,961.69	1,007.16			1,657.59		4,509.57	1,229.27	51,828.20	101,045.67
ago-95			9,059.65		2,651.80	52,912.50	1,303.01			5,349.66		3,605.94	1,329.28	158,011.18	234,223.02
sep-95		2,357.31	4,577.60	2,369.53	10,313.23	37,121.39	2,936.93			1,832.77		7,488.07		202,807.19	271,804.02
oct-95	2,090.57	5,521.51	7,641.74	4,717.87	9,282.77	49,895.05	262.93			4,288.98	1,348.94	4,603.49	1,343.88	186,199.46	277,197.19
nov-95	8,450.86	4,938.64	11,298.94	4,829.81	21,324.54	51,079.38	1,067.96			1,960.76	5,479.13	4,712.76	1,375.78	190,618.29	307,136.87
dic-95	8,945.28	11,857.16	19,011.72	8,126.77	4,196.10	36,201.28	297.00			7,387.96	5,812.77	7,831.08	2,314.88	317,263.50	429,345.52
Total 1995	19,476.71	24,674.62	59,229.41	20,043.98	49,988.50	259,191.29	6,990.93			22,668.58	12,640.84	32,850.91	7,593.09	1,132,335.82	1,647,884.68
ene-96		6,497.10	4,232.75	1,467.61	2,335.91	6,990.59				856.13	1,082.41	499.35	250.56	35,820.06	60,042.47
feb-96		2,420.98	7,395.00		2,590.01	8,118.00		5,707.40	1,797.02				4,511.00	73,853.60	106,383.01
mar-96															
abr-96															
may-96															
jun-96															
Total 1996		8,918.08	11,627.75	1,467.61	4,925.92	18,790.22		5,707.40	1,797.02	856.13	1,082.41	499.35	4,761.56	109,673.68	170,117.11
TOTAL	19,476.71	33,592.70	70,857.16	21,511.59	54,914.42	277,981.51	6,990.93	5,707.40	1,797.02	23,524.71	13,733.25	33,350.26	12,354.65	1,242,009.48	1,817,801.79

Fuente: F. Car S.A.
Elaboración: Sec. Tec. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPÍ

Cuadro 15:
Ingresos a Cámaras Frigoríficas
(en kilogramos)
(enero 95 - setiembre 96)

Empresa	San Fernando	Corp. Ganad.	Dist. Sta. Cruz	Mayo S.A	San Martín	Orbezo Suárez	Protina S.A.	Redondos	Total (K.)
ene-95	37,104.30		122,177.80						159,282.10
feb-95	49,433.50		10,481.30						59,914.80
mar-95			20,111.20						20,111.20
abr-95									
may-95			26,773.40						26,773.40
jun-95	401,121.30		14,945.20						416,066.50
jul-95	181,888.50	66,680.50							248,569.00
ago-95	145,835.50								145,835.50
set-95	1,161,406.15		23,468.40						1,184,874.55
oct-95	337,128.30		58,322.80						395,451.10
nov-95	81,793.40		6,912.20						88,705.60
dic-95	90,037.00								90,037.00
ene-96	41,930.50		38,472.50					1,686.00	82,089.00
feb-96	8,757.00		10,201.00						18,958.00
mar-96			5,885.00					1,450.50	7,335.50
abr-96	53,911.00		11,835.40					4,146.50	69,892.90
may-96	18,882.00	151,483.90	129,873.10	427,102.60	12,742.40	56,556.00	72,015.05		968,655.05
jun-96	181,482.10	298,629.00	145,610.30	348,340.95	159,817.80	64,027.90	20,404.40		1,219,112.45
jul-96	115,196.80		43,745.20	11,851.20					170,793.20
ago-96	317,691.35		2,037.00						319,728.35
set-96	675,200.15		2,583.00						677,783.15

Fuente: Información proporcionadas por cinco empresas que prestan servicios de almacenamiento de congelado en el área de Lima Metropolitana y el Callao

Elaboración: Sec. Téc. de la Comisión de Libre Competencia - INDECOPI

GLOSARIO DE TERMINOS

- **APA:** Asociación Peruana de Avicultura.
- **CADA-LMC:** Comité de Administración de los Centros de Distribución de Aves Vivas de Lima Metropolitana y el Callao.
- **Camal:** Lugar en donde el pollo es beneficiado/sacrificado.
- **Cargas:** Pollitos de 1 día que ingresan al proceso de engorde.
- **Centros de Distribución:** Son los lugares donde concurren productores comerciantes minoristas y mayoristas para realizar las transacciones de compra y venta de aves vivas. En Lima y Callao existen 14 Centros de Distribución ubicados en: Comas, Bellavista-Callao, Chorrillos, Rímac, Ate-Vitarte (2), San Martín de Porres, San Miguel, Surquillo, Villa El Salvador, Puente Piedra, San Juan de Lurigancho y La Victoria.
- **Colocación:** Pollo carne que se pone en el mercado.
- **CPPC-APA:** Comité de Productores de Pollo Carne de la Asociación Peruana de Avicultura.
- **Credenciales:** Documento que habilita a los abastecedores mayoristas a concurrir a los Centros de Distribución con el objeto de efectuar ventas al por mayor. Es otorgado por el CADA-LMC.
- **Desviación Estándar:** Es la raíz cuadrada de la varianza (ver varianza ponderada).
- **Encasamiento:** Es el acto de poner a los pollitos BB en las granjas de engorde.
- **Engorde:** Proceso mediante el cual el pollito BB alcanza su peso óptimo. Este proceso dura entre 7 y 8 semanas.
- **Gallinas Reproductoras BB Carne:** Aves que producen huevos fértiles de pollito BB de la Línea Carne.
- **Pollito BB Carne:** Se refiere al pollo de un día de nacido.
- **Pollo Beneficiado:** Pollo que ha sido sacrificado para su venta en la forma de pollo fresco, refrigerado o congelado.
- **Pollo en Pie:** Pollo comercializado vivo.
- **Pollo Eviscerado:** Pollo al que le han sido removidas las vísceras.
- **Sistema de Integrados:** Sistema de producción mediante el cual la empresa entrega pollito BB de un día, alimentos, asistencia técnica y sanitaria a los dueños de las granjas o integrados, quienes se encargan de conducir el proceso de engorde. Con el producto de las ventas del pollo, las empresas cancelan al integrado el valor de los servicios prestados (arriendo, pago de jornales, entre otros). Este modelo de producción permite a las empresas minimizar costos fijos, trasladándole al dueño de la granja o integrado parte del riesgo del negocio, a cambio del financiamiento de la campaña.
- **Varianza Ponderada:** Es una medida de la dispersión (cuan alejado o cerca del promedio se encuentran los valores) de una variable determinada y se define como la suma de las diferencias de cada variable respecto al promedio de la muestra elevada al cuadrado.

CRONOLOGIA DE LOS ACONTECIMIENTOS

• Concertación para la determinación (relación e instrumentación posterior) de los precios.

Abril-Julio 96

- Asociación Peruana de Avicultura
- Corporación San Fernando*
- Agropecuaria Contam S.A.
- El Huitillo S.A.
- Haldaritz S.A.
- Agropecuaria del Pilar S.A.
- El Palomar E.I.R.L.
- Alimentos Profina S.A.
- Avícola El Rocio S.A.
- Avícola del Norte S.A.
- Avícola Gallo S.C.R.L.
- Avícola Rosmar S.A.
- Avícolas Asociadas S.A.
- Corporación Ganadera S.A.
- Granje Avi Vet Integración
- Avícola Germán Orbezo Suárez
- Molinera San Martín de Porres S.A.
- Agropecuaria Villavictoria S.A.
- Radoncos S.A.
- FEAR S.A.
- AEMEA
- Corporación San Fernando*
- Alimentos Profina S.A.
- Corporación Ganadera S.A.
- Granje Avi Vet Integración
- Avícola Germán Orbezo Suárez
- Molinera San Martín de Porres S.A.

• Concertación para la determinación (instrumentación) de los precios.

Enero-Marzo 96

- Asociación Peruana de Avicultura
- Corporación San Fernando*
- Agropecuaria Contam S.A.
- El Huitillo S.A.
- Haldaritz S.A.
- Agropecuaria del Pilar S.A.
- El Palomar E.I.R.L.
- Alimentos Profina S.A.
- Avícola El Rocio S.A.
- Avícola del Norte S.A.
- Avícola Gallo S.C.R.L.
- Avícola Rosmar S.A.
- Avícolas Asociadas S.A.
- Corporación Ganadera S.A.
- Granje Avi Vet Integración
- Avícola Germán Orbezo Suárez
- Molinera San Martín de Porres S.A.
- Agropecuaria Villavictoria S.A.
- Radoncos S.A.
- FEAR S.A.
- AEMEA
- Corporación San Fernando*
- Alimentos Profina S.A.
- Corporación Ganadera S.A.
- Granje Avi Vet Integración
- Avícola Germán Orbezo Suárez
- Molinera San Martín de Porres S.A.

• Concertación para la determinación, incremento y posterior estabilización de los precios.
• Firmación de un cartel: acuerdos para la fijación concertada de precios, volúmenes de producción y creación de barreras de ingreso y permanencia a competidores actuales y potenciales.

Setiembre-Diciembre 95

- Asociación Peruana de Avicultura
- Corporación San Fernando*
- Agropecuaria Contam S.A.
- El Huitillo S.A.
- Haldaritz S.A.
- Agropecuaria del Pilar S.A.
- El Palomar E.I.R.L.
- Alimentos Profina S.A.
- Avícola El Rocio S.A.
- Avícola del Norte S.A.
- Avícola Gallo S.C.R.L.
- Avícola Rosmar S.A.
- Avícolas Asociadas S.A.
- Corporación Ganadera S.A.
- Granje Avi Vet Integración
- Avícola Germán Orbezo Suárez
- Molinera San Martín de Porres S.A.
- Agropecuaria Villavictoria S.A.
- Radoncos S.A.
- FEAR S.A.
- AEMEA
- Corporación San Fernando*
- Alimentos Profina S.A.
- Corporación Ganadera S.A.
- Granje Avi Vet Integración
- Avícola Germán Orbezo Suárez
- Molinera San Martín de Porres S.A.

• Concertación para la determinación (estabilización) de los precios.
• Concertación para la creación de barreras de ingreso a potenciales competidores (importadores).

Mayo-Agosto 95

- Asociación Peruana de Avicultura
- Corporación San Fernando*
- Agropecuaria Contam S.A.
- El Huitillo S.A.
- Haldaritz S.A.
- Agropecuaria del Pilar S.A.
- El Palomar E.I.R.L.
- Alimentos Profina S.A.
- Avícola El Rocio S.A.
- Avícola del Norte S.A.
- Avícola Gallo S.C.R.L.
- Avícola Rosmar S.A.
- Avícolas Asociadas S.A.
- Corporación Ganadera S.A.
- Granje Avi Vet Integración
- Avícola Germán Orbezo Suárez
- Molinera San Martín de Porres S.A.
- Agropecuaria Villavictoria S.A.
- Radoncos S.A.
- FEAR S.A.

I N F R A C C I O N

P A R T I C I P A N T E S

INDICE GENERAL

I. ANTECEDENTES

II. MARCO TEORICO DE ANALISIS Y LEGISLACION APLICABLE

1. Alcances sustantivos

1.1 Acuerdos que lesionan o limitan la competencia

- A. Concertación de precios y condiciones de comercialización
- B. Limitación o control concertado de producción, reparto de cuotas de producción, manejo conjunto de excedentes y estandarización de la calidad de los productos
- C. Intercambio de información
- D. Publicidad o promoción en común
- E. Barreras de acceso

1.2 Operaciones de concentración

1.3 Otros: Asociaciones gremiales y Derecho de la Competencia.

2. Alcances probatorios

III. CARACTERISTICAS DEL MERCADO

1. Proceso de producción del pollo carne

2. Proceso de comercialización del pollo carne

3. Principales empresas que participan en el mercado

3. Demanda del pollo carne

4. Condiciones que facilitan el desarrollo de prácticas restrictivas en el mercado del pollo comercializado vivo en Lima Metropolitana y el Callao.

IV. COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

1. Producción

1.1 Huevos fértiles de pollo BB carne

1.2 Pollito BB carne

1.3 Cargas de pollito BB carne

1.4 Pollo congelado

2. Comercialización de pollo vivo a través de los distintos Centros de Distribución de Lima Metropolitana y el Callao

2.1 Volúmenes de ventas

2.2 Pesos promedio

2.3 Precios

A. Metodología de evaluación del comportamiento de los precios

B. Evolución de los precios

V. CONCERTANDO EL PRECIO DEL POLLO: ANALISIS DE LAS PRUEBAS ACTUADAS DENTRO DEL PROCEDIMIENTO

1. Mayo a agosto de 1995: Evitando la reducción de los precios

1.1 Análisis del comportamiento de mercado

1.2 Evitando la reducción de los precios.

A. Sobreproducción: detectando el problema.

B. Planteando las alternativas de solución.

C. Restringiendo la producción

D. Implementando los acuerdos

i. Dificultades iniciales

ii. Estandarización del peso promedio

iii. Eliminación conjunta de excedentes; programa de beneficio y congelado.

iv. Generando barreras de acceso al mercado de pollo congelado.

v. Reducción de importaciones y exportación de huevos fértiles.

2. Setiembre a diciembre de 1995: Concertando los precios del pollo

2.1 Análisis del comportamiento del mercado

2.2 Reducción concertada de los precios

2.3 Incrementando los precios.

2.4 Estabilizando los precios

3. Evaluando el éxito de la concertación durante 1995.

4. Enero a marzo de 1996: Concertando el incremento del precio del pollo.

- 4.1 Análisis del comportamiento del mercado
- 4.2 Concertando para elevar el precio del pollo en granja

5. Abril a julio de 1996: "Pollo con Premio"

- 5.1 Análisis del comportamiento del mercado
- 5.2 Promoción conjunta y concertación de precios

A El precio del pollo cae: alternativas de solución.

B Implementando los acuerdos: campaña promocional y concertación de precios

VI. INTENTO DE FUSION O CREACION DE UN CARTEL? LA ALIANZA ESTRATEGICA AVICOLA (AEA) /INTENTO DE FUSION AVICOLA (IFA); ANALISIS DE LAS PRUEBAS ACTUADAS DENTRO DEL PROCEDIMIENTO

1. ¿Intento de fusión o la creación de un cártel?
2. Formando un cártel: los acuerdo alcanzados al interior de la AEA/IFA.
3. Implementando los acuerdos
4. Evaluando los acuerdos

VII. DETERMINACION DE LA INFRACCION Y DEL GRADO DE PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS Y ENTIDADES INVOLUCRADAS EN LA INVESTIGACION.**VIII. DETERMINACION DE LAS SANCIONES****IX. RECOMENDACIONES****ANEXOS**

Anexo 1: Relación de Entrevistas

Anexo 1. A

Anexo 1. B

Anexo 2: Estimación de la Demanda

Anexo 3: Cuadro comparativo de los Documentos AEA/IFA

Anexo 4: Cuadros y Gráficos

GLOSARIO DE TERMINOS**CRONOLOGIA DE LOS ACONTECIMIENTOS****INDICE DE GRAFICOS**

- Gráfico 1: Consumo per Cápita de Carnes
- Gráfico 2: Precios Relativos de las Carnes Respecto al Precio del Pollo
- Gráfico 3: Precios de Productos Cárnicos en nuevos soles corrientes
- Gráfico 4: Precio en Granja y Precio al Público del Pollo Vivo en nuevos soles corrientes
- Gráfico 5: Importación de Huevos Fértiles
- Gráfico 6: Exportaciones de Huevo Fértil para Pollo BB
- Gráfico 7: Importaciones de Pollito BB
- Gráfico 8: Cargas de Pollito BB: Producción Total vs. Producción Empresas Involucradas Unidades
- Gráfico 9: Volúmenes de Importación de Pollo Beneficiado
- Gráfico 10: Volúmenes de Ventas Semanales en Unidades y Kilogramos en CADA
- Gráfico 11: Evolución Semanal de Precios y Pesos Promedio en CADA
- Gráfico 12: Precios Promedio Semanales en Granja de Pollo Vivo
- Gráfico 13: Varianza Ponderada del Precio en Granja del Pollo Vivo
- Gráfico 14: Varianza Ponderada de Precios de las Empresas de AEA en CADA
- Gráfico 15: Varianza Ponderada del Precio en Granja del Pollo Vivo Granjas a menos de 100 km. de Lima
- Gráfico 16: Varianza Ponderada del Precio en Granja del Pollo Vivo Granjas a más de 150 km. de Lima
- Gráfico 17: Evolución de los Precios Promedio en Granja y de su Varianza
- Gráfico 18: Evolución de los Precios Promedio en Granja y de su Varianza

INDICE DE CUADROS

- Cuadro 1: Proceso de Producción del Pollo Carne
- Cuadro 2: Proceso de Comercialización del Pollo Carne
- Cuadro 3: Estructura de Mercado según Ventas en CADA por Períodos
- Cuadro 4: Importaciones de Huevos Fértiles
- Cuadro 5: Exportaciones de Huevos Fértiles
- Cuadro 6: Importaciones de Pollo Beneficiado
- Cuadro 7: Volúmenes de Ventas de F. Car S.A. por Mercados en kilogramos
- Cuadro 8: Volúmenes de Importación de Pollo Congelado
- Cuadro 9: Precio de Venta del Pollo Congelado de F. Car S.A en Lima y Cusco.
- Cuadro 10: Importación de Pollito BB
- Cuadro 11: Producción de Pollitos BB Carne
- Cuadro 12: Indices de Concentración a nivel de la Producción (CADA)
- Cuadro 13: Indices de Concentración a nivel de la Comercialización (CADA)
- Cuadro 14: Compras de F. Car S.A. por Empresa (en kilogramos)
- Cuadro 15: Ingresos a Cámaras Frigoríficas (en kilogramos)

SUNASS

Reconocen a empresa como entidad prestadora de servicios de saneamiento

RESOLUCION DE SUPERINTENDENCIA
N° 033-97-PRES-VMI-SUNASS

Lima, 17 de enero de 1997

VISTO:

El Expediente de Reconocimiento, iniciado según Oficio N° 0383-96-ACPA de fecha 13 de junio de 1996, mediante el cual la Municipalidad Provincial de Andahuaylas manifiesta a la Superintendencia Nacional de Servicios de Saneamiento la voluntad de conformar una Empresa Prestadora de Servicios de Agua Potable y Alcantarillado a nivel multiprovincial conjuntamente con las Municipalidades de Chincheros y Sucre, denominada Entidad Prestadora de Servicios EMSAP CHANKA Multiprovincial;

La Resolución de Intendencia N° 005-96-PRES-VMI-SUNASS-IPD, mediante la cual se emite la Opinión Favorable de Trámite al procedimiento de reconocimiento como entidad prestadora de servicios de saneamiento a la Entidad Prestadora de Servicios EMSAP CHANKA Multiprovincial cuyo ámbito de responsabilidad comprende las provincias de Andahuaylas, Chincheros y Sucre en los departamentos de Apurímac y Ayacucho, respectivamente;

CONSIDERANDO:

Que, los Artículos 5° y 6° de la Ley General de Servicios de Saneamiento establecen que las Municipalidades Provinciales son responsables de la prestación de los servicios de saneamiento, y les corresponde otorgar el derecho de explotación a las Entidades Prestadoras de Servicios de Saneamiento EPS públicas, privadas o mixtas que se constituyan con el exclusivo propósito de brindar dichos servicios y que deberán poseer patrimonio propio y gozar de autonomía funcional y administrativa;

Que, mediante Resolución de Superintendencia N° 046-95-PRES-VMI-S.S.S. se aprobó la Directiva sobre Reconocimiento de Entidades Prestadoras de los Servicios de Saneamiento, que no estuvieran comprendidas dentro de los alcances de la Primera Disposición Complementaria, Transitoria y Final de la Ley N° 26338, Ley General de Servicios de Saneamiento;

Que, es necesario identificar y calificar a las Empresas de Agua Potable y Alcantarillado comprendidas dentro de los alcances de lo expresado en los párrafos antes mencionados, con el objeto de reconocer su aptitud legal para la prestación del servicio de saneamiento, dentro de su respectivo ámbito de responsabilidad;

Que, según Oficio N° 501-96-ACPA del 13 de setiembre de 1996, la Municipalidad Provincial de Andahuaylas presentó al Expediente de Reconocimiento de la EPS EMSAP CHANKA S.A.;

Que, los solicitantes han cumplido con subsanar las observaciones indicadas en el Informe N° 293-96/PRES/VMI/SUNASS-OAJ, Informe N° 028-96-PRES/VMI/SUNASS/IPD/DI y Oficio N° 1371-96/PRES/VMI/SUNASS;

Que, según consta en Escritura Pública de fecha 22 de noviembre de 1996, otorgada por el señor notario Fabio Hernández Espinoza, e inscrita en la Ficha N° 019, asiento 1-c del Registro Mercantil de la ciudad de Andahuaylas, los socios de la sociedad mercantil han manifestado su plena conformidad con la incorporación a la Entidad Prestadora de Servicios de Saneamiento;

Que, la voluntad de las Municipalidades Provinciales de Andahuaylas, Chincheros y Sucre, conjuntamente con las Municipalidades Distritales de Andarapa, Chiara, Huancarama, Huancaray, Huayana, Kaquiabamba, Kishuara, Pacobamba, Pampachiri, Pomacocha, San Antonio de Cachi, San Miguel de Chaccrampa, Santa María de Chicmo, Talavera, Tumayhuaraca, Turpo, Ancocahuaylo, Cochamarca, Huacana, Ocobamba, Ongoy, Ranracancha, Uramarca, Belén, Chalcos, Chilcasyc, Huacaña, Morcote, Paico, San Pedro de Larcaj, San Salvador de Quije, Santiago de Paucaray y Soras, respectivamente; de integrar una Entidad Prestadora Multiprovincial está expresada en los respectivos Acuerdos de Concejo que forman parte integrante del Estatuto Social antes indicado;

De conformidad con lo dispuesto por la Ley N° 26284, Decreto Supremo N° 024-94-PRES, Ley N° 26338 y Resolución de Superintendencia N° 046-96-PRES-VMI-S.S.S.;

SE RESUELVE:

Artículo 1°.- Reconocer como Entidad Prestadora de Servicios de Saneamiento a la ENTIDAD PRESTADORA DE SERVICIOS MULTIPROVINCIAL DE SANEAMIENTO - EPS EMSAP CHANKA S.A. cuyo ámbito de responsabilidad comprende las provincias de Andahuaylas, Chincheros y Sucre en los departamentos de Apurímac y Ayacucho, respectivamente.

Artículo 2°.- La vigencia de la presente Resolución es de un año, período durante el cual la EPS EMSAP CHANKA S.A. deberá acreditar haber cumplido con su plan de implementación.

Artículo 3°.- La EPS EMSAP CHANKA S.A. deberá transferir el Fondo de Operación de la Superintendencia Nacional de Servicios de Saneamiento, el 2% de los ingresos tarifarios mensuales que recaude, en virtud de lo dispuesto en el inciso a) del Artículo 23° de la Ley N° 26284, a partir de la entrada en vigencia de la presente Resolución.

Artículo 4°.- La presente Resolución entra en vigencia el día siguiente de su publicación.

Regístrese, comuníquese y publíquese.

LIDIA OBLITAS CHAVEZ
SuperintendenteMUNICIPALIDAD
PROVINCIAL DE
LEONCIO PRADOCesan personal de la municipalidad
por causal de excedencia

RESOLUCION DE ALCALDIA N° 017-97-MPLP

Tingo María, 15 de enero de 1997

Visto; el informe de la Comisión de Reorganización Orgánica de esta Municipalidad, sobre la evaluación del personal de esta Comuna Edilicia;

CONSIDERANDO:

Que, en el Decreto Ley N° 26093, se dispone que los titulares de las entidades del Sector Público deben cumplir semestralmente programas de evaluación de personal, de acuerdo a las normas que se establezcan para el efecto, en cada una de estas entidades;

Que el segundo párrafo de la octava disposición transitoria y final de la Ley N° 26553, de Presupuesto del Sector Público para 1996, incluye dentro de los alcances del Decreto Ley N° 26093 a los Gobiernos Locales;

Que, mediante Resolución de Concejo N° 018-96-MPLP, se aprobó la Directiva N° 02-96-MPLP, que contiene las Bases para la Evaluación de Personal de la Municipalidad Provincial de Leoncio Prado;

Que, dentro del Convenio Marco de Cooperación Técnica y Financiera Institucional, para el proceso de Reorganización Administrativa y Reestructuración Orgánica de esta Municipalidad, el Instituto de Investigación y Capacitación Municipal (INICAM) ha efectuado la evaluación del personal, correspondiente al primer semestre del año 1996, de acuerdo a las normas establecidas en la Directiva N° 02-96-MPLP, del cual ha presentado los resultados de las calificaciones respectivas;

Que, la evaluación del personal tiene por objeto determinar su potencial individual, nivel de preparación, récord de rendimiento, aptitud y compromiso frente a las responsabilidades y tareas que les corresponde, así como su contribución real y efectiva al logro de los fines y objetivos de la Institución;

Que, en las citadas bases se establece que el personal que no apruebe la evaluación respectiva podrá ser cesado por causal de excedencia de acuerdo a lo establecido en el Decreto Ley N° 26093;

Que, por Acuerdo de Concejo N° 497-96-MPLP, se aprobó los resultados de la evaluación de personal de esta Municipalidad, correspondiente al primer semestre de 1996; estableciéndose, asimismo, que los servidores que no alcanzan la calificación de 55 puntos serán declarados excedentes y cesados de sus funciones por la causal de excedencia, a partir del 1 de enero de 1997;

Que, por Acuerdo de Concejo N° 009-97-MPLP de Sesión Ordinaria de fecha 14 de enero de 1997, se ha dispuesto la publicación y cumplimiento del Acuerdo de Concejo N° 497-96-MPLP; y;

Estando a las atribuciones conferidas en la Ley N° 23853, Orgánica de Municipalidades, y con la visación de Asesoría Legal;

SE RESUELVE:

Artículo 1°.- Cesar por causal de excedencia, a partir del 1 de enero de 1997, a los trabajadores de la Municipalidad Provincial de Leoncio Prado que no han obtenido el puntaje mínimo aprobatorio en la evaluación de personal correspondiente al primer semestre del año 1996, cuya relación a continuación se indica:

N°	Apellidos y Nombres	Nota final
1.	Anapén Calderón, Primitivo	36.75
2.	Cejas Rosales, Silverio Catalino	46.00
3.	Calero Bernardo, Clemente Javier	39.21
4.	Campos Pardo, Paula	42.14
5.	Díaz Ramírez, Víctor	41.00
6.	Eulogio Pardo, Emanson	47.83
7.	Fasabi Sangama, Gener	34.54
8.	Ferrer Espinoza, Hilda	32.96
9.	Fuentes Pérez, Urbano	37.43
10.	Funogra Otárola, Walter	39.36
11.	García Zorrilla, Jorge Marcelino	52.29
12.	Guerra Vargas, Freddy	39.25
13.	Guzmán Altaro, Pascual	36.93
14.	Herrera Dávila, Luis Arturo	34.04
15.	Herrera Palacios, Luis Gonzaga	46.86
16.	Ibarra Sánchez, Melchor	26.71
17.	Marchinéz Palacios, Wilfredo	38.14
18.	Mariño Albornoz, Lorenzo	33.00
19.	Mendoza Aldoridin, Julio Alberto	40.21
20.	Moreno Jaimes, Julio Crisóstomo	44.02
21.	Otárola Osorio, Víctor	37.14
22.	Palomino Ruiz, Mario Jaime	37.79
23.	Poma Sánchez, Nels David	40.86
24.	Rivera Melz, Felipe	31.14
25.	Rojas Díaz, Alipio	15.57
26.	Ruiz Saldaña, Antonio	47.21
27.	Ruiz Tineo, Isaias	48.46
28.	Ríos Ríos, Roger	52.52
29.	Salas Fonseca, Rosa	54.50
30.	Silipú Farfán, María Mafalda	40.68
31.	Sánchez Antonio, Roy Abiud	39.04
32.	Altaro Avendaño, Mamerito	41.57
33.	Aliaja Carbajal, Dámaso	54.29
34.	Acón Ruiz, Javier	49.14
35.	Bazán Vela, Tomás Francisco	51.33
36.	Benítes Medina, Florentino	52.48
37.	Calero Celestino, Roberto Simón	37.81
38.	Chávez Torres, Florencio Víctor	44.76
39.	Cisneros Salas, Carlos Enrique	42.57
40.	Cruz Cueva, Alejandro	44.48
41.	León Estela, Juan Samuel	51.33
42.	León Huamán, Cananeo Honorato	45.90
43.	Mancilla Cabrera, Edmundo	51.76
44.	Mancilla Cabrera, Guillermo	44.86
45.	Marín Chávez, Paul Favio	42.57
46.	Obregón Ferrer, Heraclio	54.10
47.	Ollaguez Noria, Manuel	54.48
48.	Ordóñez Sejamí, Gualdemar	19.43
49.	Raimundo Altaro, Amadeo	54.76
50.	Rosas Cabrera, Donato	43.62
51.	Silva Altaro, Maximiliano	47.62
52.	Solórzano Zevallos, Félix	36.90
53.	Tatzona Justo, Pablo	48.52
54.	Inga Claudio, Leonardo	30.33

Artículo 2°.- Disponer para que la Dirección Municipal, Dirección de Administración y la Jefatura del Área de personal, bajo responsabilidad, ejecuten de inmediato las acciones administrativas necesarias para el pago de los beneficios sociales que les corresponde conforme a ley y las remuneraciones pendientes de 1995 y, excepcionalmente, el pago por los días laborados en el mes de enero de 1997 a los trabajadores que se encuentran comprendidos en el artículo precedente; así como para efectuar el retiro de tarjetas de control de asistencia a partir del 16.1.97, entrega de cargo y demás actos administrativos.

Artículo 3°.- Transcribir la presente resolución a la Presidencia del Consejo de Ministros, Contraloría General de la República y demás instituciones competentes, para su conocimiento y fines pertinentes.

Regístrese, comuníquese, publíquese y cúmplase.

MISAEAL ALVARADO PAUCAR
Alcalde

F2-132253 Iv. 21 enero

MUNICIPALIDAD DE SAN ISIDRO

Establecen normas complementarias al régimen laboral de los trabajadores de la municipalidad

DECRETO DE ALCALDIA N° 01-97-ALC/MSI

San Isidro, 15 de enero de 1997

EL ALCALDE DE SAN ISIDRO

CONSIDERANDO:

Que, mediante Ordenanza N° 100-96-MML, la Municipalidad Metropolitana de Lima ha aprobado normas complementarias al régimen laboral de los trabajadores de dicha entidad, regulando en materia de Registro las Organizaciones Sindicales de los Trabajadores de la Municipalidad Metropolitana de Lima, los incrementos remunerativos por Negociación Bilateral; Incremento remunerativo al personal de confianza y/o Directiva y vigencia de los incrementos remunerativos;

Que, la Constitución Política del Estado reconoce a los Gobiernos Locales autonomía política, económica y administrativa en los asuntos de su competencia;

Que, en concordancia con la autonomía política de la que gozan las Municipalidades, el mismo precepto constitucional ha otorgado expresamente al Concejo Municipal la función normativa en los asuntos de su competencia;

Que, el Concejo Municipal cumple su función normativa, entre otros mecanismos, a través de las Ordenanzas Municipales, las cuales, de conformidad con lo previsto por el Artículo 200°, inciso 4) de la Constitución, tiene rango de ley, al igual que las leyes propiamente dichas, los decretos legislativos, los decretos de urgencia y las normas regionales de carácter general;

Que, la Ley de Presupuesto del Sector Público para 1997, Ley N° 26706, ratificando la autonomía económica y administrativa de los Gobiernos Locales, recoge el principio de cobertura remunerativa con cargo a los ingresos propios de cada Municipalidad; preceptuando la obligación del Concejo Municipal de cada jurisdicción de velar, bajo sanción de nulidad, por que se cuente con el financiamiento debidamente previsto;

Que, la actual Administración Municipal sobredimensionada con una población laboral que ha crecido ostensiblemente con prescindencia de la norma de eficiencia administrativa;

Que, tal situación es de exclusiva responsabilidad de las administraciones municipales anteriores, por no haber observado, en este manejo, una política coherente para regular la actividad municipal;

Que, dentro del concepto de una administración municipal eficiente y con estricta sujeción a las normas de austeridad, es necesario adoptar las medidas que conducen a alcanzar que la actividad del Gobierno Municipal se cumpla de manera óptima, a fin de contribuir a lograr la estabilidad económica y el equilibrio financiero de la Corporación;

Que, resulta conveniente establecer normas complementarias al régimen laboral de los trabajadores de la Municipalidad de San Isidro;

Que, para la racionalización del personal se requiere ofrecer mecanismos adecuados que permitan promover el cese voluntario de los trabajadores de la Municipalidad de San Isidro;

Estando a lo opinado por la Oficina de Asesoría Jurídica;

En uso de las facultades conferidas por el inciso 6) del Artículo 47° de la Ley Orgánica de Municipalidades, Ley N° 23853;

DECRETA:

Artículo 1°.- APLIQUESE para el caso de la Municipalidad de San Isidro, lo dispuesto por la Ordenanza N° 100-96-MML, en todo lo que resulte pertinente.

Artículo 2°.- ENCARGAR el cumplimiento del presente Decreto a la Oficina de Personal.

Dado en la Casa Consistorial de San Isidro, a los quince días del mes de enero de mil novecientos noventa y siete.

GASTON BARUA LECAROS
Alcalde

F2-132229 Iv. 21 enero