

RESOLUCIÓN ADMINISTRATIVA RA/AEMP/DTDCDN/N° 014/2017
La Paz, 06 de marzo de 2017

VISTOS:

Los memoriales de denuncia presentados en fechas 23 de junio de 2014 y 28 de julio de 2014; el Auto Administrativo de fecha 03 de marzo de 2015 de inicio de Diligencias Preliminares; la Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N° 074/2016 de 05 de septiembre de 2016; los descargos presentados por PIL Andina S.A. y los señores Ronald Montevilla Maraño y Juan Carlos Samuñ Aliss; el Informe Técnico AEMP/DTDCDN/JCLP/N°024/2017 de 03 de marzo de 2017; el Informe Jurídico AEMP/DTDCDN/ENVS/N° 025/2017 de 03 de marzo de 2017, emitidos por la Dirección Técnica de Defensa de la Competencia y Desarrollo Normativo de la AEMP; la normativa aplicable vigente, y todo lo que se vio y se tuvo presente;

CONSIDERANDO: (Antecedentes)

Mediante Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N° 074/2016 de 05 de septiembre de 2016 (fojas 2190- 2211) se dispuso:

PRIMERO. INICIAR a denuncia de Freddy Cesar Gonzales Rosas, procedimiento administrativo sancionador contra la empresa PIL Andina S.A., por la presunta infracción de la conducta anticompetitiva prevista en el artículo 11, numeral 1) del Decreto Supremo N° 29519, en razón al establecimiento de la distribución exclusiva de bienes por situación geográfica, durante la gestión 2014.

(...)

TERCERO. INICIAR a denuncia de Freddy Cesar Gonzales Rosas, procedimiento administrativo sancionador contra la empresa PIL Andina S.A., por la presunta infracción de la conducta anticompetitiva prevista en el artículo 11, numeral 5) del Decreto Supremo N° 29519, en razón a la invitación a otros agentes económicos para rehusarse a vender, durante la gestión 2014.

(...)

SEXTO. INICIAR procedimiento administrativo sancionador en contra del Presidente del Directorio de la empresa PIL Andina S.A., **VITO MODESTO RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ**, por su participación durante el ejercicio de sus funciones en la gestión 2014, en las decisiones que motivaron la comisión de las presuntas conductas anticompetitivas descritas en el artículo 11, numerales 1) y 5) del Decreto Supremo N° 29519:

SEPTIMO. INICIAR procedimiento administrativo sancionador en contra Ejecutivos de la empresa PIL Andina S.A., por su participación durante el ejercicio de sus funciones en la gestión 2014, en las decisiones que motivaron la comisión de las presuntas

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

conductas anticompetitivas descritas en el artículo 11, numeral 5) del Decreto Supremo Nº 29519, en el siguiente orden:

- **JUAN CARLOS SAMUR ALISS** en su condición de SUB GERENTE DE VENTAS.
- **RONALD MONTEVILLA MARAÑON**, en su condición de JEFE DE VENTAS CANAL TRADICIONAL.

La referida Resolución Administrativa de inicio de procedimiento sancionador fue notificada en fecha 19 de septiembre de 2016, a la empresa PIL Andina S.A. y a Freddy César Gonzales Rosas y, en fecha 03 de octubre de 2016, a Vito Modesto Rodríguez Rodríguez, Ronald Montevilla Maraño y Juan Carlos Samur Aliss. (fojas 2212 - 2228)

Mediante nota presentada en fecha 07 de septiembre de 2016, Freddy Cesar Gonzales Rosas solicitó desglose de pruebas y otorgación de fotocopias, solicitud concedida mediante providencia de 19 de septiembre de 2016; entregándose lo requerido en fecha 26 de septiembre de 2016, suscribiéndose en constancia la respectiva Acta de Entrega de documentación. (fojas 2231- 2237)

Por nota CITE: SEGIP/DGE/970/2016 recibida en fecha 29 de septiembre de 2016, el Servicio General de Identificación Personal – SEGIP remitió información relativa a los domicilios de los señores Ronald Montevilla Maraño y Juan Carlos Samur Aliss. (foja 2238)

A través de nota presentada en fecha 30 de septiembre de 2016, PIL Andina S.A. solicitó ampliación de plazo para la presentación de descargos, solicitud denegada mediante providencia de 05 de octubre de 2016, toda vez que el procedimiento establecido, no contemplaba la ampliación de plazo requerida. (fojas 2240 - 2243)

Mediante nota presentada en fecha 07 de octubre de 2016, PIL Andina S.A. anunció nulidad de procedimiento argumentando que el rechazo a la solicitud de ampliación de plazo pondría en estado de indefensión a dicha empresa, motivo por el que solicitó se conceda la ampliación de plazo requerido, incluyendo el plazo de distancia; requerimiento atendido mediante providencia de 10 de octubre de 2016, a través de la cual se reiteró lo manifestado en la providencia de 05 de octubre de 2016, refiriendo que el procedimiento no contempla la ampliación de plazo para la presentación de descargos, el cual es distinto al término de producción de prueba, señalándose además, que el plazo por distancia debía ser computado adicionalmente al plazo otorgado para la presentación de descargos. (fojas 2244- 2248)

Por nota AEMP/DESP/DTDCDN/Nº 1794/2016 notificada en fecha 11 de octubre de 2016, se requirió a PIL Andina S.A. información relativa a los domicilios de los ejecutivos Ronald Montevilla Maraño y Juan Carlos Samur Aliss, solicitud atendida mediante nota presentada en fecha 13 de octubre de 2016. (fojas 2249 - 2250)

A través de memorial presentado en fecha 17 de octubre de 2016, PIL Andina S.A. se apersonó ante la AEMP presentando descargos, alegaciones y explicaciones respecto a los cargos formulados en su contra mediante Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/Nº 074/2016 de 05 de septiembre de 2016. (fojas 2254 - 2287)

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

Mediante Auto Administrativo de 19 de octubre de 2016, en resguardo del derecho a la defensa y al debido proceso, se dispuso dejar sin efecto las citaciones de fechas 12 y 20 de septiembre de 2016 y, las notificaciones practicadas en secretaría en fecha 03 de octubre de 2016 a Vito Modesto Rodríguez Rodríguez, Ronald Montevilla Maraño y Juan Carlos Samur Aliss con la Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N° 074/2016 de 05 de septiembre de 2016; disponiéndose además, proceder a la notificación de la referida Resolución administrativa en sus domicilios particulares, actuación administrativa notificada en fecha 19 de octubre de 2016. (fojas 2292-2296)

A través de nota CTA-GAOC-N° 0844/2016 recibida en fecha 27 de octubre de 2016, FUNDEMPRESA remitió la diligencia de notificación a Juan Carlos Samur Aliss con la Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N° 074/2016, actuación practicada en la ciudad de Cochabamba en fecha 25 de octubre de 2016. (fojas 2324 - 2325)

Por nota CTA-GAOC-N° 0839/2016 recibida en fecha 25 de octubre de 2016, FUNDEMPRESA remitió el informe INFO-JOCB-0228/16 de 24 de octubre de 2016, a través de la cual se informó respecto la imposibilidad de practicar la notificación a Ronald Adolfo Montevilla Maraño con la Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N° 074/2016; información a partir de la cual se emitió el Informe Jurídico AEMP/DTDCDN/ANRC/N°119/2016 de 04 de noviembre de 2016, por el cual se recomendó proceder a su notificación por edicto. (fojas 2355-2361)

En fecha 10 de noviembre de 2016, en el periódico "CAMBIO" se publicó la citación a Ronald Adolfo Montevilla Maraño para que se notifique con la Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N° 074/2016. (foja 2362)

Mediante nota presentada en fecha 09 de noviembre de 2016, Freddy César Gonzales Rosas solicitó la otorgación de fotocopias simples y legalizadas de las respuestas de los ejecutivos de la empresa PIL Andina S.A. a la formulación de cargos; solicitud denegada mediante providencia de 10 de noviembre de 2016, toda vez que a la fecha de presentación de la solicitud los mismos no habrían presentado descargos y se encontraban en plazo para tal efecto. (fojas 2363-2368)

A través de notas presentadas en fecha 14 de noviembre de 2016, Freddy César Gonzales Rosas solicitó la otorgación de fotocopias legalizadas en triple ejemplar de la Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N° 074/2016, el Informe Técnico AEMP/DTDCDN/CMSG/N° 075/2016 y el Informe Jurídico AEMP/DTDCDN/ENVS/N° 088/2016, así como, fotocopias simples de todo lo obrado, solicitudes concedidas mediante providencias de 15 de noviembre de 2016. (fojas 2374 - 2384)

Por nota CTA-GAOC-N°0923/2016 recibida en fecha 22 de noviembre de 2016, FUNDEMPRESA remitió la primera y segunda citación practicadas a Vito Modesto Rodríguez Rodríguez en su domicilio registrado ante el SEGIP, actuaciones a partir de las cuales se lo dio por notificado en fecha 25 de noviembre de 2016, con la Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N° 074/2016. (fojas 2429- 2438)

Mediante memorial presentado en fecha 23 de noviembre de 2016, Juan Carlos Samur Aliss se apersonó ante la AEMP presentando descargos, alegaciones y explicaciones respecto a

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

Dirección: Calle Batallón Colorados N° 24 - Edificio "El Cóndor" Piso II

Teléfono y Fax: (591 - 2) 2150000 - 2152118 - 2152119 - 2110779 Casilla: 2228 La Paz - Bolivia

Página Web: www.autoridadempresas.gob.bo E-mail: aemp@autoridadempresas.gob.bo

los cargos formulados en su contra mediante Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N° 074/2016 de 05 de septiembre de 2016. (fojas 2439 - 2445)

A través de nota presentada en fecha 07 de diciembre de 2016, Freddy César Gonzales Rosas solicitó fotocopias simples de los actuados desde fecha 14 de noviembre de 2016, solicitud concedida mediante providencia de 13 de diciembre de 2016, y otorgada en fecha 29 de diciembre de 2016, suscribiéndose al efecto, la respectiva Acta de Entrega de documentación. (fojas 2449 - 2453 y 2461)

Por memorial presentado en fecha 12 de diciembre de 2016, Ronald Adolfo Montevilla Maraño se apersonó ante la AEMP presentando descargos, alegaciones y explicaciones respecto a los cargos formulados en su contra mediante Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N° 074/2016 de 05 de septiembre de 2016. (fojas 2454 -2457)

Mediante Auto Administrativo de 27 de diciembre de 2016, se abrió término para la producción de pruebas dentro el procedimiento sancionador iniciado mediante Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N° 074/2016, actuación notificada en fecha 04 de enero de 2017, a PIL Andina S.A., Vito Modesto Rodríguez Rodríguez, Ronald Adolfo Montevilla Maraño, Juan Carlos Samur Aliss y Freddy César Gonzales Rosas. (fojas 2462 - 2468)

A través de memorial presentado en fecha 26 de enero de 2017, PIL Andina S.A., Juan Carlos Samur Aliss y Ronald Montevilla Maraño ratificaron las pruebas de descargo presentadas. (fojas 2469 - 2470)

Por Auto Administrativo de 26 de enero de 2017, se amplió de oficio el término para la producción de pruebas dentro el procedimiento sancionador iniciado mediante Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N° 074/2016, actuación notificada en fecha 02 de febrero de 2017, a Pil Andina S.A., Vito Modesto Rodríguez Rodríguez, Ronald Adolfo Montevilla Maraño, Juan Carlos Samur Aliss y Freddy César Gonzales Rosas. (fojas 2476 - 2482)

Mediante nota presentada en fecha 27 de enero de 2017, Freddy César Gonzales Rosas ratificó las pruebas de cargo presentadas contra la empresa PIL Andina S.A. (fojas 2485 - 2627)

A través de Auto Administrativo de 17 de febrero de 2017, se dispuso la Clausura de Término de Prueba dispuesto mediante Auto Administrativo de 27 de diciembre de 2016, actuación notificada en fecha 02 de febrero de 2017, a PIL Andina S.A., Vito Modesto Rodríguez Rodríguez, Ronald Adolfo Montevilla Maraño, Juan Carlos Samur Aliss y Freddy César Gonzales Rosas. (fojas 2628 - 2634)

CONSIDERANDO: (Análisis técnico y jurídico de los descargos, alegaciones, y explicaciones presentadas)

Que, en respuesta a los cargos formulados mediante Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N° 074/2016 de 05 de septiembre de 2016 (en adelante RA 074/2016), la empresa **PIL ANDINA S.A.**, y sus ejecutivos **RONALD ADOLFO MONTEVILLA MARAÑO** en su condición de Jefe de Ventas Canal Tradicional y **JUAN CARLOS SAMUR ALISS** en su condición de Sub Gerente de Ventas, ambos de la gestión 2014, presentaron

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

descargos, alegaciones y explicaciones, a través de memoriales de fechas 17 de octubre, 23 de noviembre y 12 de diciembre de 2017, respectivamente.

Que, con relación a **VITO MODESTO RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ** en su condición de Presidente de Directorio gestión 2014 de la empresa **PIL ANDINA S.A.**, corresponde señalar que el mismo no se apersonó ante al AEMP, ni presentó descargos, alegaciones y explicaciones, a pesar de haber sido notificado conforme a procedimiento en fecha 25 de noviembre de 2017, con la RA 074/2016.

Que, los memoriales de descargos presentados por **PIL ANDINA S.A.** y sus ejecutivos **RONALD ADOLFO MONTEVILLA MARAÑON** y **JUAN CARLOS SAMUR ALISS**, contienen los mismos argumentos, de acuerdo al siguiente detalle:

(...)

5.1. *Con la asignación de zonas geográficas de atención PIL Andina no incurre en la infracción de conducta anticompetitiva establecida por el artículo 11, numeral 1 del Decreto Supremo N° 29519.*

(...)

5.2. *La resolución de contrato con el señor Freddy Cesar Gonzales no implica una disuasión para inducirlo a determinadas conductas, por lo que PIL ANDINA no incurre en la infracción de conducta anticompetitiva establecida por el artículo 11 numeral 5) del Decreto Supremo N° 29519.*

(...)

Que, en este entendido el análisis y valoración técnica y jurídica de los descargos, alegaciones y explicaciones presentados por **PIL ANDINA S.A.** y sus ejecutivos **RONALD ADOLFO MONTEVILLA MARAÑON** y **JUAN CARLOS SAMUR ALISS** dentro el proceso sancionador iniciado en su contra es a continuación expuesto. Denotándose al efecto que, los términos; empresa **PIL ANDINA S.A.**, **PIL ANDINA** o el administrado son aplicables tanto para empresa **PIL ANDINA S.A.**, así como, para sus ejecutivos, salvo que se señale lo contrario.

1. Respecto al argumento que con la asignación de zonas geográficas de atención **PIL ANDINA** no incurre en la infracción de conducta anticompetitiva establecida por el artículo 11, numeral 1 del Decreto Supremo N° 29519

PIL ANDINA y sus ejecutivos señalan:

En efecto, Pil Andina no otorga ventajas exclusivas a ninguna persona o personas, porque la estrategia comercial está en función al desarrollo de acciones que garanticen a través de los clientes Distribuidores, la llegada de los productos PIL a todos los puntos de venta, y a su vez a los consumidores que compren de estos puntos de venta.

Existen muchas formas de llegar a los Distribuidores y, como es sabido, toda Empresa debe definir una estrategia de "llegada", es decir, una forma de atender a todos los

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

Dirección: Calle Batallón Colorados N° 24 - Edificio "El Condor" Piso 11

Teléfono y Fax: (591 - 2) 2150000 - 2152118 - 2152119 - 2110779 Casilla: 2228 La Paz - Bolivia

Página Web: www.autoridadempresas.gob.bo E-mail: aemp@autoridadempresas.gob.bo

clientes Distribuidores. En ese sentido, PIL ANDINA, ha desarrollado su estrategia denominada "GO TO MARKET" (Cómo se llega al Mercado), definiendo los siguientes canales de venta:^{1, 2, 3}

- a) Distribuidores
- b) Mayoristas y Puestos de Mercado
- c) Agencias
- d) Supermercados
- e) Instituciones
- f) Provincias"

Al respecto, **PIL ANDINA** no presenta, en ninguno de sus descargos, la denominada Estrategia Comercial de Ventas en el que indique la estrategia "GO TO MARKET" (Cómo se llega al Mercado), mucho menos indica cómo los Distribuidores, Mayoristas, Puestos de Mercado, Agencias, Supermercados, Instituciones y Provincias contribuyan a dicha estrategia.

Asimismo, el argumento planteado por **PIL ANDINA** no fue parte de los elementos al momento de formular los cargos incluidos en la RA 074/2016, además de que no tiene respaldo documental en el cual pueda verificarse este hecho y de ésta manera ser valorado.

Por otra parte, **PIL ANDINA** señala:

Los Distribuidores tienen la responsabilidad contractual de llegar a los puntos de venta (más específicamente, a las tiendas de barrio), con los productos que le vende PIL ANDINA y para ello se utiliza el concepto de zonificación geográfica, que tiene los siguientes objetivos:^{4, 5, 6}

- *Asegurar un volumen mínimo de ventas razonable al Distribuidor en función al territorio asignado.*
- *Asegurar que cada tienda tenga una frecuencia de visita definida y también un vendedor claramente asignado.*
- *Asegurar que no se generen conflictos entre Distribuidores y que cada uno de ellos desarrolle eficientemente toda la zona asignada.*

¹ Memorial de **PIL ANDINA**, recibido el 17 de Octubre del 2016. P. 4.

² Memorial de **JUAN CARLOS SAMUR ALISS** (Ejecutivo de **PIL ANDINA**), recibido el 23 de Noviembre del 2016. P. 4.

³ Memorial de **RONALD ADOLFO MONTEVILLA MARAÑÓN** (Ejecutivo de **PIL ANDINA**), recibido el 12 de Diciembre de 2016. P. 4.

⁴ Memorial de **PIL ANDINA**, recibido el 17 de Octubre de 2016. P. 4.

⁵ Memorial de **JUAN CARLOS SAMUR ALISS** (Ejecutivo de **PIL ANDINA**), recibido el 23 de Noviembre de 2016. P. 4.

⁶ Memorial de **RONALD ADOLFO MONTEVILLA MARAÑÓN** (Ejecutivo de **PIL ANDINA**), recibido el 12 de Diciembre de 2016. P. 4.

- Asegurar que exista una eficiente cobertura del mercado.
- Asegurar que no se genere una especulación de precios y, por ende, evitar que exista una competencia desleal entre Distribuidores y se perjudiquen uno al otro, al no tener claramente definida la zona de atención.

Al respecto, se ha comprobado que según contrato denominado "Contrato Distribuidor con Crédito y Garantía Hipotecaria, Boleta de Garantía Bancaria y Póliza de Seguros y Comodato de Cajas Plásticas", N° V091/CB/2013, suscrito por **PIL ANDINA** y el señor **FREDDY CÉSAR GONZALES ROSAS** (en adelante, **FREDDY GONZALES**), en fecha 02 de enero de 2013, se dispone en su cláusula CUARTA:

(BASES Y CONDICIONES);

(...)

DISTRIBUCION-ZONIFICACION:

EL DISTRIBUIDOR está en la obligación de abastecer de productos a todos los PDV, tiendas de barrio, instituciones públicas y/o privadas, etc. que se encuentren dentro de los límites de la zona asignada, sin realizar incursión a otras zonas, caso contrario se realizará la suspensión definitiva de EL DISTRIBUIDOR, que si el Distribuidor vende en otra zona no asignada, el mismo puede ser pasible de rescisión de contrato.

En ésta dirección, la segmentación de mercado consiste en **dividir el mercado total en partes más pequeñas** que tengan características y necesidades similares⁷. **PIL ANDINA** realiza una segmentación geográfica en Cochabamba para llegar a consumidores finales a través de los canales de distribución, es decir, por medio de los distribuidores.

No obstante, la zonificación realizada por **PIL ANDINA**, no muestra cómo es que ésta "estrategia" puede asegurar un volumen mínimo de ventas razonable al Distribuidor, que no se generen conflictos entre Distribuidores, que exista una eficiente cobertura del mercado, evitar que no se genere una especulación de precios y evitar una competencia desleal de los distribuidores, beneficios que señala **PIL ANDINA**.

Las ventas de leche fresca natural pasteurizada y de otros productos de **PIL ANDINA** son realizadas por los clientes Distribuidores quienes incurren en acciones de apertura de mercados e inserción de los productos, asumiendo todos los costos que ello implica, como ser alquiler de infraestructura, costos de transporte, costos de servicios básicos, mobiliarios y los costos sociales de los empleados.

Es así que para que una conducta pueda calificarse como conducta anticompetitiva relativa deberá acreditarse que ésta tenga como objeto o efecto en el mercado relevante **desplazar indebidamente a otros agentes económicos, impedirles sustancialmente su acceso o**

⁷ Pinzón, Carlos. Segmentación de mercado. Disponible en: <http://carlospinzon.com/segmentacion-de-mercado-definicion-tipos-y-ventajas/>. P. 1.

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

establecer ventajas exclusivas en favor de uno o varios Agentes Económicos,⁸ calificándose el desplazamiento “indebido” para que sea considerada contraria a la competencia.⁹

En la formulación de cargos en contra de **PIL ANDINA** realizado a través de la RA 074/2016, se ha establecido que las conductas planteadas por dicha empresa en relación a la segmentación geográfica tuvieron como objeto el desplazamiento de los distribuidores, en éste sentido, el uso de estas prácticas puede estar igualmente motivado por ganancias en eficiencia mediante la mejora en la coordinación de acciones en las distintas etapas de la cadena de comercialización o al alinear incentivos que reduzcan los conflictos de intereses que pudiesen existir entre los productores y distribuidores¹⁰.

A lo anterior, se suma la posibilidad de **PIL ANDINA** de contrastar las presunciones realizadas en la RA 074/2016 con posibles ganancias en eficiencia,¹¹ aspecto que no fue acreditado con pruebas estadísticas, documentales o de otro tipo que puedan justificar dichas prácticas comerciales realizadas en Cochabamba hacia sus distribuidores en general y hacia **FREDDY GONZALES** en particular.

La AEMP concluye del argumento planteado por **PIL ANDINA** que si bien el interés de ésta es que sus productos lleguen a la mayor cantidad de consumidores finales, a través de los distribuidores, con quienes firman contratos y realiza la asignación restrictiva de las zonas geográficas en Cochabamba, **PIL ANDINA** crea una segmentación de mercados a través de la suscripción de contratos de distribución exclusiva, sin que aquello pueda haber generado algún tipo de ganancia en eficiencia demostrable y comprobable, en consecuencia, dicha práctica se constituye en una conducta anticompetitiva relativa, en contravención al artículo 11, numeral 1 del Decreto Supremo N° 29519 (D.S. 29519).

PIL ANDINA señala también lo siguiente:

Cabe aclarar que la zona asignada al Distribuidor define el tamaño del negocio que éste va a operar. Por ejemplo, si se presenta un nuevo Distribuidor, es condición sine qua non definir un tamaño de operación para que el mismo cumpla con los requerimientos de Almacenamiento, Infraestructura y Medios de Transporte adecuados al tamaño del negocio que la empresa le está requiriendo. De esta manera el Distribuidor podrá calcular lo interesante del negocio que se le está ofreciendo y la Empresa podrá asegurarse que el nuevo Distribuidor atenderá toda la zona asignada.^{12, 13, 14}

⁸ Morales. (Agosto, 2014). *Identificación y Sanción de Prácticas Monopólicas Relativas: Entre el formalismo ingenio y la lógica económica-jurídica*, p. 5.

⁹ D.S. 29519 artículo 11 (Conductas anticompetitivas relativas).

¹⁰ Elbitar, Mariscal. (2014). *Análisis de Exclusividades en Temas de Competencia*. P. 4.

¹¹ D.S. 29519, artículo 12 (Calificación de una conducta anticompetitiva relativa).

¹² Memorial de **PIL ANDINA**, recibido el 17 de Octubre de 2016. P. 5.

¹³ Memorial de **JUAN CARLOS SAMUR ALISS** (Ejecutivo de **PIL ANDINA**), recibido el 23 de Noviembre de 2016. P. 4.

Al respecto, se puede definir o proyectar el tamaño del negocio que el cliente distribuidor debe poseer para que cumpla con los requerimientos solicitados por **PIL ANDINA**, para la efectiva comercialización según el tamaño de la zona geográfica asignada, ésta asignación carece de temporalidad, es decir, que **PIL ANDINA**, no garantiza la continuidad de los espacios territoriales.

Tal es el caso, que se puede verificar en la nota de la empresa **PIL ANDINA** al distribuidor **FREDDY GONZALES** de fecha 24 de febrero de 2014, que señala:

A tiempo de saludarlo, tenemos a bien comunicarle oficialmente que el **listado adjunto y plano de ubicación geo referencial confirman los clientes que están pasando a ser atendidos de forma directa por PIL Andina S.A.** en lo que respecta al portafolio de productos adjunto a esta comunicación, como parte de los proyectos y estrategias de comercialización que la Empresa está encarando en esta gestión y en adelante. (Énfasis añadido).

La citada nota y conforme a los hechos denunciados por **FREDDY GONZALES**, se tiene que los 167 denominados "*Cientes Diamante*" durante la gestión 2014 pasaron a ser atendidos directamente por la empresa **PIL ANDINA**, en el territorio que antes atendía **FREDDY GONZALES**, como parte de la política planteada por **PIL ANDINA**, sin que prime algún elemento que pueda justificar la discrecionalidad de dicha empresa hacia sus distribuidores.

Lo anterior, se encuentra refrendado en la nota de fecha 25 de agosto de 2016 (punto 2, p. 3), remitida por **FREDDY GONZALES** a **PIL ANDINA**, que señala:

En fecha 24 de febrero de 2014 mediante nota con "Ref. Listado de Clientes diamante y atención directa de PIL Andina S.A.", nuevamente me instruyen dejar de vender y atender a clientes denominados "Diamante", entregándome además: mapas de ubicación (también podría respaldar la exclusividad por situación geográfica), nombre de clientes y portafolio de productos (Línea Paralela), dejándome en claro que podía atender a clientes que no figuraban en la lista categorizados como clientes "c" y compraban un valor de Bs. 10 a Bs. 50, información que se tiene documentada.

Sumado a lo anterior, **FREDDY GONZALES** ratifica, en su nota presentada en fecha 25 de agosto de 2016, a la que se hace mención en el párrafo anterior, lo siguiente:

En junio de 2011, me quitan el 75% la zona geográfica de distribución que inicialmente me otorgaron; y posteriormente me otorgan el 80 % de la zona geográfica del señor Iván Franco, quien atendía el mercado "La Pampa".

(...)

En el mes de junio del 2012, desconozco los motivos retiraron al distribuidor Marcial Quispe, del cual me dieron el 80% de su territorio.

¹⁴ Memorial de **RONALD ADOLFO MONTEVILLA MARAÑÓN** (Ejecutivo de **PIL ANDINA**), recibido el 12 de Diciembre de 2016. P. 5.

(...)

En fecha 13 de octubre del 2012, sin explicación alguna me quitan el mercado de La Pampa.¹⁵

En consecuencia, esta Autoridad encuentra que la segmentación geográfica carece de temporalidad, es decir, que la empresa **PIL ANDINA**, ha modificado los espacios territoriales en repetidas oportunidades, sin considerar las inversiones realizadas por los distribuidores, sin que se acredite una justificación que pueda determinar una mayor eficiencia en la distribución y comercialización de leche fresca natural pasteurizada y otros productos que **FREDDY GONZALES** distribuye a los distintos puntos de venta en Cochabamba, de tal manera de abastecer a todos estos de acuerdo a las necesidades de los consumidores que finalmente adquieren el producto, de tal manera que no exista desabastecimiento.

De igual manera, **PIL ANDINA** señala:

La asignación de zonas geográficas de atención, tiene la finalidad de identificar el sector de atención de cada Distribuidor y su eficiencia en el cumplimiento del contrato suscrito con la responsabilidad de representar a la Empresa en el aprovisionamiento de nuestros productos a todos los puntos de venta de las poblaciones o zonas asignadas. A modo de ejemplo, se nombran Distribuidores para diferentes poblaciones como ser: Punata, Tarata, Araní, Vinto, Sorata, Caranavi, Copacabana, Desaguadero, Patacamaya, etc., etc.

Cabe recalcar que dentro de las zonas asignadas a los clientes Distribuidores existen otros negocios diferentes a las tiendas de barrio, llámense: Mercados populares, Supermercados, Friales, Instituciones, Agencias y otros, que no forman parte de los puntos de venta que atiende cada Distribuidor, siendo los mismos atendidos en forma directa por personal de la Empresa, porque pertenecen a otro canal de ventas ajeno al canal de los Distribuidores, por lo tanto no se puede aludir exclusividad en la venta de productos Pil.^{16, 17, 18}

Al respecto, en la Cláusula Cuarta del contrato de la empresa **PIL ANDINA** con el Distribuidor cliente **FREDDY GONZALES**, indica "Bases y Condiciones" que el distribuidor, tiene la obligación de abastecer, **a tiendas de barrio, instituciones públicas y privadas y etc.**, por lo que **PIL ANDINA** entra en **contradicción** al indicar que existen otros negocios, que son atendidos directamente por dicha empresa, con ello. Se determina que los contratos de distribución exclusiva suscrita con los distribuidores en Cochabamba de acuerdo a la asignación de zonas geográficas, carezcan de sentido en relación a la salud económica-

¹⁵ RA 074/2016 de 05 de septiembre de 2016, p. 24.

¹⁶ Memorial de **PIL ANDINA**, recibido el 17 de Octubre del 2016. P. 5.

¹⁷ Memorial de **JUAN CARLOS SAMUR ALISS** (Ejecutivo de **PIL ANDINA**), recibido el 23 de Noviembre de 2016. P. 5.

¹⁸ Memorial de **RONALD ADOLFO MONTEVILLA MARAÑÓN** (Ejecutivo de **PIL ANDINA**), recibido el 12 de Diciembre de 2016. P. 5.

financiera de los distribuidores, tal y como **PIL ANDINA** determina repetidas veces como una forma de justificar dicha práctica.

En la firma de contratos entre **PIL ANDINA** y sus distribuidores, la primera ofrece un número mayor de puntos de venta, no solo las tiendas, además hacia instituciones y otras, por otro lado, indican que la empresa **PIL ANDINA** además atendía, otros negocios como Mercados populares, Supermercados, Friales, Instituciones, Agencias, a los cuales no tenían acceso los distribuidores.

Asimismo, **PIL ANDINA** señala:

Por acuerdo de partes, algunos Distribuidores tienen precios preferenciales, que se reducen a descuentos mínimos en algunos productos para que los Distribuidores obtengan un relativo margen de ganancia, de no ser así, nadie contrataría con la empresa ni vendería productos Pil.

Es más, bajo el modelo de asignación de zonas delimitadas utilizado con los Distribuidores, el concepto de ganancia comercial adquiere mayor eficiencia y, de esta manera, cuando a un Distribuidor se le asigna una zona para atender los productos de la Empresa, automáticamente se le está asignando una gran responsabilidad, porque el concepto básico para el éxito de un producto en el mercado es que el mismo esté disponible en los puntos de venta.^{19, 20, 21}

Al respecto, al existir productos a disponibilidad del consumidor final, se busca el tener éxito en la comercialización de un producto en un determinado mercado geográfico, tal y como lo indica **PIL ANDINA** al segmentar territorios en Cochabamba, asignándolos a distribuidores a través de la suscripción de contratos de distribución exclusiva. Lo que en última instancia generará utilidad tanto para la empresa productora como para la distribuidora.

Es así que, **PIL ANDINA** no acredita los descuentos planteados a los distribuidores en determinadas zonas de Cochabamba o el planteamiento de una política comercial de descuentos por volumen o pronto pago que pueda justificar dicha diferenciación de precios, y que pueda ser justificada por ganancias en eficiencia en costos. Por lo tanto, **PIL ANDINA** se confunde al acreditar los beneficios que ella y los distribuidores puedan tener, ya que se debe demostrar que el beneficiario es el consumidor y la competencia.

Sin embargo, esta situación se da siempre y cuando la empresa productora cumpla con el abastecimiento de producto, respetando los contratos con el cliente distribuidor. Ahora bien, si la empresa **PIL ANDINA**, en su calidad de productora, llega al punto de venta en forma directa, deja al distribuidor sin sus clientes habituales y potenciales consumidores finales. En consecuencia, la eficiencia que pueda generarse mediante canales especializados de distribución es inexistente.

¹⁹ Memorial de **PIL ANDINA**, recibido el 17 de Octubre de 2016. P. 5.

²⁰ Memorial de **JUAN CARLOS SAMUR ALISS** (Ejecutivo de **PIL ANDINA**), recibido el 23 de Noviembre de 2016. P. 5.

²¹ Memorial de **RONALD ADOLFO MONTEVILLA MARAÑÓN** (Ejecutivo de **PIL ANDINA**), recibido el 12 de Diciembre de 2016. P. 5.

En este sentido, mediante nota de 24 de febrero de 2014 de **PIL ANDINA** señala:

A tiempo de saludarlo, tenemos a bien comunicarle oficialmente que el **listado adjunto y plano de ubicación geo referencial confirman los clientes que están pasando a ser atendidos de forma directa por PIL Andina S.A.** en lo que respecta al portafolio de productos adjunto a esta comunicación, como parte de los proyectos y estrategias de comercialización que la Empresa está encarando en esta gestión y en adelante.²²

Es así que, de acuerdo al derecho de la competencia económica se tiende a precautelar tanto al bienestar del productor como al bienestar del consumidor²³, enfocando los esfuerzos hacia el bienestar de la economía y del interés público. En este punto, el distribuidor queda afectado por decisiones unilaterales recurrentes de parte de la empresa productora **PIL ANDINA**, ésta se apropia de los clientes "*diamante*" del distribuidor **FREDDY GONZALES**, además realiza recortes en el suministro de productos estipulados en un principio en el contrato, representando una baja en los ingresos de los distribuidores.

PIL ANDINA señala también:

Como todos sabemos, muchas empresas hacen esfuerzos con inversiones en promociones, publicidad, etc., y cuando el consumidor llega al punto de venta, muchas veces no está el producto y por tanto se pierde la oportunidad de venderle a ese cliente. El circuito del éxito del marketing se cierra con una "eficiente distribución" que, en términos de marketing, se concentra en las famosas 4 P (Producto, Precio, Promoción y Plaza). En nuestro caso, dentro de la P de Plaza está la Distribución física del producto, cuyos responsables precisamente son los Distribuidores de las empresas.^{24, 25, 26}

Al respecto, plaza es el lugar donde está disponible el producto o el servicio que se ofrece (elemento imprescindible para que el producto sea accesible para el consumidor). Ésta considera el manejo efectivo del canal de distribución, debiendo lograrse que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas²⁷, en este sentido, **PIL ANDINA** es quien debe garantizar que el producto llegue al distribuidor en cantidad y calidad adecuada.

PIL ANDINA refiere al efecto:

²² Anillado adjunto a la nota de **FREDDY GONZALES**, recibido el 03 de febrero de 2017. P. 40

²³ González. *GANANCIAS EN EFICIENCIA: EL ZUGZWANG DE LA COMPETENCIA ECONÓMICA*. p.2 Disponible en: <http://www.unis.edu.gt/ap/fetch/ganancias-eficiencia.pdf>.

²⁴ Memorial de **PIL ANDINA**, recibido el 17 de Octubre de 2016. P. 6.

²⁵ Memorial de **JUAN CARLOS SAMUR ALISS** (Ejecutivo de **PIL ANDINA**), recibido el 23 de Noviembre de 2016. P. 6.

²⁶ Memorial de **RONALD ADOLFO MONTEVILLA MARAÑÓN** (Ejecutivo de **PIL ANDINA**), recibido el 12 de Diciembre de 2016. P. 6.

²⁷ De la Plaza (Distribución). Recuperado de <http://cursos.aiu.edu/Diplomados/Branding%20MARCAS/Mercadotecnia/Leccion%209/WORD/S9.pdf>.

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

Ahora nos permitimos preguntar. ¿Cómo se gana en eficiencia? y la respuesta es lógica: al tener el distribuidor delimitada una zona de venta simultáneamente tiene la responsabilidad de atender ordenadamente al grupo de clientes que conforman esa zona, definiendo el número de vendedores que requiere, el número de camiones necesarios para transportar los productos, así como la frecuencia de visitas requerida por los clientes y el día de visita a cada cliente. Cuando se tiene bien planificadas estas actividades, el cliente recibe una eficiente atención y esa es una característica concreta de la política comercial de PIL ANDINA.

Si los distribuidores no tuvieran claramente asignadas las zonas de distribución, los mismos sólo se orientarían a ir a atender las tiendas más grandes y más céntricas y no se lograría atender todos los mercados, y mucho menos los barrios más alejados, con una consecuente ineficiencia en la comercialización.^{28, 29, 30}

Al respecto, mediante los canales de distribución no sólo se acortan distancias, ya que el producto debe estar a disposición del cliente, también debe estar en el momento adecuado, refiriéndonos al tiempo³¹.

Asimismo, **PIL ANDINA** no presenta elemento alguno en relación a las ganancias en eficiencia producto de la zonificación de los territorios asignados a los distribuidores en Cochabamba, que pueda reflejar:

- El número eficiente de vendedores que surta efecto de la segmentación geográfica que establezca una escala eficiente de puntos de venta que haga económicamente viable la tarea de distribución.
- La capacidad instalada en materia de camiones distribuidores que puedan abastecer de producto a los puntos de venta de cada zona, así como el número, capacidad de carga y demás factores que deba tener cada distribuidor para satisfacer la demanda de los consumidores finales en cada territorio asignado.
- Un esquema de itinerarios y rutas específicas que determine horarios de visita para la toma de pedidos y las fechas de entrega de producto a los puntos de venta de cada distribuidor en cada zona asignada para él.

²⁸ Memorial de **PIL ANDINA**, recibido el 17 de Octubre del 2016. P. 6.

²⁹ Memorial de **JUAN CARLOS SAMUR ALISS** (Ejecutivo de **PIL ANDINA**), recibido el 23 de Noviembre de 2016. P. 6

³⁰ Memorial de **PIL ANDINA**, recibido el 17 de Octubre del 2016. P. 6.

³¹ Beneficios de los canales de Distribución. Distribución comercial, Universidad Nacional Abierta y a Distancia. Disponible en: http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102610/Curso%20Distribucion%20Comercial%202013/leccin_10_beneficios_de_los_canales_de_distribucion.html.

- La capacidad de compra de cada punto de venta que haga de la segmentación geográfica un negocio atractivo para cada distribuidor de tal manera de que el abastecimiento y consumo final estén asegurados.

En consecuencia, el hecho de que **PIL ANDINA** indique una serie de factores que generen ganancias en eficiencia producto de la segmentación no demuestra que estos hayan sido aplicados a Cochabamba, de tal manera de que se pueda justificar la conducta planteada por aquella hacia los distribuidores exclusivos de leche fresca natural pasteurizada y otros productos que **PIL ANDINA** y sus distribuidores, como **FREDDY GONZALES**, hacen llegar a cada punto de venta.

2. Respecto al argumento que la resolución del contrato con el señor Freddy Cesar Gonzáles no implica una disuasión para inducirlo a determinadas conductas, por lo que **PIL ANDINA** no incurre en la infracción de conducta anticompetitiva establecida por el artículo 11, numeral 5 del Decreto Supremo N° 29519

PIL ANDINA y sus ejecutivos señalan:

*Para mayor aclaración, se debe recordar que **PIL ANDINA** suscribió un Contrato de DISTRIBUCIÓN con el señor Freddy César Gonzáles Rosas en fecha 2 de enero de 2013. En la cláusula 5ª (quinta) de dicho contrato se estipuló expresamente que "El Distribuidor hasta llegar al punto de venta tiene un precio referencial de venta de productos fijado por Pil Andina, con el objetivo de evitar el manejo de sub precios o sobre precios".*

*Como se puede ver la estipulación es completamente idónea, ya que establece que el Distribuidor tiene un precio de venta referencial fijado por **PIL ANDINA** hasta llegar al punto de venta y, de esta manera, todas las personas que gozan de la calidad de distribuidor gozan de un precio preferencial para poder tener margen de ganancia en la comercialización de los productos.*

El artículo 11 del D.S. 29519 dispone que, sujeto a que se comprueben los supuestos a que se refieren los artículos 11, 12 y 13 de la Resolución Ministerial 190 (RM 190) y en la materia regulatoria, se consideran conductas anticompetitivas relativas los actos, contratos, convenios, procedimientos o combinaciones cuyo objeto o efecto sea o pueda ser desplazar indebidamente a otros agentes del mercado, impedirles sustancialmente su acceso o establecer ventajas exclusivas a favor de una o varias personas, señalando entre otros casos, en su numeral cinco (5), a la concertación entre varios agentes económicos o la invitación a éstos, para ejercer presión contra algún agente económico, con el propósito de disuadirlo de una determinada conducta, aplicar represalias u obligarlo a actuar en un sentido determinado.

En ésta dirección, la RA 074/2016 precisó la existencia de indicios que supongan la supuesta presencia de conductas anticompetitivas relativas en el marco del artículo 11, numeral 5 del D.S. 29519, el argumento planteado por **PIL ANDINA** se considera que está dirigido a la imposición de precios hacia sus distribuidores y puntos de venta, que en correlación a la normativa vigente se circunscribiría a lo dispuesto en el artículo 11, numeral 2 del D.S. 29519, lo cual se encuentra fuera del alcance de lo dispuesto en la RA 074/2016.

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

Al respecto, **PIL ANDINA** señala:

Ahora bien, entre las páginas 36, 37 y 38 de la Resolución Administrativa de la AEMP N° 074/2016 se establecen las supuestas acciones de persuasión que hubiere cometido PIL ANDINA para perjudicar al señor Freddy Gonzáles, que consideramos un error de interpretación porque no es cierto ni evidente que PIL ANDINA haya ni siquiera intentado disuadirlo o persuadirlo para que prosiga con una u otra conducta predefinidas.

Al respecto, el argumento planteado por **PIL ANDINA** se limita a negar la existencia de conductas contrarias al régimen de competencia, en relación a lo dispuesto en las páginas 36-38 de la RA 074/2016, en las cuales se realizó la subsunción de la acción a las infracciones incluidas en el artículo 11, numerales 1 y 5 del D.S. 29519, consistente en la adecuación de las conductas realizadas por **PIL ANDINA** a la normativa en materia de competencia vigente en Bolivia.

La empresa **PIL ANDINA** debiera refutar lo dispuesto en la RA 074/2016, a través de la presentación de argumentos o elementos técnicos y legales que superen los hechos y razonamientos expuestos en el mencionado acto administrativo, lo cual no hace al realizar dichas negaciones lisas y llanas de los cargos formulados en su contra, sin controvertirlos, al señalar que se trata de errores de interpretación realizados por la AEMP sin tener evidencias que así lo sustenten.

Por último, la RA 074/2016 está constituida por una serie de criterios dispuestos en distintos numerales que deben de analizarse en su conjunto y no de manera aislada, los cuales se encuentran interrelacionados y exponen de manera detallada, evidente y razonable los elementos que llevaron a la AEMP concluir de la existencia de indicios de una probable conducta anticompetitiva relativa contraria a lo dispuesto en el D.S. 29519.

Asimismo, refiere:

Al haber resuelto PIL ANDINA el Contrato de Distribución que tenía suscrito con el señor Gonzáles (en base a las mismas cláusulas estipuladas en el mismo contrato y debido a que Freddy Gonzáles incumplió el contrato e ingresó en una mora que asciende a la suma de Bs 450.000), lo que hizo PIL ANDINA fue comunicar a los otros Distribuidores, mediante cartas escritas que el señor Freddy Gonzáles había dejado de ser Distribuidor de la empresa, situación que es totalmente lógica cuando ocurre una terminación contractual.

Asimismo, lo que también hizo PIL ANDINA fue hacer conocer a los demás Distribuidores que trabajan con la empresa, que no pueden otorgar precios preferenciales al ex Distribuidor Gonzáles ni a personas relacionadas con él pero que, no obstante, podían continuar vendiéndole los productos PIL a precio normal. Por lo que de ninguna manera, PIL ANDINA ejerció ninguno método persuasivo para que Freddy Gonzáles u otras terceras personas realicen determinadas conductas".^{32, 33, 34}

³² Memorial de **PIL ANDINA**, recibido el 17 de Octubre de 2016. P. 7.

Al respecto, las comunicaciones internas de **PIL ANDINA** dirigidas a los otros distribuidores de Cochabamba, **ROBERTO SALINAS**³⁶, **CIRIACO ALCOCER**, **ALINDA ANIBANO**, **JUDITH HUAYLLAS**, **CARMEN IRIARTE**, **GERARDO SABA**, **VITALIANO ROMERO Y BLADIMIR REA SALAZAR**, que han sido ofrecidas como prueba por **PIL ANDINA**, y sus ejecutivos, en forma expresa indican:

En fecha 12 de junio de 2014, se ha rescindido contrato de distribución con el Sr. Freddy Gonzales Rosas, fecha en la cual ha dejado de ser cliente autorizado de Pil Andina S.A. Es de nuestro interés informarles que las razones del alejamiento de este ex distribuidor, fueron el incumplimiento a varias cláusulas estipuladas en el contrato con la Empresa y la negativa del mencionado para cancelar sus cuentas pendientes.

El Sr. Freddy Gonzales Rosas a la fecha se encuentra como deudor moroso con la Empresa, razón por la cual se está iniciando un Proceso Legal en contra de dicha persona.

Así mismo es necesario recordarles que en su calidad de Distribuidores Autorizados, están llamados a cumplir con la consigna de abastecimiento a los puntos de venta o clientes minoristas de mercado horizontal, según **asignación de territorios**, con precios justos y sin alteración a los establecidos como precios sugeridos para el mercado, por parte de la Empresa; **no existiendo así la posibilidad de sub-distribuir a otros intermediarios bajo condiciones de transmisión de producto, otorgación de precios especiales o descuentos**, tal es el caso específico de los siguientes ex clientes: Florencio Olivera, Iván Franco, **Freddy Gonzales Rosas** o toda persona que pueda estar vinculada a estos. (Énfasis añadido).

La situación se agrava si se llega a beneficiar con la venta o traspaso de producto a personas con problemas de deudas en mora y procesos legales con PIL Andina S.A., tal es el caso del señor Freddy Gonzales Rosas.

Esperando contar con el apoyo y cumplimiento a estas recomendaciones, nos despedidos enviándoles un cordial saludo.^{36, 37, 38, 39}

³³ Memorial de **JUAN CARLOS SAMUR ALISS** (Ejecutivo de **PIL ANDINA**), recibido el 23 de Noviembre de 2016. P. 7.

³⁴ Memorial de **RONALD ADOLFO MONTEVILLA MARAÑÓN** (Ejecutivo de **PIL ANDINA**), recibido el 12 de Diciembre de 2016. P. 7.

³⁵ En la nota de **PIL ANDINA** dirigida al señor **ROBERTO SALINAS** de 07 de julio de 2014, se presentan algunos cambios con relación al texto de las comunicaciones remitidas a los otros distribuidores, sin embargo, éstas no cambian su sentido.

³⁶ Memorial de **PIL ANDINA** recibido el 17 de Octubre de 2016. Anexo N° 4. Referencia: Comunicación Interna, situación ex cliente Freddy Cesar Gonzales Rosas, de 08 de julio de 2014.

³⁷ Memorial de **JUAN CARLOS SAMUR ALISS** (Ejecutivo de **PIL ANDINA**), recibido el 23 de Noviembre de 2016. Anexo N° 4. Referencia: Comunicación Interna, situación ex cliente Freddy Cesar Gonzales Rosas, de 08 de julio de 2014.

Además, para acreditar una conducta anticompetitiva relativa prevista en el artículo 11, numeral 5 del del D.S. 29519, es un requisito la concurrencia de varios agentes económicos, ya que se invitan a éstos o entre los mismos acuerdan ejercer presión contra un determinado agente económico (cliente, distribuidor, etc.), con el propósito de disuadirlo de una determinada conducta, aplicar represalias u obligarlo a actuar en un sentido determinado.

En el caso analizado en concreto, queda claro que **PIL ANDINA** a través de sus comunicaciones pide el cumplimiento a sus distribuidores de no vender, sub distribuir, ni traspasar producto al señor **FREDDY GONZALES** o a personas vinculados a éste, con el propósito de aplicar una represalia, consistente en el desplazamiento de éste distribuidor del mercado relevante por el supuesto incumplimiento del contrato suscrito entre **FREDDY GONZALES** y **PIL ANDINA**, cerrando totalmente la posibilidad de negociación con otros intermediarios.

Cabe mencionar que si bien no se evidenció una negativa por parte del resto de empresas distribuidoras hacia **FREDDY GONZALES**, las instrucciones realizadas por **PIL ANDINA** tenían el objeto de desplazarlo del mercado de distribución de leche fresca natural, ya que si bien para esa fecha el contrato entre ambos había sido resuelto y **PIL ANDINA** no le proporcionaba sus productos de manera directa, el denunciante aún podía abastecerse indirectamente de otros distribuidores, sin embargo, la instrucción de **PIL ANDINA** hacia los demás distribuidores en sentido de que no proporcionen productos a la distribuidora "M&F" de **FREDDY GONZALES**, constituyó un acto para que éste ya no pueda acceder a los productos de **PIL ANDINA**, y que tenía por objeto que éste ya no pueda permanecer en el mercado para continuar con su distribución tal como lo venía haciendo, lo que en términos de la defensa de la competencia se denomina como un acto con el objeto de desplazar indebidamente a un agente económico, efecto que está descrito y prohibido en el primer párrafo del artículo 11 del Decreto Supremo N° 29519 relacionado con la conducta anticompetitiva prevista en su numeral 5.

Es así que el *nomen iuris* del artículo 11 del D.S. 29519 dispone que se consideran conductas anticompetitivas relativas los actos, contratos, convenios, procedimientos o combinaciones cuyo objeto o efecto sea o pueda ser desplazar indebidamente a otros agentes del mercado, impedirles sustancialmente su acceso, establecer ventajas exclusivas en favor de una o varias personas.

En este sentido, no es necesario que exista un efecto de desplazamiento de un agente económico del mercado relevante para acreditar la comisión de una conducta anticompetitiva relativa, sino que con el sólo objeto de intentar desplazarlo del mercado se incurre en una práctica violatoria del D.S. 29519.

Lo anterior, no sería la primera vez que **PIL ANDINA** ejerce presión sobre los distribuidores para que se rehúsen a vender a otros distribuidores, es más suspenden el aprovisionamiento

³⁸ Memorial de **RONALD ADOLFO MONTEVILLA MARAÑÓN** (Ejecutivo de **PIL ANDINA**), recibido el 12 de Diciembre de 2016. Anexo N° 4. Referencia: Comunicación Interna, situación ex cliente Freddy Cesar Gonzales Rosas, de 08 de julio de 2014.

³⁹ Anillado de ratificación de pruebas, presentado por **FREDDY GONZALES**, recibido el 03 de febrero de 2017.

de productos a quien no cumple con las "recomendaciones" de **PIL ANDINA**, tal es el caso de **FREDDY GONZALES** a quien se le suspendió el aprovisionamiento de productos por "vender a una Agencia no autorizada".⁴⁰

Por lo tanto, de manera recurrente, **PIL ANDINA** incurre en la conducta anticompetitiva establecida por el artículo 11, numeral 5 del D.S. 29519, en razón de la invitación a otros agentes económicos para rehusarse a vender⁴¹, en este caso, al señor **FREDDY GONZALES**.

CONSIDERANDO: (Valoración de las pruebas presentadas)

Que, los memoriales de descargos presentados por **PIL ANDINA** y sus ejecutivos **RONALD ADOLFO MONTEVILLA MARAÑON** y **JUAN CARLOS SAMUR ALISS**, recibidos el 17 de octubre de 2016, 23 de noviembre de 2016, 12 de diciembre de 2016, respectivamente, todos ratificados en fecha 26 de enero de 2017, contienen el mismo ofrecimiento de pruebas, de acuerdo al siguiente detalle:

(...)

3. RATIFICACION Y REPRODUCCION DE PRUEBAS

(...)

Ratificamos y reproducimos todos y cada uno de los documentos de descargos que fueron presentado mediante nota PIL/CE/089/15/GG de fecha 7 de abril de 2015 y en la nota de complementación de información PIL/CE/228/15/GG de fecha 14 de agosto de 2015

(...)

4. OFRECE MAS PRUEBA

1) Nota enviada a Freddy Cesar Gonzales Rosas en fecha 11 de junio, haciendo conocerla recisión de contrato.

Cabe aclarar que esta recisión se debe al incumplimiento de pago por el Sr. Freddy Gonzáles.

2) Nota Dirigida a Freddy Cesar Gonzales Rosas dando respuesta a la carta notariada de fecha 05 de junio de 2014.

3) Nota dirigida a Freddy Cesar Gonzales Rosas respondiendo a su nota de fecha 11 de junio de 2014.

Los documentos de los puntos 2) y 3), son notas que han sido atendidas por PIL ANDINA en respuesta al Sr. Freddy Gonzales, donde se ha ratificado que la recisión se debió al incumplimiento.

⁴⁰ Memorial de **PIL ANDINA**, recibido el 17 de Octubre del 2016. Nota remitida al señor **FEDDY GONZALES** en fecha 11 de junio de 2014, pp. 27-28. Referencia: Respuesta a carta notariada de fecha 05 de junio de 2014.

⁴¹ RA 074/2016, p. 43.

4) Notas dirigidas a los distribuidores Roberto Salinas, Ciriaco Alcocer, Alinda Anibarro, Judith Huayllas, Carmen Iriare, Gerardo Saba, Vitaliano Romero y Bladimir Rea Salazar, comunicación interna situación ex cliente Freddy Cesar Gonzales Rosas.

Nota que evidencia la comunicación de que el Sr. Freddy Gonzales dejo de ser distribuidor, y en ningún momento estas notas han sido métodos persuasivos para el Sr. Freddy González y otros que determinen actos o conductas anticompetitivas.

5) Cuadro de zonificación de Territorios de distribuidores de Cochabamba.

6) Mapa de zonificación de Territorios de distribuidores Cochabamba.

7) Zona territorial asignada a Freddy cesar Gonzales Rosas.

Los datos del cuadro de zonificación así como los mapas prueban plenamente las estrategias de llegada al mercado de manera ordenada y de esta forma poder atender a todos los clientes y tener los aprovisionamientos de los productos en todos los puntos de ventas, por lo que de lo contrario se entraría en un caos

Que, en este entendido el análisis y valoración técnica y jurídica de las pruebas presentadas por PIL ANDINA S.A. y sus ejecutivos **RONALD ADOLFO MONTEVILLA MARAÑON** y **JUAN CARLOS SAMUR ALISS** dentro el proceso sancionador iniciado en su contra es a continuación expuesto. Denotándose al efecto que, los términos; empresa **PIL ANDINA S.A.**, **PIL ANDINA** o el administrado son aplicables tanto para la empresa **PIL ANDINA S.A.**, así como, para sus ejecutivos, salvo que se señale lo contrario.

1. Respecto a los documentos de descargo presentados mediante nota PIL/CE/089/15/GG de fecha 07 de abril de 2015 y nota de complementación de información PIL/CE/228/15/GG de fecha 14 de agosto de 2015

Con relación a la documentación presentada mediante nota PIL/CE/089/15/GG de fecha 07 de abril de 2015, por la cual se remitió la información requerida mediante Auto Administrativo de 03 de marzo de 2015, de inicio de diligencias preliminares en el rubro de distribución y/o comercialización de productos lácteos, así como, la documentación remitida mediante nota PIL/CE/228/15/GG de fecha 14 de agosto de 2015, por la cual se respondió al requerimiento de información efectuado por este ente regulador mediante nota AEMP/DESP/DTDCDN/N° 1039/2015 de fecha 15 de julio de 2015.

Al respecto, corresponde señalar que el análisis y evaluación de la información remitida por **PIL ANDINA** y expresada en la Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N° 074/2016 de 05 de septiembre de 2016, se encuentra contenida en el análisis técnico de: i) Definición de mercado; ii) Determinación de Poder de Mercado; y iii) Análisis de posibles conductas anticompetitivas.⁴²

2. Respecto a la nota enviada a Freddy César Gonzales Rosas de fecha 11 de junio de 2014, con la referencia de rescisión de contrato

PIL ANDINA a través de esta nota aclara que la rescisión del contrato se debe al incumplimiento de pago del señor **FREDDY GONZALES**.^{43, 44, 45} En la cual adeuda la suma

⁴² RA 074/2016, pp. 6-33.

⁴³ Memorial de **PIL ANDINA**, recibido el 17 de Octubre de 2016.

de Bs 623.856,91 a **PIL ANDINA**, pidiendo a éste distribuidor el pago del importe señalado y la devolución de las cajas plásticas que tiene en su custodia, 5.478 unidades.⁴⁶

La citada nota expresa la existencia de una deuda del Sr. Fredy Gonzales con la empresa **PIL ANDINA**, habiendo el señor **FREDDY GONZALES** en su memorial de fecha 28 de julio de 2014, reconocido la existencia de obligaciones pendientes con la empresa **PIL ANDINA**, las cuales no corresponde a la AEMP dilucidarlas al no ser objeto de investigación en el presente proceso.

3. Respecto a la nota dirigida a Freddy Cesar Gonzales Rosas de fecha 11 de junio de 2014, con la referencia de respuesta a la carta notariada de fecha 5 de junio de 2014

PIL ANDINA mediante ésta nota da respuesta a una carta notariada que recibió el 05 de junio de 2014 de **FREDDY GONZALES**, precisando:

“...que en ningún momento se ha incurrido en amenazas, imposiciones de inversión, direccionar algún monto económico para que sea invertido, la empresa tiene condiciones para la apertura de agencias autorizadas, en ningún momento se le ha impuesto la exclusividad en la venta de nuestros productos, el cliente está en total libertad, de comercializar los productos que vea conveniente aclarando que en ese escenario se convierte en un cliente regular y con los mismos derechos que los demás puntos de ventas”.⁴⁷

Al respecto, la nota de referencia dirigida al señor **FREDDY GONZALES** establece que éste no posee una exclusividad en la venta de productos de **PIL ANDINA**, negando cualquier tipo de amedrentamiento hacia dicho distribuidor.

A través de esta nota, se puede evidenciar que **PIL ANDINA** atendió la carta notariada de fecha 05 de junio de 2014, presentadas por **FREDDY GONZALES**, respondiendo cada una de las cuestiones planteadas por este, cuyo contenido fue considerado y analizado en la RA 074/2016.

4. Respecto a la nota dirigida a Freddy C. Gonzales R. de fecha 11 de junio de 2014, con referencia a su nota de fecha 11 de junio de 2014

PIL ANDINA indica que en esta nota se da respuesta a **FREDDY GONZALES** respecto a su nota de 11 de junio de 2014, indicando que al estar su cuenta corriente con **PIL ANDINA** bloqueada por falta de pago, se le niega su solicitud de compra de productos al contado o prepago.^{48, 49}

⁴⁴ Memorial de **JUAN CARLOS SAMUR ALISS** (Ejecutivo de **PIL ANDINA**), recibido el 23 de Noviembre de 2016.

⁴⁵ Memorial de **RONALD ADOLFO MONTEVILLA MARAÑÓN** (Ejecutivo de **PIL ANDINA**), recibido el 12 de Diciembre de 2016.

⁴⁶ Prueba ratificada y reproducida en memorial de **PIL ANDINA**, recibido el 26 de enero de 2017. P.1, punto 1.

⁴⁷ Prueba ratificada y reproducida en memorial de **PIL ANDINA**, recibido el 26 de enero de 2017. P. 2, punto 2.

⁴⁸ Memorial de **PIL ANDINA** y sus ejecutivos, recibido el 17 de Octubre de 2016.

Al respecto, la nota de referencia hace hincapié en los adeudos que tiene **FREDDY GONZALES** con **PIL ANDINA**, de acuerdo al detalle incluido en las dos (2) notas incluidas en el Anexo 1 y 2.

A través de esta nota, se puede evidenciar que **PIL ANDINA** atendió la carta notariada de la nota de fecha 11 de junio de 2014, presentadas por **FREDDY GONZALES**, respondiendo cada una de las cuestiones planteadas por este, cuyo contenido fue considerado y analizado en la RA 074/2016.

5. Respecto a las notas dirigidas a los distribuidores

PIL ANDINA y sus ejecutivos presentan notas dirigidas a los distribuidores **ROBERTO SALINAS**, **CIRIACO ALCOCER**, **ALINDA ANIBARRO**, **JUDITH HUAYLLAS**, **CARMEN IRIARTE**, **GERARDO SABA**, **VITALIANO ROMERO** Y **BLADIMIR REA SALAZAR**, en las que da a conocer la situación del ex cliente **FREDDY GONZALES**.⁵⁰

En las mencionadas notas, se comunica a los distribuidores mencionados que el señor **FREDDY GONZALES** dejó de ser Distribuidor, precisando **PIL ANDINA** que en ningún momento dichas notas habrían sido métodos persuasivos para **FREDDY GONZALES** y otros que determinen actos o conductas anticompetitivas.⁵¹

En el memorial de fecha 26 de enero de 2017, **PIL ANDINA** señala⁵²:

"En relación a estas notas, aclaramos y pedimos a su autoridad tenga presente, que las mismas han sido emitidas en **FORMA POSTERIOR A LA RESOLUCION DEL CONTRATO, ES DECIR POSTERIOR A LA DESVINCULACION COMERCIAL DE PIL ANDINA CON EL SEÑOR GONZALES**, situación que pueden comprobar de un simple cotejo de las notas, pues éstas (*sic*) datan del 7 y 8 de julio de 2016; al contrario la nota de la resolución del contrato se efectuó en fecha 11 de junio de 2016, o sea casi treinta días antes de la entrega de las notas del 7 y 8 de julio.

La resolución del contrato se efectuó en virtud a los arts. 805 del Código de Comercio concordante con el art. 568 del Código Civil y conforme a lo convenido en forma expresa en el contrato (Ver clausula novena) en sentido de que dicho contrato queda resuelto si una determinada obligación no se cumpla en la forma y de la manera convenidas, específicamente la falta de pago de las facturas y/o devolución de cajas plásticas. Esta resolución no requiere de intervención judicial.

⁴⁹ Prueba ratificada y reproducida mediante memorial de **PIL ANDINA** y sus ejecutivos, recibido el 26 de enero de 2017. P. 2, punto 3.

⁵⁰ Memorial de **PIL ANDINA**, recibido el 17 de Octubre de 2016.

⁵¹ Memorial de **JUAN CARLOS SAMUR ALISS** (Ejecutivo de **PIL ANDINA**), recibido el 23 de Noviembre de 2016. P. 3.

⁵² Prueba ratificada y reproducida en memorial de **PIL ANDINA**, recibido el 26 de enero de 2017, p. 2, punto 4.

Ante la inexistencia de una relación comercial con el contrario, no se puede condenar a PIL ANDINA S.A. con elementos que podrían establecer la existencia de políticas comerciales de exclusividad hacia los distribuidores, y menos de segmentación territorial. Tampoco se ha incurrido en la figura de "invitación a agentes económicos para rehusarse a vender a otro agente económico, a fin de obligar a actuar en sentido determinado, y menos se puede configurar la conducta anticompetitiva prevista en el artículo 11 numeral 5) del Decreto Supremo No. 29519, máxime si se tiene en cuenta que la resolución fue por incumplimiento culpable del Sr. Gonzales.

Al respecto, en las referidas notas **PIL ANDINA** pide el cumplimiento a sus distribuidores, de no tener relaciones comerciales con el señor **FREDDY GONZALES** o a personas vinculadas a éste. Además de que en la nota dirigida al distribuidor **CIRIACO ALCOCER**, se suma la prohibición de sub-distribuir a otros intermediarios bajo condiciones de transmisión de producto, otorgación de precios especiales o descuentos, en el caso específico de los ex clientes: **FLORENCIO OLIVER** e **IVÁN FRANCO**.

Por lo tanto, se trata de documentación que permite acreditar la conducta anticompetitiva establecida por el artículo 11, numeral 5 del D.S. 29519, en razón de la invitación a otros agentes económicos para rehusarse a vender.⁵³

6. Respecto al cuadro de zonificación de territorios de Cochabamba

La empresa **PIL ANDINA** presentó un Cuadro de Zonificación de territorios de Cochabamba^{54, 55}, donde se puede conocer la zonificación en ésta ciudad.

Al respecto, **PIL ANDINA** a partir de ésta zonificación realiza una segmentación geográfica de la ciudad de Cochabamba para llegar a la mayor cantidad de consumidores finales a través de sus distribuidores, esta prueba permite acreditar una conducta anticompetitiva relativa, en razón al establecimiento de la distribución exclusiva de bienes por situación geográfica.⁵⁶ Punto que se analizó en el numeral 1 del Considerando: (**Análisis técnico y jurídico de los descargos, alegaciones, y explicaciones presentadas**) del presente documento.

7. Respecto al mapa de zonificación de territorios de distribución de Cochabamba

La empresa **PIL ANDINA** presentó un Cuadro de Zonificación de territorios de Cochabamba, donde se puede conocer la zonificación de ésta ciudad.^{57, 58}

⁵³ RA 074/2016, p. 43.

⁵⁴ Memorial de **PIL ANDINA**, recibido el 17 de Octubre de 2016.

⁵⁵ Prueba ratificada y reproducida mediante memorial de **PIL ANDINA** y sus ejecutivos, recibido el 26 de enero de 2017. P. 2, punto 5.

⁵⁶ RA 074/2016, p. 43.

⁵⁷ Memorial de **PIL ANDINA**, recibido el 17 de Octubre de 2016.

⁵⁸ Prueba ratificada y reproducida mediante memorial de **PIL ANDINA** y sus ejecutivos, recibido el 26 de enero de 2017. P. 3, punto 6.

Al respecto, **PIL ANDINA** realiza una segmentación geográfica de la ciudad de Cochabamba para llegar a la mayor cantidad de consumidores finales a través de sus distribuidores, este hecho permite acreditar una conducta anticompetitiva relativa, en razón al establecimiento de la distribución exclusiva de bienes por situación geográfica. Punto que se analizó en el numeral 1 del Considerando: (**Análisis técnico y jurídico de los descargos, alegaciones, y explicaciones presentadas**) del presente documento.

8. Respecto a la zona territorial asignada al señor Freddy Gonzales Rosas

PIL ANDINA indica que en relación a las zonas territoriales asignadas al señor **FREDDY GONZALES**:

Los datos del cuadro de zonificación así como los mapas prueban plenamente las estrategias de llegada al mercado de manera ordenada y de esta forma poder atender a todos los clientes y tener los aprovisionamientos de los productos en todos los puntos de ventas, por lo que de lo contrario se entraría en un caos.^{59, 60}

Al respecto, **PIL ANDINA** realiza cuadros de zonificación y mapas como estrategia de marketing, lo que constituye un elemento que permite adecuar sus actos a la descripción de la conducta prohibida y acreditar una conducta anticompetitiva relativa, en razón al establecimiento de la distribución exclusiva de bienes por situación geográfica.⁶¹

CONSIDERANDO (Pruebas de cargo presentadas por **FREDDY GONZALES**)

FREDDY GONZALES a través de nota presentada en fecha 03 de febrero de 2017, ratifica toda la documentación remitida en los memoriales de 23 de junio de 2014 y 28 de julio de 2014, mediante los cuales formalizó su denuncia en contra de la empresa **PIL ANDINA**, ofreciendo las mismas pruebas presentadas.

Anexo 1

Nota de 22 de julio de 2014, con la que ratifica prueba y solicita prórroga de plazo. Además adjunta *Shipment Airwaybill* COUNTER 2899278804 y factura N° 315 de DHL, con los que envía Dossier de documentos al presidente del Grupo Gloria, señor **VITO MODESTO RODRIGUEZ RODRIGUEZ** a Perú.

Anexo 2

Nota de 11 de junio de 2014, remitida a los señores **JORGE RODRIGUEZ RODRIGUEZ** – Vicepresidente grupo Gloria S.A, **VITO RODRIGUEZ RODRIGUEZ** – Vicepresidente y **EDUARDO HERNÁNDEZ PEÑA** – Gerente General Div. Alimentos Grupo Gloria, dicha nota

⁵⁹ Memorial de **JUAN CARLOS SAMUR ALISS** (Ejecutivo de **PIL ANDINA**), recibido el 23 de Noviembre de 2016. P. 3.

⁶⁰ Prueba ratificada y reproducida mediante memorial de **PIL ANDINA** y sus ejecutivos, recibido el 26 de enero de 2017. P. 3, punto. 7.

⁶¹ RA 074/2016, p. 43.

tiene como referencia: Solicitud de atención y documentación en un anillado adjunta a la nota de acuerdo al siguiente detalle:

- a. Cartas de felicitación de **PIL ANDINA** de fechas 10 de marzo y 02 de abril, ambas de la gestión 2014, en mi condición de Distribuidor por el desempeño y cumplimiento de objetivos de venta, activación de productos de baja rotación.
- b. Avalúo Camión Volvo de propiedad del señor **FREDDY GONZALES**, con la siguiente documentación de respaldo:
 - Avalúo Profesional.
 - Resumen Ejecutivo y tabla de valores del camión Volvo.
 - Respaldo de la inspección técnica.
 - Detalle del estado General (más que regular).
 - Cronograma de depreciaciones. Todos (a, b, c, d y e) emitidos por el Ing. Oscar Montaña Aguilar.
 - Formulario de Registro de vehículo FRV, emitido por Aduana Nacional de Bolivia.
 - Resolución de Inscripción de Vehículo, emitida por la Policía Nacional.
 - Certificado de Servicio Técnico, extendido por la Empresa de Nacional de Frío Industrial "ENAFRI".
 - Certificado de registro de propiedad -- Vehículo automotor, extendido por el Gobierno Municipal de Cochabamba.
 - Certificado SOAT y copias fotostáticas de los CI del vendedor y comprador.
 - Evaluación y selección de proveedores de Transporte, emitido por **PIL ANDINA**.
 - Emails, de **FREDDY GONZALES** para **PIL ANDINA**, de organización de distribución de productos PIL en el mercado de LA PAMPA.
- c. Cartas para ingreso de camión a la empresa **PIL ANDINA**.
 - Nota de **FREDDY GONZALES** de fecha 22 de febrero de 2013 con REF: INGRESO DE CAMIÓN PARA DISTRIBUCIÓN, adjunto a la nota se encuentra: Anexo de Form. Información del Cliente, firmado por **JUAN CARLOS MONTECINOS QUIROGA**, Supervisor de Ventas **PIL ANDINA** y **JHONNY ARGOTE**, Jefe de Ventas de **PIL ANDINA**.
- d. Cartas y lista de desimpacto de Clientes "Diamante":
 - Nota de fecha 20 de mayo de 2011 de **MILTON CORONEL MOSCOSO**, Jefe de Ventas Regional Cochabamba (**PIL ANDINA**) a **FREDDY GONZALES**, con Ref.: Confirmación de recorte en distribución productos Línea Paralela.
 - Portafolio de productos atención clientes Diamante, lista Clientes Diamante Distribuidora M&F (**FREDDY GONZALES**), planos de zonificación.
 - Nota de fecha 24 de febrero de 2014 de **RONALD MONTEVILLA MARAÑON**, Jefe de Ventas Canal Tradicional y **ALVARO MENDOZA BERMUDEZ**, Jefe

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

de Ventas Regional Cochabamba (**PIL ANDINA**) a **FREDDY GONZALES**, con Ref.: Listado de clientes Diamante y atención directa **PIL ANDINA**.

e. 12 Fotocopias, Guías de remisión de **PIL ANDINA** "Productos, de faltantes", de fechas:

- 18/07/2012; 25/08/2012; 18/09/2012; 09/10/2012; 19/11/2012; 28/11/2012; 08/12/2012; 10/12/2012; 26/12/2012; 31/12/2012; 31/12/2012 y 02/01/2013.

f. Correos Electrónicos "Reclamo de Reposición de productos faltantes" de fechas:

- 28/06/2012, email de Distribuidora "M&F" Almacén a **CRISTIAN SEJAS (PIL ANDINA)**. Faltantes de productos pil durazno.
- 18/07/2012, email de **CRISTIAN SEJAS** a Distribuidora "M&F". Favor generar solicitud de devolución de mermas, detalle de productos faltantes.
- 19/10/2011, email de **JUAN CARLOS PAZ** a **FREDDY GONZALES**. Devoluciones rechazadas 14-15/10/2011.

g. Deudas impagas a favor de **FREDDY GONZALES** por clientes desimpactados del mercado "La Pampa":

- En el email de 06 de enero de 2012, **FREDDY GONZALES** detalla el monto de las cuentas por cobrar del mercado "La Pampa" sumando un total de Bs 91.530,99.
- Email de shavith_xx@hotmail.com a **FREDDY GONZALES** informa sobre deuda de la señora Lucana que asciende a Bs 11.695,80 entre otros.

h. Correos electrónicos informando devolución de mermas:

- Email de **ARANDA LOZADA** a **MICHEL ZAMBRANA** de fecha 27 de mayo de 2014 en el que le informa sobre la regularización de las devoluciones del Canal Tradicional (Distribuidoras).

i. Carta notariada, referida a maltrato a **MARLENY ROSAS GONZALES** por parte de la supervisora de **PIL ANDINA**, **CARMÍÑA ARANDA**; emails de activación de productos de mermeladas.

j. Carta notariada al señor Lic. **PABLO VALLEJOS** solicitando solución al maltrato al personal del señor **FREDDY GONZALES**.

k. Carta de solicitud de provisión de productos y respuesta:

- El señor **FREDDY GONZALES** emite nota para **PIL ANDINA** en el que incluye sus costos de operación y solicita mayor margen de ganancia para cumplir con lo establecido en la Ley (pago de AFP, seguro en la caja de salud a sus operadores entre otros).

l. Impresión de correos recibidos de jefe de ventas y supervisora:

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

- Email de **FREDDY GONZALES** presentando su postulación como Operador Comercial de fecha 20 de mayo de 2014.
- Emails de **PIL ANDINA** con comunicación interna de la intención de postulación del **FREDDY GONZALES** como Operador Comercial.

m. Correo electrónico recibido de la supervisora de **PIL ANDINA**

- Email de **CARMIÑA ARANDA** para **FREDDY GONZALES** haciéndole conocer el avance de la propuesta de reestructuración de rutas.

n. Correos electrónicos enviados por personal de **PIL ANDINA** control de productos por la Intendencia Municipal.

- Emails enviados por personal de **PIL ANDINA** para activación de productos con baja rotación y fechas cortas de vencimiento.

o. Otros.

- Solicitud de horarios de comunicación con su persona.
- Solicitud de productos entre otros.

La prueba presentada por **FREDDY GONZALES**, fue analizada y valorada al momento de dictar la RA 074/2016 de formulación de cargos y al ser ésta ratificada en la etapa probatoria, lleva al convencimiento y determinación de la responsabilidad de **PIL ANDINA** en la comisión de conductas anticompetitivas relativas establecidas en el artículo 11, numerales 1 y 5 del D.S. 29519.

CONSIDERANDO (Alegatos)

Que, mediante Auto Administrativo de fecha 17 de febrero de 2017, la AEMP dispuso la clausura de término de prueba dentro el procedimiento administrativo sancionador iniciado mediante RA 074/2016, sin embargo, la empresa **PIL ANDINA S.A.**, **VITO MODESTO RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ** en su condición de Presidente de Directorio, **JUAN CARLOS SAMUR ALISS**, en su condición de Sub Gerente de Ventas y **RONALD ADOLFO MONTEVILLA MARAÑÓN**, en su condición de Jefe de Ventas Canal Tradicional, todos de la gestión 2014, no presentaron alegatos.

CONSIDERANDO: (Adecuación de las conductas anticompetitivas a la norma)

Que, efectuada la valoración y análisis económico y jurídico de los argumentos de descargo, así como de las pruebas y alegatos presentados por **PIL ANDINA** y sus ejecutivos, se procede a la adecuación de las conductas anticompetitivas identificadas a la normativa legal, a fin de determinar la transgresión a la misma.

1 Identificación de las partes

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

1.1 Denunciante: FREDDY CÉSAR GONZALES ROSAS

La señora **NORAH ANTONIA GONZALES ROSAS** puso en conocimiento de la AEMP una serie de conductas cometidas por la empresa **PIL ANDINA** en contra de su hermano **FREDDY GONZALES** quien de forma posterior formalizó la denuncia presentada contra dicha empresa.

El señor **FREDDY GONZALES** es propietario de la empresa Distribuidora M&F con domicilio legal en la ciudad de Cochabamba, y Número de Identificación Tributaria N.I.T. 1020757027, quien comercializa productos lácteos y no lácteos de la marca **PIL ANDINA**, desde el mes de junio del 2011. Sin embargo, la firma del contrato entre estas dos empresas, por la cual se establece condiciones y acuerdos de distribución, data del 02 de enero del año 2013.⁶²

Durante la etapa de diligencias preliminares **NORAH ANTONIA GONZALES ROSAS** no acreditó derecho subjetivo e interés legal para ser parte dentro la sustanciación del presente procedimiento, motivo por el cual se establece que el señor **FREDDY GONZALES** se constituye en la parte denunciante.

1.2 Denunciada: PIL ANDINA S.A.

La empresa **PIL ANDINA** dedicada a la producción, distribución y comercialización de productos lácteos y no lácteos como refrescos, néctares de jugos, conservas de pescado, café instantáneo y mermeladas, entre otros.

De acuerdo al registro de comercio disponible en FUNDEMPRESA, **PIL ANDINA** tiene como domicilio legal la ciudad de Cochabamba, cuenta con Matrícula de Comercio N° 12783 y Número de Identificación Tributaria N.I.T. N° 1020757027.

2 Descripción de la conducta de PIL ANDINA

Conforme lo denunciado por **FREDDY GONZALES**, las conductas denunciadas se encontrarían tipificadas en el artículo 11, numerales 1 y 5 del D.S. 29519 circunscribiendo el análisis del presente, a dichas conductas.

2.1 Sobre los cargos de la conducta prevista en el artículo 11, numeral 1 del Decreto Supremo 29519: En razón al establecimiento de la distribución exclusiva de bienes por situación geográfica

El artículo 11, numeral 1 del D.S. 29519, establece como conductas anticompetitivas relativas:

Entre agentes económicos que no sean competidores entre sí, la fijación, imposición o establecimiento de la comercialización o distribución exclusiva de bienes o servicios, por razón de sujeto, situación geográfica o por periodos determinados, incluidas la división, distribución o asignación de clientes o proveedores; así como la

⁶² Contrato de Distribución con Crédito y Garantías Hipotecaria, Boleta de Garantía Bancaria y Póliza de seguros y Comodato de Cajas Plásticas, de 02 de enero de 2013. Ver Fojas desde N° 001544 a 001552.

imposición de la obligación de no fabricar, distribuir bienes, prestar servicios por un tiempo determinado o determinable.

En el memorial presentado por **NORAH ANTONIA GONZALES ROSAS** en fecha 23 de junio de 2014⁶³, se tiene que:

Punto 2. Ocurre que el señor Gonzales, tras diferentes reuniones sostenidas con personal de la Empresa PIL S.A., a fin de dar solución a diferentes problemas, lo único que logró fue la **reestructuración de territorio (es decir le disminuyen el territorio que le asignan y por consiguiente disminuye sus ventas)**, acto arbitrario mediante el cual la Empresa PIL ANDINA S.A. hostiga y amedrenta a SU CLIENTE Freddy Cesar Gonzales Rosas, a fin de que NO REALICE NINGUN RECLAMO (cual si no tuviere ningún derecho y sólo obligaciones para con la empresa PIL ANDINA S.A.), cuando tan sólo solicitaba un trato justo, contrario a ello recibió actos de **amedrentamiento**, como rutinariamente realiza la empresa en cuestión. (Énfasis añadido).

En la nota presentada **FREDDY GONZALES** en fecha 28 de julio de 2014⁶⁴, se señala que:

Punto 6. Por otro lado, del correo electrónico que se adjunta, se tiene la convicción que con la empresa PIL Andina no existe espacio de negociación en la compra de sus productos, pues la Supervisora de Ventas de la empresa Carmiña Aranda, sin tomar en cuenta mi presupuesto mensual de compra de productos promueve la facturación de productos, ni tomar en cuenta la sobrefacturación al que nos someten y ante el reclamo de mi personal de apoyo, obtienen por respuesta sólo agravios. De la misma forma ocurrió en reunión sostenida el día sábado 30 de mayo de 2014 con el Jefe de Ventas Lic. Ronald Montevilla y Supervisora de Ventas Carmiña Aranda, donde se me exige la compra de Bs. 96.000.- en café en todas sus presentaciones, y mi negativa me trajo como consecuencia el comunicado de **fecha 2 de junio de 2014 via correo electrónico por la Supervisora de Ventas Carmiña Aranda "reestructuración de territorio"**, otra arbitrariedad cometida por parte de la empresa, toda vez que no otorga espacio de negociación a sus clientes. (Énfasis añadido).

El denunciante presenta correos electrónicos de la supervisora de **PIL ANDINA, ARANDA LOZADA CARMIÑA MARISABEL** de 02 de junio de 2014⁶⁵ con asunto "**Datos reestructuración de rutas Distribuidora Freddy Cesar Gonzales Rosas**", dirigidas a **FREDDY GONZALES**. Asimismo, la base de datos de la que se extractan estos datos se encuentra adjunta al correo electrónico mencionado, según el siguiente detalle:

⁶³ Fojas N° 00032 - 00034.

⁶⁴ Fojas N° 00133 - 00141.

⁶⁵ Fojas N° 00028.

Cuadro N° 1
Detalle de correos electrónicos

3 archivos adjuntos

 **FREDDY GONZALES CENSO.XLSX**
643K

 **rutas-frec-freddy gonzales censo.pdf**
950K

 **cambios freddy gonzales.pdf**
461K

Fuente: Memorial de 23 de junio de 2014, p. 11.

Dentro del avance de la **propuesta de reestructuración de rutas de la Fase 1** (Oeste del río Rocha), la composición de clientes por ruta frecuencia es la siguiente:

Cuadro N° 2
Reestructuración de rutas

RUTA - Frecuencia	Cant. Clientes Actuales	Cant. Clientes en la Etapa 1	103-2	116	116
101-1	132	77	104-1	59	59
101-2	173	87	104-2	70	70
102-1	83	77	105-1	84	84
102-2	89	86	105-2	48	48
108-1		75	106-1	101	101
108-2		75	107-1	100	100
103-1	105	105	107-2	135	135
			TOTALES	1295	1295

Fuente: Memorial de 23 de junio de 2014, pp. 10-11.

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

Lo anterior, establece los procesos de reestructuración de zonas que **PIL ANDINA** llevaba a cabo en la ciudad de Cochabamba.

Asimismo por nota de 26 de mayo de 2011 de **PIL ANDINA** a sus distribuidores, se determinaron las condiciones para ampliación territorial en su estructura de distribución, definiendo entre otros: *"Atención territorial con la cantidad de unidades de reparto comprometidas y condicionadas según la asignación de territorio y necesidad de mercado evaluado por la empresa previamente"*.⁶⁶ Lo cual, determina la segmentación territorial que **PIL ANDINA** realizó en la ciudad de Cochabamba, como una política comercial cotidiana.

En la ampliación a la denuncia **FREDDY GONZALES**, en su segundo punto y en relación a la reestructuración territorial, indicó lo siguiente:

Punto 2. ...no consideraron de modo alguno todo el trabajo realizado por todos estos años, las pérdidas cuantiosas en dinero y cajas plásticas que me ocasionaron con la desimpactación intempestiva del mercado "LA PAMPA" (clientes mayoristas), las constantes reestructuraciones de territorio y últimamente la desimpactación de clientes denominados "Diamante" efectuado en febrero del presente año, la no devolución de mermas y por si fuera poco LA NO REPOSICIÓN DE PRODUCTOS FALTANTES como así acreditan correos electrónicos enviados por el Supervisor de Ventas Cristian Sejas (ver documentación adjunta).⁶⁷ (Énfasis añadido).

Además, como prueba de asignación de territorio el 31 de junio del 2014, la empresa **PIL ANDINA** envía notas a los distribuidores: **JUDITH HUAYLLAS** Fojas N° 000221; **CARMEN IRIARTE** Fojas N° 000216; **GERARDO SABA** Fojas N° 000187; **VITALIANO ROMERO** Fojas N° 000184; **ROBERTO SALINAS** Fojas N° 000199; **CIRIACO ALCOCER** Fojas N° 000243; **ALINDA ANIBARRO** Fojas N° 000232; **BLADIMIR REA SALAZAR** Fojas N° 000229, todas de fecha 8 de julio del 2014, donde indica lo siguiente:

Así mismo, es necesario recordarles que en su calidad de Distribuidores Autorizados, están llamados a cumplir con la consigna de abastecimiento a puntos de ventas o clientes minoristas de mercado horizontal, según asignación de territorios, con precios justos y sin alteración a los establecidos como precios sugeridos para el mercado, por parte de la Empresa; no existiendo la posibilidad de sub-distribuirlo a otros intermediarios bajo condiciones de transmisión de producto, otorgación de precios especiales o descuentos, tal es el caso de los siguientes ex clientes: Florencio Olivera, Iván Franco, **Freddy Cesar Gonzales Rosas Rosas** o toda persona que pueda estar vinculada a estos.

La situación se agrava si se llega a beneficiar con la venta o traspaso de productos a personas con problemas de deuda en mora y procesos legales con **PIL Andina SA**, tal es el caso de señor **Fredy Gonzales Rosas**.

⁶⁶ Memorial de 23 de junio de 2015, p. 16.

⁶⁷ Nota 28 de julio de 2014, ampliación de la denuncia de **FREDDY GONZALES**. Ver fojas de N° 00133 a 00142.

Asimismo, en la nota de **PIL ANDINA** de fecha 24 de febrero de 2014 dirigida a **FREDDY GONZALES**, se señala:

A tiempo de saludarlo, tenemos a bien comunicarle oficialmente que el **listado adjunto y plano de ubicación geo referencial confirman los clientes que están pasando a ser atendidos de forma directa por PIL Andina S.A.** en lo que respecta al portafolio de productos adjunto a esta comunicación, como parte de los proyectos y estrategias de comercialización que la Empresa está encarando en esta gestión y en adelante. (Énfasis añadido).

De acuerdo a la citada nota y conforme a los hechos denunciados por **FREDDY GONZALES**, se tiene que los 167 denominados "*Cientes Diamante*" durante la gestión 2014 pasan a ser atendidos directamente por la empresa **PIL ANDINA**, en el territorio que antes atendía el denunciante. Aspecto que se encuentra refrendado en la nota de 25 de agosto de 2016 de **FREDDY GONZALES** que señala:

En fecha 24 de febrero de 2014 mediante nota con "Ref. Listado de Clientes diamante y atención directa de PIL Andina S.A.", nuevamente me instruyen dejar de vender y atender a clientes denominados "Diamante", entregándome además: mapas de ubicación (también podría respaldar la exclusividad por situación geográfica), nombre de clientes y portafolio de productos (Línea Paralela), dejándome en claro que podía atender a clientes que no figuraban en la lista categorizados como clientes "c" y compraban un valor de Bs. 10 a Bs. 50, información que se tiene documentada.⁶⁸

Sumado a lo anterior, el denunciante ratifica, en su nota presentada en fecha 25 de agosto de 2016 lo siguiente:

En junio de 2011, me quitan el 75% la zona geográfica de distribución que inicialmente me otorgaron; y posteriormente me otorgan el 80 % de la zona geográfica del señor Iván Franco, quien atendía el mercado "La Pampa"

(...)

En el mes de junio del 2012, desconozco los motivos retiraron al distribuidor Marcial Quispe, del cual me dieron el 80% de su territorio.

(...)

En fecha 13 de octubre del 2012, sin explicación alguna me quitan el mercado de La Pampa.

Asimismo, en el contrato denominado "*Contrato Distribuidor con Crédito y Garantía Hipotecaria, Boleta de Garantía Bancaria y Póliza de Seguros y Comodato de Cajas Plásticas*", N° V091/CB/2013, suscrito por la empresa **PIL ANDINA** y el señor **FREDDY GONZALES**, en fecha 02 de enero del 2013, se establece a través de su cláusula CUARTA;

⁶⁸ Nota de **FREDDY GONZALES**, recibida el 25 de agosto de 2016, p. 2, punto 2, numeral 3.

(BASES Y CONDICIONES);

(...)

DISTRIBUCION-ZONIFICACION:

EL DISTRIBUIDOR está en la obligación de abastecer de productos a todos los PDV, tiendas de barrio, instituciones públicas y/o privadas, etc. que se encuentren **dentro de los límites de la zona asignada, sin realizar incursión a otras zonas**, caso contrario se realizará la suspensión definitiva de EL DISTRIBUIDOR, que si el Distribuidor vende en otra zona no asignada, el mismo puede ser pasible de rescisión de contrato. (Énfasis añadido).

De los hechos señalados se demuestra que **PIL ANDINA** realiza la distribución geográfica del mercado en la ciudad de Cochabamba, entre sus distribuidores.

Así también, la empresa **PIL ANDINA**, en la nota cite PIL/CE/089/15/GG de fecha 7 de abril de 2015, punto 9 refiere al: *"Detalle de las zonas geográficas que son asignadas a los distribuidores autorizados en la regional Cochabamba, especificando los nombre de los distribuidores que atienden las mismas"*.

Asimismo, **PIL ANDINA** en la nota Cite N° PIL/CE/228/15/GG, de 14 de agosto del 2015, en relación a las áreas geográficas designadas a los distribuidores señala:

Se adjuntan mapas del área geográfica (Zona) asignada al Sr. **Freddy Cesar Gonzales Rosas y demás distribuidores** durante la gestión 2014, con la aclaración que en fecha 11 de junio del 2014 se comunica al señor Freddy Cesar Gonzales Rosas la rescisión del contrato por falta de pago de sus facturas en mora. (Énfasis añadido).

De la citada nota se infiere que la asignación de territorio, se constituye en una conducta de carácter permanente que se inicia en la gestión 2011 y subsiste en la gestión 2014, tal es así que durante la gestión 2014, se muestra este comportamiento como un procedimiento continuo y permanente, de la empresa **PIL ANDINA** hacia todos sus distribuidores, toda vez que en la misma nota se señala: *"Asimismo, comunicamos que a partir de la fecha estamos disponiendo la atención de la zona asignada a su persona por parte de otro distribuidor"*. De lo cual se infiere que la distribución geográfica es permanente y persistió durante toda la gestión 2014.

La segmentación de territorio a los distribuidores de **PIL ANDINA** hecho que fue verificado en los documentos remitidos tanto por la parte denunciante como por la parte denunciada, donde adjuntan mapas de áreas geográficas, segmentando la ciudad de Cochabamba,⁶⁹ demuestra la existencia de una distribución exclusiva por situación geográfica en el mercado relevante, conducta considerada anticompetitiva en el marco del artículo 11, numeral 1 del D.S. 29519.

⁶⁹ **PIL ANDINA**, nota del 14 de agosto del 2015, de requerimiento de complementación de información. Ver Fojas de N° 001880 a 001888.

2.2 Sobre los cargos de la conducta prevista en el artículo 11, numeral 5 del Decreto Supremo 29519: En razón de la invitación a otros agentes económicos para rehusarse a vender

El artículo 11, numeral 5 del D.S. 29519, establece como conductas anticompetitivas relativas:

La concertación entre varios agentes económicos o la invitación a éstos, para ejercer presión contra algún agente económico o *para rehusarse a vender*, comercializar o adquirir bienes o servicios a dicho agente económico, con el propósito de disuadirlo de una determinada conducta, aplicar represalias u obligarlo a actuar en un sentido determinado.

El denunciante refiere que la empresa **PIL ANDINA** tiene conductas de amedrentamiento a los distribuidores, a los cuales mediante comunicaciones internas, pone en conocimiento la situación del señor **FREDDY GONZALES** y les instruye no venderle a este distribuidor.

Este aspecto es verificable a través de la emisión de las siguientes notas de **PIL ANDINA** a sus distribuidores:

- Nota de fecha 07 de julio de 2014, dirigida a **ROBERTO SALINAS**.
- Notas de fecha 08 de julio de 2014, dirigidas a: **CIRIACO ALCOCER, ALINDA ANIBARRO, JUDITH HUAYLLAS, CARMEN IRIARTE, GERARDO SABA Y VITALIANO ROMERO**.
- Nota de fecha de 24 de julio de 2014, dirigida a **VLADIMIR REA SALAZAR**.

El tenor de estas referidas notas, fue el siguiente:

En fecha 12 de junio del 2014, se ha rescindido contrato de distribución con el señor Freddy Gonzales Rosas, fecha en la cual ha dejado de ser cliente autorizado del PIL Andina S.A., es de nuestro interés informarles que las razones del alejamiento de este ex distribuidor, fueron el incumplimiento a varias cláusulas estipuladas en el contrato con la empresa y la negativa del mencionado para cancelar sus deuda pendientes.

El Sr. Freddy Gonzales Rosas a la fecha se encuentra como deudor moroso con la empresa, razón por la cual se está iniciando un proceso legal, en contra de dicha persona.

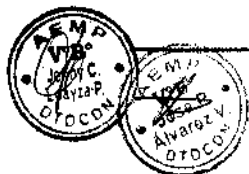
Así mismo, es necesario recordaries que en su calidad de Distribuidores Autorizados, están llamados a cumplir con la consigna de abastecimiento a los puntos de ventas o clientes minoristas de mercado horizontal, según asignación de territorios, con precios justos y sin alteración a los establecidos como precios sugeridos para el mercado, por parte de la Empresa; no existiendo la posibilidad de sub-distribuir a otros intermediarios bajo condiciones de transmisión de producto, otorgación de precios especiales o descuentos, tal es el caso específico de los siguientes ex clientes: Florencio Olivera,

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

Dirección: Calle Batallón Colorados N° 24 - Edificio "El Cóndor" Piso 11

Teléfono y Fax: (591 - 2) 2159000 - 2152118 - 2152119 - 2110779 Casilla: 2228 La Paz - Bolivia
Página Web: www.autoridadempresas.gob.bo E-mail: aemp@autoridadempresas.gob.bo

33



Iván Franco, **Freddy Cesar Gonzales Rosas** o toda persona que pueda estar vinculada a éstos. (Énfasis Añadido).

La situación se agrava si se llega a beneficiar con la venta o traspaso de productos a personas con problemas de deuda en mora y procesos legales con PIL Andina SA, tal es el caso de señor **Fredy Gonzales Rosas**. (Énfasis Añadido).

Esperando contar con el apoyo y cumplimiento a estas recomendaciones nos despedimos enviándoles un cordial saludo. (Énfasis Añadido).

A través de estas comunicaciones internas **PIL ANDINA** recuerda a sus distribuidores la consigna de abastecimiento de su puntos de venta e implícitamente se refiere al deber de no redistribuir, transmitir ni vender productos al señor **FREDDY GONZALES**, así como a otros ex distribuidores, adecuando su accionar a la conducta anticompetitiva de invitación a los agentes económicos para rehusarse a vender, comercializar o adquirir bienes o servicios a dicho agente económico con el propósito de obligarlo a actuar en un sentido determinado.

Por nota de fecha 25 de agosto del 2016, el denunciante refiere:

Los Distribuidores Ciriaco Alcocer, Roberto Salinas, Guido Rosas y Bladimir Rea; fueron quienes me proveyeron de productos y el mes de julio de 2014, sin explicación alguna dejaron de proveerme de sus productos, seguramente por temor a la discreta amenaza recibida por parte de personeros de la empresa **PIL ANDINA S.A.**
RECALCANDO QUE DESDE LA MENCIONADA FECHA HAN DEJADO DE PROVEER PRODUCTOS A MI PERSONA.

En consecuencia, se establece que **PIL ANDINA**, ha promovido a través de comunicaciones internas que los distribuidores de productos lácteos de **PIL ANDINA** en Cochabamba, se rehúsen a la venta de productos a **FREDDY GONZALES**, siendo ésta conducta permanente toda vez que hasta el presente sigue vigente tal práctica comercial, generándose con ello la comisión de la conducta anticompetitiva de **invitación para rehusarse a vender**, de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 11, numeral 5 del D.S. 29519.

CONSIDERANDO: (Subsunción de la acción)

- 1 Subsunción de la acción a la infracción de distribución exclusiva por situación geográfica en el mercado relevante, previsto en el artículo 11, numeral 1 del D.S. 29519**

Que, a través de las pruebas de cargo presentadas por el denunciante **FREDDY CÉSAR GONZALES ROSAS**, así como, las pruebas de descargo ofrecidas, producidas y ratificadas por la empresa **PIL ANDINA S.A.** y sus ejecutivos **RONALD ADOLFO MONTEVILLA MARAÑON Y JUAN CARLOS SAMUR ALISS**, se establece que la empresa **PIL ANDINA S.A.** procedió a la división y zonificación del territorio de Cochabamba, el cual fue asignado a diferentes distribuidores de leche fresca natural pasteurizada, creando a partir de esta acción una segmentación de mercados cuya atención respecto a la distribución de productos era exclusiva, es decir, que los distribuidores solamente podían y debían atender el territorio

asignado a los mismos, bajo apercibimiento de ser sancionados en caso de incumplimiento de esta prerrogativa.

Esta conducta, asumida por **PIL ANDINA S.A.** correspondería a una estrategia comercial, sin embargo, no se acredita este aspecto, ni tampoco se demostró ganancias en eficiencia que puedan ser verificables a través de prueba material fáctica.

El artículo 11, numeral 1 del D.S. 29519, establece que se constituyen en conductas anticompetitivas relativas, los actos, contratos, convenios, procedimientos y combinaciones cuyo objeto o efecto pueda ser desplazar indebidamente a otros agentes del mercado, entre agentes económicos no competidores entre sí, la fijación, imposición o establecimiento de la comercialización o distribución exclusiva de bienes o servicios, por situación geográfica.

Al respecto, la empresa **PIL ANDINA S.A.**, estableció la comercialización y distribución exclusiva de bienes por situación geográfica, respecto a sus distribuidores de leche fresca natural pasteurizada en la ciudad de Cochabamba, sin que exista un justificativo válido y verificable al efecto, incurriendo de esta forma en la contravención a lo dispuesto en el artículo 11, numeral 1 del Decreto Supremo N° 29519 (D.S. 29519).

2 Subsunción de la acción a la infracción de invitación para rehusarse a vender, prevista en el artículo 11, numeral 5 del D.S. 29519.

Que, de igual manera a través de las pruebas de cargo presentadas por el denunciante **FREDDY CÉSAR GONZALES ROSAS**, así como, las pruebas de descargo ofrecidas, producidas y ratificadas por la empresa **PIL ANDINA S.A.** y sus ejecutivos **RONALD ADOLFO MONTEVILLA MARAÑON Y JUAN CARLOS SAMUR ALISS**, se evidencio que la empresa **PIL Andina S.A.** emitió y publico notas internas dirigidas sus distribuidores a partir de las cuales, además de ponerse en evidencia la situación crediticia del señor **FREDDY GONZALES** se intimó a no aprovisionarle de productos.

Esta conducta asumida por la empresa **PIL ANDINA S.A.**, se traduce en la invitación de la empresa hacia los distribuidores para rehusarse a vender productos a una determinada persona, en este caso al señor **FREDDY CÉSAR GONZALES ROSAS**, acción que no fue justificada, ni refutada.

El artículo 11, numeral 5 del D.S. 29519, señala que se constituyen en conductas anticompetitivas relativas los actos, contratos, convenios, procedimientos y combinaciones cuyo objeto o efecto pueda ser desplazar indebidamente a otros agentes del mercado, la concertación entre varios agentes económicos o invitación a estos, para ejercer presión contra algún agente económico o para rehusarse a vender, comercializar o adquirir bienes o servicios a dicho agente económico, con el propósito de disuadirlo de una determinada conducta, aplicar represalias u obligarlo a actuar en un sentido determinado.

Al respecto, **PIL ANDINA S.A.** al emitir y publicar notas internas por las cuales invito a sus distribuidores a rehusarse a vender productos al señor **FREDDY CÉSAR GONZALES ROSAS**, incurrió en la contravención del artículo 11, numeral 5 del Decreto Supremo N° 29519

3 Objeto o efecto de la Conducta

De acuerdo a lo dispuesto en el artículo 11 del D.S. 29519, una vez acreditada las conductas anticompetitivas incluidas en los numerales 1 y 5 del D.S. 29519, se debe establecer si las mismas tuvieron por objeto o efecto desplazar, impedir o crear ventajas exclusivas.

3.1 Exclusividad por situación geográfica prevista en el artículo 11, numeral 1 del Decreto Supremo N° 29519

El señor **FREDDY GONZALES**, denuncia la exclusividad de territorio, en razón de que la empresa **PIL ANDINA** habría segmentado el mercado y por los conflictos suscitados, dicha empresa procedió a la reestructuración y disminución del territorio asignado a éste, lo cual le habría provocado una disminución en sus ventas e ingresos.

A efecto de proceder al análisis del objeto o efecto de la práctica anticompetitiva, necesariamente se debe considerar la participación de dos o más agentes económicos no competidores entre sí, es decir, que se encuentren en etapas diferentes de la cadena productiva y, que sea uno de estos quien ejerza el poder de mercado.

En ese sentido, cabe señalar que la distribuidora **"M&F"** de **FREDDY GONZALES** y la empresa **PIL ANDINA** no son competidoras entre sí, dada la relación comercial de dependencia con la empresa **PIL ANDINA**, al constituirse **"M&F"** en una distribuidora de leche fresca natural fresca pasteurizada situándose en diferentes etapas de la cadena productiva.

Es a partir de esta relación comercial, que **PIL ANDINA** asigna territorios a sus distribuidores, y desde el año 2011 asignó territorios a la distribuidora **"M&F"**, asignándole el mercado **"La Pampa"** y desde el 13 de octubre de 2012 después de haberle desafectado del mismo se le reasigna nuevamente dicho territorio.

La asignación de territorio se encuentra demostrada por las instrucciones emitidas a los distribuidores de abastecimiento según asignación de territorios, así como en la nota de fecha 24 de febrero de 2014, que establece una exclusividad geográfica de **PIL ANDINA**.

Este accionar de **PIL ANDINA** provoca una restricción de la competencia respecto al distribuidor quien se ve limitado de comercializar sus productos fuera del mercado asignado.

Por otra parte, debe indicarse que en el contrato denominado **"Contrato Distribuidor con Crédito y Garantía Hipotecaria, Boleta de Garantía Bancaria y Póliza de Seguros y Comodato de Cajas Plásticas"**, N° V091/CB/2013, suscrito en fecha 02 de enero del 2013, por la empresa **PIL ANDINA** y el señor **FREDDY GONZALES**, se dispone en su cláusula CUARTA (BASES Y CONDICIONES) el elemento clave y suficiente que acredita la distribución-zonificación objeto de análisis y sanción.

De la valoración de la prueba aportada y producida en el presente proceso y descrita en la presente resolución, consistente en cartas notariadas, notas de atención y correos electrónicos cursados entre los personeros de la empresa **PIL ANDINA** y el representante de **"M&F"** señor **FREDDY GONZALES**, se llega a establecer que **PIL ANDINA** realizó la

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

segmentación del mercado geográfico, a partir de la distribución territorial a los distribuidores de leche fresca natural pasteurizada en Cochabamba.

De acuerdo al contrato suscrito entre **PIL ANDINA** y el representante de la distribuidora "**M&F**", en su cláusula sexta, se establece que: "EL DISTRIBUIDOR está en la obligación de abastecer de productos a todos los PDV, tiendas de barrio, instituciones públicas y/o privadas, etc. que se encuentren dentro de los límites de la zona asignada, sin realizar incursión a otras zonas, caso contrario se realizará la suspensión definitiva de "EL DISTRIBUIDOR".

En ese entendido, la distribución geográfica tiene como por objeto el desplazar indebidamente a los distribuidores de sus áreas y del mercado cuando incursionen en otras áreas no asignadas, configurando la comisión de la práctica anticompetitiva establecida en el artículo 11, numeral 1 del D.S. 29519, que dispone que se constituyen en conductas anticompetitivas relativas los actos, **contratos**, convenios, procedimientos y combinaciones cuyo objeto pueda ser **desplazar indebidamente** a otros agentes del mercado, entre agentes económicos no competidores entre sí, que establezcan la fijación, imposición o establecimiento de la comercialización o **distribución exclusiva de bienes o servicios, por situación geográfica**.

3.2 Invitación para rehusarse a vender prevista en el artículo 11, numeral 5 del Decreto Supremo N° 29519

De lo manifestado por **PIL ANDINA** y de las notas que cursan en el proceso se evidencia que comunicó a sus distribuidores la controversia suscitada con **FREDDY GONZALES** por el incumplimiento de pagos, instruyéndose a los mismos la negativa de venta de productos a **FREDDY GONZALES**, tal y como lo indican las siguientes notas dirigidas a distribuidores de **PIL ANDINA** en Cochabamba:

- Nota de fecha 07 de julio de 2014, dirigida a **ROBERTO SALINAS**.
- Notas de fecha 08 de julio de 2014, dirigidas a: **CIRIACO ALCOCER, ALINDA ANIBARRO, JUDITH HUAYLLAS, CARMEN IRIARTE, GERARDO SABA y VITALIANO ROMERO**.
- Nota de fecha de 24 de julio de 2014, dirigida a **VLADIMIR REA SALAZAR**.

Se establece que la citada empresa comunicó a los distribuidores la situación del señor **FREDDY GONZALES** y recuerda la consigna de abastecimiento a los puntos de venta y la obligación de no redistribuir el producto a otros intermediarios como el caso específico de **FREDDY GONZALES** y otros Distribuidores.

En ese sentido, **PIL ANDINA** a través de las citadas notas ha promovido que las distribuidoras de productos lácteos de **PIL ANDINA** en Cochabamba, se rehúsen a la venta de productos a **FREDDY GONZALES**, siendo ésta conducta permanente toda vez que hasta el presente persiste, generándose la comisión de invitación para rehusarse a vender, con el propósito de desplazarlo indebidamente del mercado de distribución de leche fresca natural pasteurizada.

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"



Del análisis y valoración de la prueba documental de cargo presentada por el denunciante, consistente en comunicaciones y notas de atención cursadas por los personeros de la empresa **PIL ANDINA** a las distribuidoras de leche fresca natural pasteurizada en Cochabamba, se establece la comisión de la práctica anticompetitiva relativa establecida en el artículo 11, numeral 5 del D.S. 29519, el cual señala que se constituyen en conductas anticompetitivas relativas los actos, contratos, convenios, procedimientos y combinaciones cuyo objeto o efecto pueda ser **desplazar indebidamente** a otros agentes del mercado, la concertación entre varios agentes económicos o invitación a estos, para ejercer presión contra algún agente económico o para **rehusarse a vender**, comercializar o adquirir **bienes** o servicios a dicho agente económico, con el propósito de disuadirlo de una determinada conducta, aplicar represalias u obligarlo a actuar en un sentido determinado.

4 Participación de los directores, administradores, gerentes, apoderados u otras personas de la empresa en la comisión de conductas anticompetitivas

En base a lo expuesto en el presente documento, sobre la comisión de prácticas anticompetitivas relativas, enmarcadas en el artículo 11, numerales 1 y 5 del D.S. 29519, por la empresa **PIL ANDINA**, se generan elementos de que personal de dicha empresa ha participado en las decisiones que motivaron la comisión de conductas anticompetitivas, conforme lo establecido en el artículo 20, parágrafo III, de la citada disposición.

El artículo 20, parágrafo III del D.S. 29519, señala lo siguiente: *"Cuando se trate de personas colectivas, las sanciones se aplicarán además a los directores, administradores, gerentes, apoderados u otras personas que hayan participado en las decisiones que motivaron la aplicación de las mismas"*.

El citado artículo establece la necesidad de evaluar las posibles sanciones aplicables a los directores y gerentes que hayan participado en las decisiones que motivaron (a través de sus decisiones), la aplicación de las posibles conductas anticompetitivas identificadas en la presente investigación.

En este sentido, la aplicación de este artículo está sujeta a la identificación previa de las responsabilidades y funciones específicas de los distintos ejecutivos y directores de la empresa investigada, **PIL ANDINA**, en la facultad de tomar decisiones que motivaron la aplicación de las prácticas anticompetitivas evidenciadas.

4.1 Presidente del Directorio de PIL ANDINA

Los estatutos de **PIL ANDINA** señalan que: *"La Administración de la Sociedad con las más amplias facultades estará a cargo de un Directorio..."*, asimismo el citado Estatuto prevé que: *"El Presidente del Directorio ejerce la representación legal de la sociedad, todo ello sin perjuicio de las facultades de delegación que tiene el Directorio conforme a estos Estatutos"*.

El Presidente de Directorio que estuvo cumpliendo funciones durante la gestión **2014** fue **VITO MODESTO RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ**, quien tuvo la atribución de administrar la sociedad y ejercer la representación legal de la misma.

En ese sentido, toda vez que el Presidente del Directorio dirige y administra los negocios y actividades de la sociedad, atribuciones conferidas mediante los Estatutos Sociales y respaldadas por los artículos 307 y 314 del Código de Comercio, de cuyas funciones y atribuciones se establecen elementos de haber participado en las decisiones que motivaron la comisión de presuntas conductas anticompetitivas relativas establecidas en el artículo 11, numerales 1 y 5 del D.S. 29519.

4.2 Sub gerente de ventas Cochabamba de PIL ANDINA

El señor **RONALD MONTEVILLA MARAÑON**, Jefe de Ventas canal tradicional emitió las notas de invitación para rehusarse a vender a los distribuidores demostrándose su participación en la conducta anticompetitiva prevista en el artículo 11 numeral 5 del D.S. 29519.

4.3 Jefe de ventas canal tradicional de PIL ANDINA

El señor **RONALD MONTEVILLA MARAÑON**, Jefe de Ventas canal tradicional, emitió y suscribió las notas de invitación para rehusarse a vender a los distribuidores demostrándose su participación en la conducta anticompetitiva prevista en el artículo 11 numeral 5 del D.S. 29519.

CONSIDERANDO: (Sanción)

En el presente caso, es importante resaltar que la exclusividad en la distribución de bienes por situación geográfica, así como la invitación a no vender, no constituyen prohibiciones en sí mismas. Sin embargo, habiéndose acreditado que estas conductas produjeron efectos negativos sobre el mercado de venta de leche fresca natural pasteurizada a distribuidores mayoristas en Cochabamba y no habiéndose demostrado justificaciones comerciales válidas para dicha conducta, se han configurado las conductas como sancionables, de acuerdo a lo previsto en el artículo 11, numerales 1 y 5 del D.S. 29519.

1 Atribuciones de la AEMP para sancionar la comisión de prácticas anticompetitivas

El artículo 17 del Decreto Supremo N° 29519 de 16 de abril de 2008, establece que los transgresores de las normas contenidas en el presente Decreto Supremo y demás disposiciones complementarias, serán pasibles a sanciones impuestas ya sea por la Superintendencia de Empresas (ahora, AEMP) o por el Instituto Boliviano de Metrología, cuando corresponda.

El artículo 18 del Decreto Supremo N° 29519, señala que las sanciones se calificarán por las autoridades competentes, en base a los siguientes criterios, sin ser limitativos:

1. La gravedad de la práctica (leve, media, máxima);
2. El daño causado a la comunidad;
3. Las utilidades obtenidas por la práctica;
4. El grado de participación del presunto infractor en el respectivo mercado;
5. La magnitud de la afectación del mercado;
6. La duración o frecuencia de la práctica;

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

Dirección: Calle Batallón Colorados N° 24 - Edificio "El Cóndor" Piso 11

Teléfono y Fax: (591 - 2) 2150000 - 2152118 - 2152119 - 2110779 Casilla: 2228 La Paz - Bolivia
Página Web: www.autoridadempresas.gob.bo E-mail: acmp@autoridadempresas.gob.bo

7. La reincidencia o los antecedentes del o los infractores; y
8. El grado de negligencia o intencionalidad del infractor.

El artículo 19 del Decreto Supremo N° 29519, señala que las sanciones que se aplicarán, por la Superintendencia de Empresas (ahora, AEMP) y el IBMETRO como autoridades competentes, variarán desde una amonestación hasta la cancelación del registro y revocatoria de la autorización, según la gravedad de la infracción, acción u omisión, de acuerdo a lo siguiente:

1. Amonestación, aplicable a la primera vez si la infracción es calificada con gravedad leve;
2. Multas o sanciones pecuniarias, establecidas en su monto por las autoridades competentes, para conductas reiterativas de lo anterior y para infracciones, actos u omisiones con gravedad media;
3. Suspensión definitiva o temporal hasta un máximo de dos (2) años a personas naturales o jurídicas sujetas a fiscalización de las autoridades competentes, para aquellas infracciones, actos u omisiones calificadas con gravedad máxima;
4. Revocatoria de Matrícula de Comercio, de aquellas personas o entidades sujetas a fiscalización de la Superintendencia de Empresas, por infracciones, acciones u omisiones;
5. Prohibiciones y decomisos, para efectos de la aplicación de la normativa del IBMETRO.

El artículo 20, parágrafo I, del Decreto Supremo N° 29519, dispone que las sanciones se aplicarán, por la Superintendencia de Empresas (ahora, AEMP) o por el IBMETRO, según la gravedad de la infracción, acción u omisión, dentro las previsiones de los artículos anteriores, mediante resolución motivada dictada por las Máximas Autoridades Ejecutivas.

El Reglamento de Regulación de la Competencia, aprobado por la Resolución Ministerial N° 190 de 25 de mayo de 2008 (RM 190), en su artículo 3, dispone que la Superintendencia (ahora, AEMP) aplicará sanciones en el marco del presente Reglamento y los principios y garantías establecidos en la LPA y su reglamento, Decreto Supremo N° 27175, previo análisis del caso concreto y las circunstancias de la infracción.

El artículo 4 del citado Reglamento de Regulación de la Competencia, determina que las sanciones son de carácter administrativo, independientes y distintas de la responsabilidad de naturaleza civil o penal, que cuando corresponda y por mandato de la Ley, pudiera derivar de las infracciones a las leyes y disposiciones normativas relacionadas con el ámbito comercial.

El artículo 5 del Reglamento señalado, establece que las multas previstas en el presente Reglamento están denominadas en Unidades de Fomento de Vivienda (UFV), sin embargo, el pago de las mismas deberá ser realizado en moneda nacional de curso legal y corriente al tipo de cambio oficial, en la fecha de su pago.

El artículo 39, numeral 1, del referido Reglamento, determina que sin perjuicio de la concurrencia con otras sanciones, la Superintendencia de Empresas (ahora, AEMP) podrá imponer las multas de hasta el diez por ciento (10%) de los ingresos brutos anuales del año anterior al inicio del procedimiento sancionador, en el caso de infracción a las prohibiciones contenidas en los artículos 10 y 11 del Decreto Supremo N° 29519.

“Trabajando juntos, trabajamos mejor”

El artículo 41 del citado Reglamento, establece que la Superintendencia (ahora, AEMP) dispondrá de manera expresa en la Resolución Administrativa que imponga la sanción, el plazo de inhabilitación no mayor a cinco (5) años, a los directores, síndicos, apoderados, representantes legales, gerentes y/o empleados del agente económico infractor, que será computable en días calendario.

2 Procedimiento

De acuerdo al análisis técnico y jurídico expuesto en la presente resolución y de acuerdo al Informe Técnico AEMP/DTDCDN/JCLP/N°024/2017 de 03 de marzo de 2017 y el Informe Jurídico AEMP/DTDCDN/ENVS/N° 025/2017 de 03 de marzo de 2017, se establece que la empresa **PIL ANDINA** incurrió en contravención:

- Al artículo 11, numeral 1 del Decreto Supremo N° 29519, en razón a la **distribución exclusiva de bienes o servicios, por situación geográfica.**
- Al artículo 11, numeral 5 del Decreto Supremo N° 29519, en razón a la **invitación para rehusarse a vender.**

3 Conducta anticompetitiva relativa

De acuerdo al artículo 11 del Reglamento aprobado por Resolución Ministerial N° 190, existen condiciones para establecer si las prácticas anticompetitivas relativas, señaladas en el artículo 11 del Decreto Supremo N° 29519, deben ser sancionadas. Estas condiciones son:

1. Que el presunto responsable tiene poder sustancial sobre el mercado relevante; y
2. Que se realicen respecto de bienes o servicios que correspondan al mercado relevante de que se trate.

3.1 Determinación del mercado relevante

El mercado relevante está conformado por la serie de productos y respectivas áreas geográficas, que pueden generar restricciones a la competencia en los agentes económicos que están siendo analizados, constituyendo el paso preliminar para la evaluación del poder de mercado.

El análisis del mercado relevante se realizó de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 12 de la RM 190, el cual, incluye criterios que permiten acreditar la determinación del mercado relevante, tomando en cuenta los siguientes criterios:

- 3.1.1 Las posibilidades de sustituir el bien o servicio de que se trate por otros, tanto de origen nacional como extranjero, considerando las posibilidades tecnológicas, la medida en que los consumidores cuentan con sustitutos y el tiempo requerido para tal sustitución

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

Caracterización del mercado de la leche

La empresa **PIL ANDINA**, cuenta con una variedad de productos lácteos y no lácteos que comercializa en todo el mercado nacional y en particular en Cochabamba, contando con 500 productos para la comercialización local y nacional, según la siguiente clasificación:

Cuadro N° 3
Tipos de productos ofrecidos por la empresa PIL ANDINA en Cochabamba
Gestión: 2014

No lácteos		Lácteos
Jugos naturales	Café	<u>Fluidos</u>
Jugos saborizados	Postres	Polvos
Aguas	Panetones	Evaporada y condensada
Té helado	Cereales	Yogures
Margarinas	Salsas	Mantequillas
Soyas	Bebidas gasificadas	Quesos
Mermeladas	Café	Derivados lácteos
Conservas	Postres	Bebidas lácteas

Fuente: AEMP en base a datos de **PIL ANDINA**.

La empresa **PIL ANDINA**, en su línea de fluidos, cuenta con productos pasteurizados⁷⁰ y productos UHT⁷¹, clasificándolos de la siguiente manera:

Cuadro N° 4
Productos lácteos del tipo fluidos de la empresa PIL ANDINA en Cochabamba
Periodo: 2014

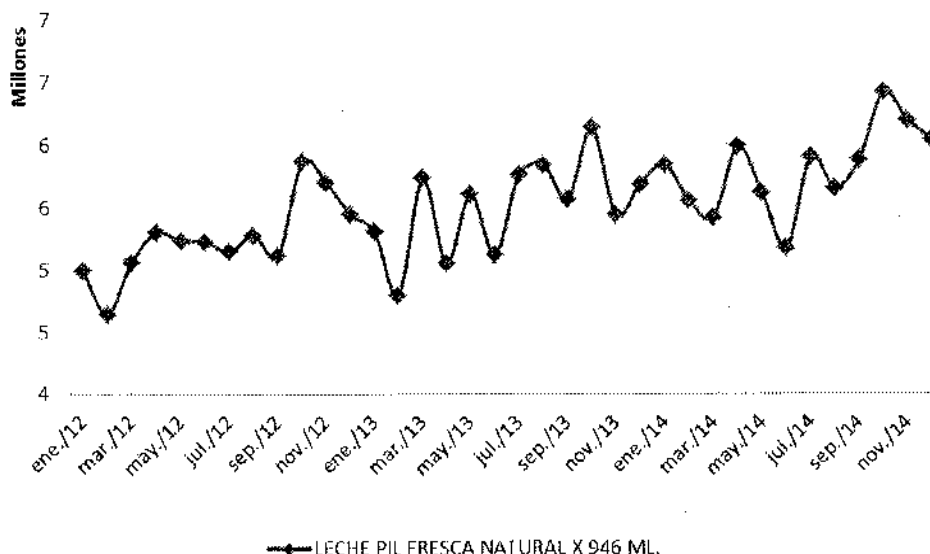
Leches saborizadas	Fresca natural UHT	Light UHT
	Saborizada UHT	Entera más cremosa UHT
	Deslactosada UHT	Fresca entera UHT
	Deslactosada Light UHT	Pura vida natural UHT
	Descremada Light UHT	Pura vida enriquecida UHT
	Calcifem UHT	Fortificada natural UHT

Fuente: AEMP en base a información de **PIL ANDINA**.

⁷⁰ **Leche Pasteurizada.** Es la que se envasa después de ser sometida a una temperatura de 75°C durante 15 segundos y de refrigerarse a no más de 4°C, sus propiedades nutritivas y su sabor son prácticamente iguales a los de la leche natural y para su consumo debe fijarse bien en la fecha de caducidad. Las características del tratamiento térmico son suficientes para destruir los microorganismos patógenos, aunque no sus esporas (formas de resistencia de los microorganismos); no se puede considerar como un producto de larga duración y se la comercializa como leche fresca del día. AEMP (2011). Cadena productiva de la leche, p. 6.

⁷¹ **Leche UHT o leche uperizada.** Es aquella que ha sido tratada a unas temperaturas muy elevadas durante un tiempo que no superan los 3-4 segundos, debido al corto periodo de calentamiento, las cualidades nutritivas y organolépticas del producto final se mantienen casi intactas o varían muy poco respecto a la leche de partida. Se conserva durante unos tres meses a temperatura ambiente si el envase se mantiene cerrado; una vez abierto el envase, debe conservarse en la nevera, por un periodo máximo de cuatro a seis días. AEMP (2011). Cadena productiva de la leche, p. 7.

Gráfico N° 1
Ingresos en Bs de PIL ANDINA por venta de leche fresca natural pasteurizada en Cochabamba Periodo: ene 2012 – dic 2014



Fuente: AEMP en base a información proporcionada por **PIL ANDINA**.

En este sentido, la leche fresca natural pasteurizada, es el producto más representativo en la empresa **PIL ANDINA** en volumen de ventas, ya que representa el 19 por ciento de aquellas, de un total de 500 productos. La leche fresca natural pasteurizada, es uno de los productos con mayor demanda de los distribuidores de **PIL ANDINA** en Cochabamba como se observa en el gráfico anterior.

Tal y como ya se indicó, la empresa **PIL ANDINA**, entrega productos para la distribución, tanto lácteos como no lácteos. Sin embargo, se debe precisar que la leche fresca natural pasteurizada es a la vez el producto de mayor adquisición por parte de la empresa Distribuidora **M&F** de propiedad de **FREDDY GONZALES** a la empresa **PIL ANDINA**, el cual representa 27 por ciento del total de sus compras a junio del 2014.

Cuadro N° 5
Principales productos adquiridos por FREDDY GONZALES a la empresa PIL ANDINA, Cochabamba
Periodo: junio 2014

Producto	Participación (%)
LECHE PIL FRESCA NATURAL X 946 ML.	27%
PILFRUT MANZANA X 150 ML. (BOLSA)	7%
CHICOLAC X 80 ML. (BOLSA)	6%
PILFRUT DURAZNO X 150 ML. (BOLSA)	5%
CREMA DE LECHE REPOSTERA X 1L.(BOLSA)	4%

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

LECHE PIL DESLACTOSADA UHT X 800 ML. (BOLSA)	3%
PILFRUT PIÑA X 150 ML. (BOLSA)	3%
LECHE PIL DESLACTOSADA UHT X 800 ML.(BOLSA)	3%
PILFRUT FRUTILLA X150 ML. (BOLSA)	2%
OTROS PRODUCTOS*	40%

Nota: (*) Otros productos, 309 en total.

Fuente: AEMP en base a datos proporcionados por **PIL ANDINA**.

De esta manera, considerando que uno de los principales productos comercializados por **PIL ANDINA** es la leche fresca natural pasteurizada, que representa el 19 por ciento, y a la vez, este producto es uno de mayor demanda por los clientes distribuidores, a criterio de la AEMP el mercado relevante de producto deberá considerar los productos que sean sustitutos adecuados para la leche fresca natural pasteurizada, desde el punto de vista de los distribuidores.

Sustituibilidad del lado de la demanda

La leche fresca natural pasteurizada, es un producto de consumo ampliamente conocido en el mercado por sus usos y cualidades alimenticias, se puede consumir de forma directa, fría o caliente, de acuerdo a la preferencia del consumidor, también es utilizado en la formulación de jugos de fruta, postres y otras formulaciones alimenticias. En envase cerrado no requiere refrigeración, una vez abierto se debe mantener refrigerado a temperaturas de 2 °C a 8 °C.⁷²

Es un producto elaborado con leche fresca controlada y seleccionada, la cual es higienizada, homogenizada, estandarizada y pasteurizada. La moderna tecnología del sistema pasteurizado (UHT) y el envasado aséptico en envases especiales, garantizan que el producto mantenga inalterables sus propiedades nutritivas hasta su consumo⁷³.

El precio, es una variable definitiva y decisiva, al momento de determinar la sustituibilidad de un producto por otro, considerando además, el uso que los consumidores le dan a dichos productos sustitutos.

Considerando los sustitutos más cercanos de la leche fresca natural pasteurizada, a continuación se presentan los precios de los productos sustitutos, a fin de analizar si existen diferencias de precios importantes, entre cantidades similares, que permitan establecer el producto relevante para este análisis:

⁷² Alimentación y nutrición. Disponible en:
http://www.alimentacionynutricion.org/es/index.php?mod=content_detail&id=97

⁷³ Proceso de Pasteurización. Disponible en:
http://www.portalechero.com/innovaportal/v/725/1/innova.front/proceso_de_pasteurizacion_.html

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

Cuadro N° 6
Diferencias de precios entre tipos de leche
Periodo: junio 2014

Producto	Cantidad	Precio de venta al Distribuidor (Bs)	Diferencia %
Leche fresca natural pasteurizada	946 ml	4.50	
Leche UHT (Light, Deslactosada)	946 ml	5.50	18.1 %
Leche evaporada	400 gr	6.00	25.0 %
Leche en polvo	120 g	7.90	43.0 %

Fuente: Información proporcionada por **PIL ANDINA** a la AEMP y listas de precios de venta a los distribuidores.⁷⁴

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, los otros tipos de leche, al tener grandes diferencias de precios entre sí, no pueden convertirse en productos sustitutos, a pesar de haber considerado su uso, estos cuentan con las mismas características alimenticias y nutricionales. Por lo tanto, en atención a las diferencias de precio, los distribuidores no pueden considerarlos sustitutos.

Sustituibilidad por el lado de la oferta

Para el estudio del **mercado relevante**, es importante identificar a las empresas del mercado local o de otros mercados foráneos, que en cortos plazos, pueden entrar a competir con bajos niveles de inversión, ya que tienen la posibilidad de producir el mismo producto.

En el caso del sector de lácteos, se puede producir leche de mayor duración, dependiendo del nivel de tecnología que se desea incorporar. Actualmente, las empresas que ofertan en el mercado de Cochabamba, no tienen la tecnología necesaria para lograr productos UHT de larga vida, que entren en competencia con la empresa líder, **PIL ANDINA**.

Además, si se considera el nivel de liderazgo de la empresa **PIL ANDINA** con mayor competitividad en materia tecnológica en función a su nivel de inversión, y las economías de escala, no se vislumbra el ingreso de nuevas empresas competidoras.

De acuerdo a las características del sector lácteo, no se identificaron productores que estando dedicados a la elaboración de otros productos, hubiesen respondido a incentivos en incrementos de precios, puesto que estos se encuentran dentro de una banda de precios en la compra de leche cruda. En consecuencia, se deja de lado la posibilidad de sustituibilidad por el lado de la oferta por parte de empresas industriales de otros sectores económicos.

En consecuencia, el **mercado producto** queda definido como la venta de **leche fresca natural pasteurizada a distribuidores**.

⁷⁴ Ver desde Fojas N° 00054 a 00062.

3.1.2 Los costos de distribución del bien mismo; de sus insumos relevantes; de sus complementos y de sustitutos desde otras regiones y del extranjero, teniendo en cuenta fletes, seguros, aranceles y restricciones no arancelarias, las restricciones impuestas por los agentes económicos o por sus asociaciones y el tiempo requerido para abastecer el mercado desde esas regiones

En Cochabamba donde realizaba su actividad la empresa denunciante, se encuentran principalmente cuatro empresas productoras de lácteos:

Cuadro N° 7
Empresas productoras de productos lácteos en el departamento de Cochabamba
Periodo: 2014

N°	Empresa	Plantas de producción de lácteos
1	Cooperativa Integral de Servicios Cochabamba	Cochabamba
2	Granja Modelo Pairumani	Cochabamba
3	Delizia	Cochabamba
4	PIL ANDINA	Cochabamba

Fuente: AEMP en base a información de Fundempresa 2014.

Las pequeñas y medianas empresas de productos lácteos en Cochabamba, mantienen una relación comercial con las otras empresas del sector, bajo una modalidad similar a la de "negocios inclusivos"⁷⁵, donde las empresas pequeñas proveen de leche cruda (o materia prima) a la empresa más grande de la industria, en este caso **PIL ANDINA**.

Las granjas proveen leche a **PIL ANDINA** y sus excedentes son vendidos en el mercado local, de ésta manera se garantiza una venta segura a la principal industrializadora y comercializadora de leche del departamento de Cochabamba.

La cadena de distribución de la leche pasteurizada, está dada por dos etapas:⁷⁶

- Traslado de la leche pasteurizada a las distribuidoras para su almacenaje (por el tipo de producto, se debe almacenar como máximo por tres días).
- Traslado de las distribuidoras a las agencias y a los puntos de venta.

Para realizar esta distribución, las empresas productoras de leche fresca natural pasteurizada, cuentan con camiones de reparto. Algunos de los distribuidores tienen camiones propios, que les permiten buscar el producto en la fábrica, para luego dejar el producto en las agencias o en las tiendas de barrio.

⁷⁵ Información proporcionada por productores y comercializadores de leche la ciudad de Cochabamba. Fojas N° 001825, N° 001854, N° 001860 y N° 001885.

⁷⁶ Idem.

La empresa líder en la producción y comercialización de lácteos, **PIL ANDINA**, está totalmente integrada de forma vertical, desde la producción hasta la distribución, tanto a nivel del departamento de Cochabamba, como de su ciudad capital y tiene como política comercial trabajar con distribuidores, para ello, establece una serie de obligaciones, que son plasmadas en un contrato que es firmado entre las partes.

Los requisitos exigidos para ser un cliente distribuidor, se encuentran contemplados en el contrato que consiste en tener un local apropiado para el desarrollo de sus actividades comerciales, experiencia en distribución, garantías que respalden las operaciones, fuerza de venta y supervisor de ventas, suficientes unidades de reparto, cartera de clientes por zona y por rutas, sistema de control de sus actividades, residencia en la zona en la cual se realiza la distribución y cumplir con la distribución horizontal.

Para el mes de julio de 2014, la empresa **PIL ANDINA** cuenta con siete (7) distribuidores en la ciudad de Cochabamba, según el siguiente detalle:

Cuadro N° 8
Distribuidores de PIL Andina en Cochabamba
Periodo: julio de 2014

1	ACPOS SRL	5	BLADIMIR REA SALAZAR
2	DISTRIBUIDORA HORIZONTAL	6	JUDDITH HUAYLLAS TAPIA
3	CIRIACO ALCOCER LIMA	7	DISTRIBUIDORA M&F
4	NELLY ALINDA ANIBARRO MARAÑON		

Fuente: **PIL ANDINA**.⁷⁷

3.1.3 Los costos y las probabilidades que tienen los usuarios o consumidores para acudir a otros mercados

Las distribuidoras son las empresas autorizadas para realizar las compras y los pedidos a las empresas de producción de lácteos, en todos sus tipos y variedades. Deben establecer acuerdos contractuales, para lograr realizar todos los procesos de comercialización y distribución.

Estas empresas deben ser las que entregan el producto a los puntos de venta, para la comercialización al detalle, que en general son tiendas de barrio, que son pequeños puntos de venta, que no pueden ni están dispuestos a mantener niveles de inventarios significativos, por lo que dependen del servicio continuo de los distribuidores.

Los distribuidores, deben contar con una ubicación que les permita cubrir y poder servir a los distintos puntos de venta al menudeo en función de la frecuencia de distribución, la eficiencia de tiempos y costos.

⁷⁷ Fojas N° 001543, N° 001546, N° 001549, N° 001552, N° 001558 y N° 001562.

En particular, al designarse distribuidores que tienen asignada un área o territorio geográfico exclusivo por parte de **PIL ANDINA** en todos los barrios de la ciudad de Cochabamba, esto reduce la probabilidad de que los puntos de venta y los consumidores tengan que acudir a otros mercados distintos al de Cochabamba para abastecerse del producto.

3.1.4 Las restricciones normativas de carácter local, departamental, nacional o internacional que limiten el acceso de usuarios o consumidores a fuentes de abasto alternativas, o el acceso de los proveedores a clientes alternativos

Toda empresa productora de alimentos en el país, debe cumplir con un conjunto de normas nacionales⁷⁸, disponiéndose una serie de condiciones de registro sanitario que facilitan la comercialización de productos alimenticios.

Por lo tanto, no se identificaron restricciones normativas específicamente para cada departamento de Bolivia, en general, y menos aún para Cochabamba, en particular su ciudad capital, que pudiesen limitar el acceso de los distribuidores de leche fresca natural pasteurizada a las plantas industrializadoras en Cochabamba.

De acuerdo a todo lo anterior, se establece que el **mercado geográfico está limitado a la ciudad de Cochabamba**.

3.2 Determinación del poder sustancial de mercado

En relación a la primera parte (punto 1) del artículo 11 de la RM 190, para que las prácticas relativas a que se refiere el artículo 11 del D.S. 29519, deban ser sancionadas deberá comprobarse que el presunto responsable tiene poder sustancial sobre el mercado relevante.

El artículo 13 de la RM 190 señala que para determinar si un agente económico tiene poder sustancial en el mercado relevante, deberá considerarse:

3.2.1 Su participación en dicho mercado y si puede fijar precios unilateralmente o restringir el abasto en el mercado relevante sin que los agentes competidores puedan, actual o potencialmente, contrarrestar dicho poder

Participación de mercado

En la ciudad de Cochabamba, existen diferentes emprendimientos de granjas lecheras para el mercado local, sin embargo, son cuatro empresas las que producen y comercializan leche fresca y natural pasteurizada, para dicho mercado. Estas empresas están integradas verticalmente en todo el proceso productivo, es decir, cuentan con todos los eslabones de la cadena, desde la producción primaria, pasando por la transformación (industrialización), hasta llegar al proceso de distribución y comercialización.

Para este análisis, se consideró la cantidad de litros vendidos por las empresas de productos lácteos, exclusivamente la leche fresca natural pasteurizada, cuyos centros de producción y transformación se encuentran en Cochabamba:

⁷⁸ Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria (SENASAG).

Cuadro N° 9
Cuotas de mercado según volumen de ventas de leche fresca natural pasteurizada en Cochabamba
Periodo: 2014

Empresas	Participación %
PIL ANDINA	89%
COOP. INT. CBBA	7%
PAIRUMANI	2%
DELIZIA	1%

Fuente: AEMP en base a información proporcionada por empresas productoras de leche en Cochabamba.

En base a la información proporcionada por las empresas productoras de leche fresca natural pasteurizada en la ciudad de Cochabamba se elaboró el cuadro precedente, en el cual, se observa que la mayor participación de mercado es de la empresa **PIL ANDINA** con una cuota de mercado del 89%, representando un elemento que determinará la existencia de poder de mercado de dicha empresa.

Capacidad para fijar precios

Siendo que **PIL ANDINA** absorbe el 89% del mercado relevante determinado durante la gestión 2014 y dadas las características de la distribución de leche fresca natural pasteurizada, las empresas distribuidoras ven reducidas sus capacidades de poder de negociación al tener en el mercado relevante a una sola empresa que tenga una capacidad mayor de venta en comparación al resto de empresas, por lo que **PIL ANDINA** está en la capacidad de fijar los precios de manera unilateral.

3.2.2 La existencia de barreras a la entrada y los elementos que previsiblemente puedan alterar tanto dichas barreras como la oferta de otros competidores

a. Costos Hundidos⁷⁹

Debido a las características del proceso de almacenamiento, transformación y comercialización de la leche fresca natural pasteurizada, las empresas que quieran ingresar a este negocio precisan contar con una infraestructura que conste de equipo y maquinaria especializados en la producción del mencionado producto.

En ese sentido, las plantas transformadoras lácteas requerirían contar con una infraestructura, equipo y maquinaria especializada para la conservación de la leche a una temperatura adecuada⁸⁰. La inversión requerida al ser significativa, es considerada una

⁷⁹ Por costos hundidos entendemos "aquellos costos que no pueden ser recuperados por la empresa". Traducción propia del texto: "those costs which cannot be recovered by the firm". Robert E. McAuliffe (2005). *The Blackwell Encyclopedia of Management, Managerial Economics*, p. 229.

⁸⁰ Se tiene conocimiento que se requiere de inversión de aproximadamente USD 1,5 millones para la instalación de una planta transformadora de lácteos. Nota CITE: PIL\CE\165\15\GG de fecha 01 de junio de 2015, Anexo 2, numeral 1.

barrera de entrada para potenciales entrantes que pretendiesen participar en la provisión de leche fresca natural pasteurizada a distribuidores en la ciudad de Cochabamba.

Dadas las exigencias de los mercados, todo el sistema de comercialización y distribución representan elevados costos hundidos tanto para la puesta en marcha de una empresa productora de leche y sus derivados, así como los costos destinados a propaganda y publicidad que deberían afrontar las empresas que desean ingresar a un sector, que le facilita tender una red de distribución que permite el acceso a los puntos de venta de la totalidad de consumidores.

En consecuencia, éstas características podrían disuadir el ingreso de nuevos agentes económicos al mercado relevante, en función al riesgo de tener que enfrentar a una empresa con las fortalezas de **PIL ANDINA** en Cochabamba.

b. Economías de escala

Un nuevo competidor que quiera ingresar al mercado de la producción de leche fresca natural pasteurizada, siguiendo el nivel de producción de la empresa líder, **PIL ANDINA**, deberá contar con el capital necesario, para alcanzar economías de escala, que le permita bajar costos fijos y a su vez precios.

Lo anterior, en el entendido que **PIL ANDINA** posee una segmentación geográfica de distribuidores en toda la ciudad de Cochabamba, que de manera exclusiva tienen asignados territorios, para el control de metas de producción y ventas que aseguren una escala suficiente para rentabilizar su giro comercial. Elementos que determinan que sus competidores actuales representen una limitada competencia efectiva en el mercado relevante determinado, lo cual se ve reflejado en las cuotas de mercado de **PIL ANDINA**, que se han mantenido en los últimos tres años cercanas al 90%.⁸¹

c. Barreras arancelarias, paraarancelarias y costos de transporte para la importación de leche

Para la importación y comercialización de leche, se debe cumplir con todos los requisitos exigidos en la normativa del comercio nacional e internacional de acuerdo al artículo 28 de la Ley General de Aduanas, barreras arancelarias, y contar con un certificado de inocuidad alimentaria emitido por el SENASAG (barrera paraarancelaria y legal).⁸²

Por lo tanto, es posible inferir que la existencia de barreras tanto arancelarias como paraarancelarias y legales en la importación de leche fresca natural pasteurizada en diferentes tipos, además, los costos de transporte y logística de importación, reducen las posibilidades de ingreso de nuevos empresarios a este sector que compitan al mismo nivel de la empresa **PIL ANDINA**.

⁸¹ Véase más adelante el punto 3.2.5, relacionado al criterio de comportamiento reciente.

⁸² Arancel Aduanero de Importaciones Bolivia, 2010.
[http://www.aduana.gob.bo/nandina/archivos/arancel2010/arancel%20i%2025-12-09\(texto%20principal\)%20color.pdf?id_portal=vpt](http://www.aduana.gob.bo/nandina/archivos/arancel2010/arancel%20i%2025-12-09(texto%20principal)%20color.pdf?id_portal=vpt).

3.2.3 La existencia y poder de sus competidores en el mercado relevante

El principal productor de leche pasteurizada en la ciudad de Cochabamba en el periodo analizado, es la empresa **PIL ANDINA**, quien tiene una cuota del 89% en el mercado, en este entendido, los otros productores tienen una participación común del 11%.

Por lo tanto, se puede concluir que es **inexistente el poder** de todos los demás productores de leche fresca natural pasteurizada, en el mercado cochabambino, considerando todos los tipos y variedades de leches ofertadas.

3.2.4 Las posibilidades de acceso del agente económico y sus competidores a fuentes de insumos

El principal insumo para elaborar leche fresca natural pasteurizada es la leche cruda de vaca, insumo que se obtiene principalmente en el país a través de la compra a productores lecheros ubicados en cercanías de las plantas transformadoras de lácteos, lo cual, determina que dadas sus condiciones sanitarias y de rápida perecibilidad delimitan un área de acopio a nivel local.

En consecuencia, las características de las áreas de producción y el acopio de leche cruda de vaca hacia las plantas transformadoras de lácteos, incluidas las de **PIL ANDINA**, demuestran que los competidores que posean una planta transformadora láctea para recibir la leche recogida de varias comunidades aledañas, requiere instrumentar una logística y realizar inversiones significativas, lo que puede llegar a limitar las posibilidades de acceso de nuevos competidores al insumo de referencia que en definitiva favorece al poder de mercado de la empresa **PIL ANDINA** porque se presentan menos probabilidades de que nuevos competidores puedan ingresar al mercado.

3.2.5 Su comportamiento reciente

En base a la información proporcionada por empresas productoras de leche fresca natural pasteurizada en Cochabamba, durante las gestiones 2012- 2014 (hasta junio), se elaboró el cuadro siguiente:

Cuadro N° 10
Cuotas de mercado según volumen de ventas de leche fresca natural pasteurizada en Cochabamba
Periodo: 2012- 2014*

Empresas	2012	2013	2014 (*)
PIL ANDINA	90,9%	89,7%	89,4%
Coop. Int. CBBA	6,0%	7,8%	7,2%
Pairumani	2,4%	2,5%	2,5%
Delizia	0,7%	0,1%	1,0%

Nota: (*) A junio de 2014.

Fuente: AEMP en base a información proporcionada por empresas productoras de leche.

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

La empresa **PIL ANDINA** durante los últimos tres años de análisis, presenta cuotas de mercado que rondan el 90%, con participaciones mínimas del resto de los competidores.

3.2.6 Los demás criterios que sean sustentados desde el punto de vista económico y legal

Como herramienta para la interpretación de datos de ingresos por ventas, en general, se hace uso del índice de concentración de Hirschmann y Herfindahl (HHI por sus siglas en inglés)⁸³, el cual, refleja la estructura del mercado en la medida que le da un peso proporcionalmente mayor a las participaciones de mercado de las empresas más grandes de acuerdo con su importancia relativa.

En ese sentido, el índice HHI establece que el mercado de venta de leche fresca natural pasteurizada en la ciudad de Cochabamba se encuentra altamente concentrado, 7.978 puntos.

A todo lo anterior, sumados el tamaño relativo de los competidores, la red de distribución con la que cuenta, la preferencia de los distribuidores y por ende de los consumidores por sus productos, la integración vertical de la empresa, además de la existencia de barreras de entrada a la industria, se concluye que la **empresa PIL ANDINA, ostenta un poder sustancial en el mercado relevante determinado.**

4 Ganancias en eficiencia

De acuerdo a lo dispuesto en el artículo 12, parágrafos I y II del D.S. 29519, para determinar si una conducta anticompetitiva relativa deba ser sancionada, los agentes económicos **podrán acreditar** ante la AEMP si existen ganancias en eficiencia derivadas de la conducta y que incidan favorablemente en el proceso de competencia, incluyéndose una serie de criterios.

Al respecto, la empresa **PIL ANDINA** no demostró con documentaciones fehacientes la existencia de ganancias en eficiencia derivadas de las conductas anticompetitivas relativas identificadas por la AEMP.

5 Condición de la infracción

Conforme a los parámetros establecidos por el artículo 10 de la RM 190, las conductas anticompetitivas señaladas en el artículo 11 del D.S. 29519, son infracciones que pueden considerarse de gravedad leve, media o máxima de acuerdo a las condiciones para su establecimiento y determinación del mercado relevante y poder sustancial de mercado.

⁸³ El Índice de Hirschmann y Herfindahl (HHI, por sus siglas en inglés) mide el grado de concentración en un determinado mercado, tiene valores de 0 a 10.000 puntos y es igual a la suma de los cuadrados de las participaciones de mercado ($HHI = \sum_{i=1}^n q_i^2$). El valor mínimo corresponde a una situación de mercado altamente atomizada, en la cual el mercado se divide entre un gran número de agentes económicos, cada uno de tamaño poco significativo. En el otro extremo, el valor máximo corresponde a una situación de monopolio puro, en que un solo agente económico detenta el 100% del mercado. MDPyEP (2010). Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural: Manual de Prácticas Anticompetitivas, p. 14.

En este sentido, una vez concluida su valoración con el detalle que exigen los artículos 12 y 13 del mismo reglamento, se ha logrado establecer lo siguiente:

- a. **PIL ANDINA** tiene poder sustancial sobre el mercado relevante; y
- b. Las conductas anticompetitivas de **PIL ANDINA** fueron realizadas respecto a bienes que corresponden al mercado relevante determinado por la AEMP.

Asimismo, del análisis contenido en el presente documento, se ha establecido que las conductas practicadas por **PIL ANDINA** poseen características distintas en sus efectos por lo que, si bien las dos infracciones deben ser sancionadas, la sanción en virtud al principio de proporcionalidad de la sanción que exige el artículo 75 de la Ley N° 2341 de Procedimiento Administrativo, manda que la AEMP observe que la comisión de la infracción no resulte más beneficiosa para el infractor que el cumplimiento de las normas infringidas. En este sentido, en el siguiente punto se realizará la valoración de los criterios que gradúan la sanción.

6 Valoración de los criterios de gravedad de la infracción y graduación de la sanción

Toda vez que se ha acreditado la comisión de la conducta de **distribución exclusiva por situación geográfica** y de la conducta de **invitación a agentes económicos para rehusarse a vender bienes o servicios a otro agente económico con el fin de obligarlo a actuar en un sentido determinado**, corresponde determinar la gravedad de la infracción y luego la imposición de la sanción correspondiente a la empresa **PIL ANDINA S.A.** en el marco del artículo 35 de la RM 190 y el artículo 18 del Decreto Supremo N° 29519, que señalan los criterios de gravedad de las infracciones, leve, media o máxima, y si la sanción a ser aplicada, amerita la imposición de una amonestación, multa o la suspensión de la empresa.

6.1 Criterios de gravedad de la infracción

Con el objeto de determinar la afectación de las conductas anticompetitivas acreditadas en contra de **PIL ANDINA**, a continuación se analizan los criterios para determinar su gravedad.

6.1.1 Valoración de criterios de gravedad de la infracción

El artículo 35 de la RM 190 señala los criterios a utilizarse para establecer la gravedad de infracciones, de lo cual se obtuvo lo siguiente:

- **La magnitud de los hechos o magnitud de la afectación del mercado.-** Se trata de un solo agente económico, **PIL ANDINA**.
- **El beneficio o utilidad estimadas obtenida por la práctica anticompetitiva.-** No se identifica que **PIL ANDINA** haya obtenido beneficios económicos producto de las conductas anticompetitivas relativas acreditadas en su contra.
- **La conducta procesal de las partes.-** No se tuvo evidencia de ningún tipo de falta en el proceso sancionador por parte de la empresa **PIL ANDINA**.

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

- **El daño causado a la comunidad o el nivel de los daños causados a la libre competencia en el ámbito nacional en función de la modalidad y el alcance de la competencia (Objeto o Efecto).**- En función a que se trató de prácticas comerciales de **PIL ANDINA** en el mercado de distribuidores, la comunidad no sufrió daño del tipo económico, puesto que, los gastos de los consumidores para adquirir leche fresca natural pasteurizada no sufrieron cambios en función a que su precio no fue afectado.
- **El daño causado a la comunidad o el nivel de los daños causados a la libre competencia en el ámbito nacional en función de la modalidad y el alcance de la competencia (Alcance).**- La leche fresca natural pasteurizada que fue objeto de las conductas anticompetitivas es considerada un bien que es distribuido al por mayor y principalmente en puntos de venta tipo tiendas de barrio o en mercados, limitando su impacto a nivel directo en el sector de alimentos y al no percibirse incrementos en el precio de dicho producto, la comunidad no sufrió daño del tipo económico.
- **La dimensión del mercado afectado.**- El mercado geográfico donde las infracciones se realizaron es local, circunscrito a la ciudad de Cochabamba.
- **La cuota del mercado de la empresa correspondiente.**- Las cuotas de mercado calculadas para **PIL ANDINA** en función al porcentaje de participación en ingresos por ventas de leche fresca natural pasteurizada, determinan un valor del 89% para la gestión 2014.
- **El efecto de la restricción de la competencia sobre los competidores efectivos y/o potenciales (Efectos).**- No se observaron efectos de desplazamiento indebido, restricción o impedimento de ingreso de competidores efectivos o potenciales.
- **La afectación a las otras partes del proceso económico y los consumidores o usuarios (Afectación).**- Como producto de las conductas anticompetitivas identificadas no se observó afectación indebida por parte de **PIL ANDINA** al proceso económico ni a los consumidores.
- **La duración de la restricción de la competencia o de la práctica.**- La conducta identificada tuvo una duración menor a un año.
- **La reiteración o frecuencia de la conducta prohibida.**- Las conductas anticompetitivas relativas se produjeron al redistribuirse el área geográfica a **FREDDY GONZALES** y al romperse la relación comercial con **PIL ANDINA**; y al momento de remitirse notas a distribuidores de dicha empresa a distribuidores en la ciudad de Cochabamba, invitándolos a no vender producto a otros.
- **La existencia de agravantes y atenuantes en la comisión de la infracción.**- En función de haberse demostrado las conductas anticompetitivas relativas, se presume que éstas fueron realizadas por negligencia de **PIL ANDINA** como parte de su política comercial. Asimismo, fue evidente el cumplimiento de plazos de **PIL ANDINA** en la etapa de diligencias preliminares.

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

Las conductas identificadas por la AEMP tanto en el análisis técnico como jurídico se tratan de prácticas anticompetitivas relativas, enmarcadas en el artículo 11, numerales 1 y 5 del D.S. 29519, las cuales conforme establece el artículo 33, numeral 1 de la RM 190, corresponde calificar las infracciones realizadas por **PIL ANDINA** como de **gravedad leve**.

6.2 Criterios de gravedad de la sanción

Conforme al artículo 33, numeral 1, de la Resolución Ministerial 190, la sanción por infracción leve es la Amonestación disponiendo expresamente:

"1. Amonestación: Esta sanción será aplicada de manera escrita a quienes hayan incurrido en infracciones leves que no hayan generado perjuicio económico y que sean susceptibles de enmienda y regularización;..."

De acuerdo a la citada norma, para aplicar la sanción de amonestación, deben cumplirse dos (2) requisitos, el primero, es que no se haya generado perjuicio económico, y el segundo, que se pueda enmendar y regularizar.

6.2.1 Inexistencia de perjuicio económico

El perjuicio económico de las conductas anticompetitivas relativas objeto de investigación, está relacionado a la generación de barreras estratégicas, las cuales deben ser entendidas como aquellas restricciones que la empresa con poder sustancial en el mercado relevante tiende para impedir o disuadir de la entrada a sus competidores.

En el caso particular de **PIL ANDINA**, y a partir del análisis realizado correspondiente a barreras a la entrada estratégicas, no se identifican este tipo de restricciones que haya podido establecer ésta empresa en el segmento de distribución de leche fresca natural pasteurizada en la ciudad de Cochabamba.

Por otro lado, tal y como se observa en el cuadro siguiente, el precio de venta de la leche pasteurizada está regulado de acuerdo a una banda inferior y superior, rangos aprobados por las Resoluciones Bi-Ministeriales 012/2013⁸⁴, 006/2014⁸⁵, 019/2014⁸⁶ para la gestión 2014, siendo el precio de venta al consumidor homogéneo durante prácticamente todo el año, salvo diciembre donde se incrementó en 13,32% respecto al mes anterior. Sin embargo, no se identifican variaciones que puedan establecer un efecto en el mercado relevante sujeto de investigación, producto de las conductas anticompetitivas de **PIL ANDINA**.

⁸⁴ Resolución Bi-Ministerial N° 012/2013 de 31 de mayo de 2013, emitida por la Ministra de Desarrollo Productivo y Economía Plural y la Ministra de Desarrollo Rural y Tierras, aprueba la Banda de Precios a pagarse al productor de leche cruda, siendo el precio base de Bs 2,80 y el máximo Bs 3,22 por litro.

⁸⁵ Resolución Bi-Ministerial N° 006/2014 de 28 de mayo de 2014. Suscrita entre el Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural y el Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras para la Banda de Precios de Productos Lácteos. Precio base de 2,80 Bs/Litro y Precio Máximo 3,22 Bs/Litro.

⁸⁶ Resolución Bi-Ministerial N° 019/2014 de 12 de diciembre de 2014. Precio base de 3,30 Bs/Litro y Precio Máximo 3,72 Bs/Litro.

Cuadro N° 11
Evolución de precios de venta al consumidor y bandas de precios tope de leche
pasteurizada de 946 ml en Cochabamba
Periodo: 2014

Tipo	2014											
	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
Precio Venta (1)	4,89	4,88	4,88	4,88	4,88	4,88	4,88	4,88	4,88	4,88	4,88	5,53
Banda Inferior (2)	4,80	4,80	4,80	4,80	4,80	4,80	4,80	4,80	4,80	4,80	4,80	6,00
Banda Superior (3)	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	6,00

Fuente: (1) INE, precios promedio de productos por ciudades.
(2-3) De ene-abr 2014, Resolución Bi-Ministerial 012/2013, may-nov 2014, Resolución Bi-Ministerial 006/2014, dic2014, Resolución Bi-Ministerial 019/2014.

Por otro lado, el volumen producido de leche pasteurizada durante la gestión 2014 para la empresa **PIL ANDINA**, éste promedió las 3.0 millones de unidades, del otro lado los ingresos por ventas promediaron los 5.8 millones de bolivianos.

Cuadro N° 12
Evolución de producción e ingresos por venta de leche pasteurizada de 946 ml en
Cochabamba, en millones
Periodo: Gestión 2014

Detalle	2014											
	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
Producción (Unid.)	3,2	3,1	2,2	2,7	2,7	2,8	3,2	2,8	3,0	3,0	2,8	3,8
Ingresos Ventas (Bs)	5,8	5,6	5,4	6,0	5,6	5,2	5,9	5,7	5,9	6,4	6,2	6,0

Fuente: PIL ANDINA.

Las tasas porcentuales de variación en los volúmenes de producción y de los ingresos por ventas de leche pasteurizada de 946 ml para la empresa **PIL ANDINA** durante la gestión 2014, son estacionales y con una tendencia central que determinan en ambas variables un comportamiento estable en el tiempo, lo que determina que como consecuencia de las conductas anticompetitivas relativas acreditadas a **PIL ANDINA** no se observan modificaciones significativas en las mencionadas variables, tal y como se aprecia en el siguiente Gráfico:

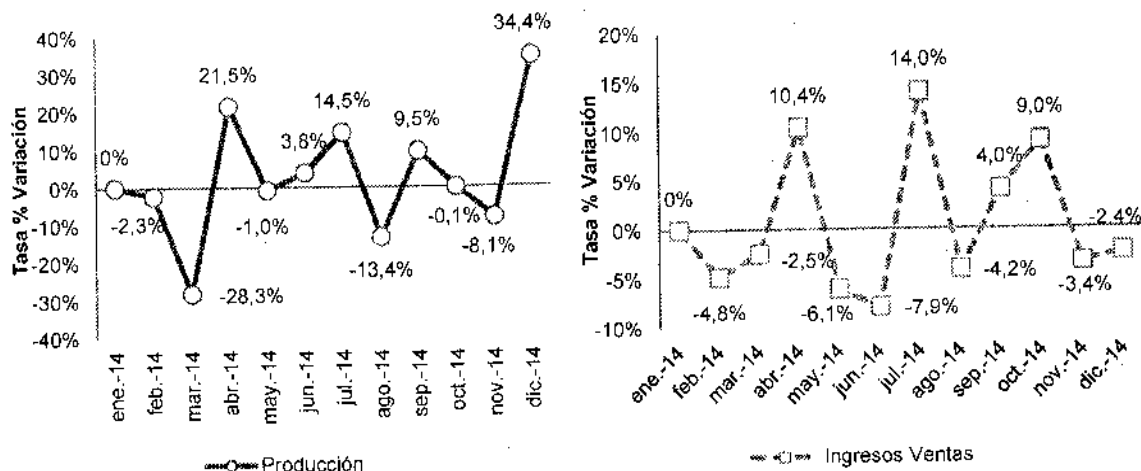


ESTADO PLURINACIONAL
DE BOLIVIA

FOTOCOPIA



Gráfico N° 2
Tasa % de variación de producción e ingresos de PIL ANDINA por ventas de leche
pasteurizada de 946 ml en Cochabamba
Periodo: 2014



Sumado a lo anterior, como se indicó en el punto anterior, no existieron variaciones en precios y los volúmenes ofertados por **PIL ANDINA** definen un comportamiento estable en el tiempo, así como los ingresos percibidos por dicha empresa, lo que en conjunto determinan que no existió pérdida del bienestar del consumidor o una apropiación indebida de éste por parte de **PIL ANDINA**.

6.2.2 Enmienda y regulación

La determinación del grado de gravedad de las sanciones a imponerse en contra de **PIL ANDINA**, responden al hecho de que ésta tiene poder sustancial en el mercado relevante, producto principalmente de su capacidad de influir sobre los precios en base a su cuota de mercado de **89%** durante la gestión 2014, y a las características propias y estructurales del sector. En consecuencia, **PIL ANDINA** se encuentra facultada de revertir o enmendar en el corto plazo los efectos de las conductas atribuidas en su contra.

La imposición de la sanción de amonestación conforme al artículo 33 de la Resolución Ministerial 190, esta asimismo condicionada a que las conductas anticompetitivas sean susceptibles de enmienda y regularización,

Las conducta anticompetitivas de distribución exclusiva de bienes por situación geográfica y la invitación a terceros para que nieguen la venta de productos a **FREDDY GONZALES** y otros distribuidores en la ciudad de Cochabamba, son susceptibles de enmienda y regularización considerando que **PIL ANDINA** se encuentra facultada a enmendar en el corto plazo los efectos de las conductas atribuidas.

Asimismo, las conductas anticompetitivas identificadas en la presente investigación, son consideradas como prácticas relativas y analizadas a través de su objeto o efecto sobre la

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

Dirección: Calle Batallón Colorados N° 24 – Edificio "El Cóndor" Piso 11

Teléfono y Fax: (591 - 2) 2150000 – 2152118 - 2152119 - 2110779 Casilla: 2228 La Paz – Bolivia

Página Web: www.autoridadempresas.gob.bo E-mail: aemp@autoridadempresas.gob.bo

competencia, contrastándolas con la acreditación de ganancias en eficiencia, en consecuencia, no se trata de conductas anticompetitivas absolutas que por su propia ocurrencia son dañinas al proceso de competencia.

Por lo tanto, la forma en que las conductas anticompetitivas relativas acreditadas en contra de **PIL ANDINA** pueden ser enmendadas y regularizadas, estará en función a:

- a. **Conducta de distribución exclusiva de bienes por situación geográfica.-** Eliminar de la cláusula cuarta de los contratos suscritos con los distribuidores en la ciudad de Cochabamba, la distribución exclusiva de leche por razón de situación geográfica en los límites de las zonas asignadas y la prohibición de incursión a otras zonas, siempre y cuando esta disposición no esté justificada con ganancias en eficiencia.
- b. **Conducta de invitación a agentes económicos para rehusarse a vender bienes o servicios a otro agente económico con el fin de obligarlo a actuar en un sentido determinado.-** Remitir notas a cada uno de los distribuidores en la ciudad de Cochabamba, precisando que no están prohibidos de proveer productos a otros Distribuidores.

Cabe indicar que, las enmiendas y regularizaciones:

- No establecen una obligación para **PIL ANDINA** de reestablecer relaciones comerciales con el señor **FREDDY GONZALES**, propietario de la distribuidora M&F.
- No implica un pronunciamiento sobre el resarcimiento de daños y perjuicios por parte de **PIL ANDINA** hacia el señor **FREDDY GONZÁLES**, por no corresponder a esta instancia decidir sobre controversias patrimoniales de orden privado.

6.2.3 Conducta de distribución exclusiva de bienes por situación geográfica

La imposición de exclusividad a los distribuidores y el objeto de desplazar del mercado a uno de ellos (**FREDDY GONZALES**) configura una restricción a la competencia, como resultado de los contratos de exclusividad firmados por **PIL ANDINA** con sus distribuidores, estableciéndose que la primera ha impuesto una serie de limitaciones a las transacciones comerciales posibles que pueden tener lugar en el mercado, limitándolas territorialmente, como respecto de las personas que pueden participar en ellas.

Adicionalmente a lo señalado, es posible afirmar que con ésta conducta la empresa **PIL ANDINA** no generó barreras de entrada estratégicas que restrinjan la competencia, no afectó negativamente el precio o la cantidad del producto en el mercado y no existió una pérdida del bienestar del consumidor, **con lo cual se cumple el primer requisito para imponer una sanción de Amonestación, es decir, que las conductas no hayan generado perjuicio económico.**

De la misma manera, se puede afirmar que la conducta puede ser enmendada y ajustada de acuerdo a los términos descritos precedentemente, y que la conducta anticompetitiva no tiene carácter de absoluta, con lo cual se advierte que existe el cumplimiento del **segundo**

requisito para la imposición de una amonestación, es decir, que la conducta sea susceptible de enmienda y regularización.

En consecuencia, al haber concurrido las condiciones descritas en este apartado, cabe concluir que respecto a la conducta descrita en el artículo 11, numeral 1 del D.S. 29519, y habiéndose considerada la misma de **gravedad leve**, concurren las condiciones previstas en la normativa para imponer la sanción de **Amonestación**.

6.2.4 Conducta de invitación a agentes económicos para rehusarse a vender bienes o servicios a otro agente económico con el fin de obligarlo a actuar en un sentido determinado

La invitación a rehusarse a vender emitida por **PIL ANDINA**, a los distribuidores prohibiendo la venta a **FREDY GONZALES** y otros distribuidores, no contiene un daño económico al proceso de competencia, al no haberse establecido un alza de los precios de la leche fresca natural pasteurizada en la ciudad de Cochabamba.

Al mismo tiempo, más allá de haberse demostrado la invitación al resto de distribuidores de negar la venta de producto a **FREDDY GONZALES** no repercutió en algún tipo de desabastecimiento de producto o incrementos de precios hacia los consumidores finales de leche fresca natural pasteurizada en la ciudad de Cochabamba, determinándose que no hubo afectación al interés público o daño económico al proceso de competencia.

Adicionalmente a lo señalado, es posible afirmar que con ésta conducta la empresa **PIL ANDINA** no generó barreras de entrada estratégicas que restrinjan la competencia, no afectó negativamente el precio o la cantidad del producto en el mercado y no existió una pérdida del bienestar del consumidor, **con lo cual se cumple el primer requisito para imponer una sanción de Amonestación, es decir, que las conductas no hayan generado perjuicio económico.**

De la misma manera, se puede afirmar que la conducta puede ser enmendada y ajustada de acuerdo a los términos descritos precedentemente, y que la conducta anticompetitiva no tiene carácter de absoluta, con lo cual se advierte que existe el cumplimiento del **segundo requisito para la imposición de una amonestación, es decir, que la conducta sea susceptible de enmienda y regularización.**

En consecuencia, al haber concurrido las condiciones descritas en este apartado, cabe concluir que respecto a la conducta descrita en el artículo 11, numeral 5, del Decreto Supremo N° 29519, y habiéndose considerada la misma de **gravedad leve**, concurren las condiciones previstas en la normativa para imponer la sanción de **Amonestación**.

CONSIDERANDO (Conclusiones)

Que, el Informe Técnico AEMP/DTDCDN/JCLP/N°024/2017 de 03 de marzo de 2017 y el Informe Jurídico AEMP/DTDCDN/ENVS/N° 025/2017 de 03 de marzo de 2017, concluyen lo siguiente:

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

- El mercado relevante objeto de análisis es el de la venta de leche fresca natural pasteurizada a distribuidores en la ciudad de Cochabamba, durante la gestión 2014.
- La empresa **PIL ANDINA S.A.**, dispone de poder sustancial en el mercado relevante definido.
- Se identificaron elementos que establecen la existencia de políticas comerciales de **exclusividad** por parte de **PIL ANDINA S.A.** hacia los distribuidores en la ciudad de Cochabamba a través de la segmentación territorial de mercados, lo que acredita una figura anticompetitiva de exclusividad de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 11, numeral 1 del Decreto Supremo N° 29519, considerada de gravedad leve según el análisis realizado.
- La medida de enmienda y regularización de la conducta señalada, se realizará a través de la eliminación en la cláusula cuarta de los contratos suscritos por **PIL ANDINA S.A.** y sus distribuidores, de distribución exclusiva de leche por razón de situación geográfica en la ciudad de Cochabamba, respecto a los límites de las zonas asignadas y la prohibición de incursión a otras zonas, siempre y cuando esta disposición no esté justificada con ganancias en eficiencia
- De las notas remitidas por **PIL ANDINA S.A.** a los Distribuidores sobre la negativa de venta de productos a **FREDDY CÉSAR GONZALES ROSAS**, se establece una invitación a agentes económicos para rehusarse a vender bienes o servicios a otro agente económico, con el fin de obligarlo a actuar en un sentido determinado, configurándose la conducta anticompetitiva prevista en el artículo 11, numeral 5 del Decreto Supremo N° 29519, considerada de gravedad leve según el análisis realizado.
- La medida de enmienda y regularización de la conducta señalada, se realizará a través de la emisión de notas dirigidas a los distribuidores de **PIL ANDINA S.A.** en la ciudad de Cochabamba, permitiéndoles proveer productos a otros distribuidores.
- Se pudo demostrar que **VITO MODESTO RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ**, en el ejercicio de sus funciones como Presidente del Directorio de **PIL ANDINA S.A.**, participó en las decisiones que motivaron la comisión de las conductas anticompetitivas relativas establecidas en el artículo 11, numerales 1 y 5 del Decreto Supremo N° 29519.
- Se pudo demostrar que **JUAN CARLOS SAMUR ALISS** en su calidad de Sub gerente de ventas y **RONALD MONTEVILLA MARAÑÓN** en su calidad de Jefe de Ventas canal tradicional, durante el ejercicio de sus funciones, participaron en las decisiones que motivaron la comisión de conductas anticompetitivas relativas establecidas en el artículo 11, numeral 5 del Decreto Supremo N° 29519.

POR TANTO:

El Director Ejecutivo de la Autoridad de Fiscalización de Empresas, en uso de las atribuciones conferidas por disposiciones legales sectoriales;

RESUELVE:

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

PRIMERO. DECLARAR PROBADA la comisión de la Conducta Anticompetitiva Relativa descrita en el artículo 11, numeral 1 del Decreto Supremo N° 29519, por parte de la empresa **PIL ANDINA S.A.**, al haber incurrido en la distribución exclusiva de bienes por situación geográfica durante la gestión 2014, y en consecuencia, sancionarla con **AMONESTACIÓN**, conminándola a regularizar y enmendar su conducta en el plazo máximo de sesenta (60) días hábiles administrativos computables a partir de su notificación, eliminando de sus contratos de distribución la estipulación relativa a *"los límites de las zonas asignadas y la prohibición de incursión a otras zonas"*, con la salvedad de que estas puedan estar justificadas con ganancias en eficiencia.

SEGUNDO. DECLARAR PROBADA la comisión de la Conducta Anticompetitiva Relativa descrita en el artículo 11, numeral 5 del Decreto Supremo N° 29519, por parte de la empresa **PIL ANDINA S.A.**, al haber incurrido en la invitación para rehusarse a vender durante la gestión 2014, y en consecuencia, sancionarla con **AMONESTACIÓN**, conminándola a regularizar y enmendar su conducta en el plazo máximo de sesenta (60) días hábiles administrativos computables a partir de su notificación, remitiendo notas a los distribuidores de la ciudad de Cochabamba, precisando que no están prohibidos de proveer productos a otros Distribuidores.

TERCERO. DECLARAR PROBADA la participación del Presidente de Directorio de la empresa **PIL ANDINA S.A.**, señor **VITO MODESTO RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ** que cumplió funciones en la gestión 2014, en las decisiones que motivaron la comisión de las prácticas anticompetitivas referidas a distribución exclusiva de bienes por situación geográfica e invitación para rehusarse a vender, previstas en el artículo 11, numerales 1 y 5 del Decreto Supremo N° 29519, y en consecuencia, sancionarlo con la inhabilitación para ejercer el comercio por el lapso de Diez (10) días calendario.

CUARTO. DECLARAR PROBADA la participación del Sub gerente de ventas de la empresa **PIL ANDINA S.A.**, señor **JUAN CARLOS SAMUR ALISS**, que cumplió funciones en la gestión 2014, en las decisiones que motivaron la comisión de la práctica anticompetitiva referida a la invitación para rehusarse a vender, prevista en el artículo 11, numeral 5 del Decreto Supremo N° 29519, y en consecuencia, sancionarlo con la inhabilitación para ejercer el comercio por el lapso de Diez (10) días calendario.

QUINTO. DECLARAR PROBADA la participación del Jefe de ventas canal tradicional de la empresa **PIL ANDINA S.A.**, señor **RONALD ADOLFO MONTEVILLA MARAÑÓN**, que cumplió funciones en la gestión 2014, en las decisiones que motivaron la comisión de la práctica anticompetitiva referida a la invitación para rehusarse a vender, prevista en el artículo 11, numeral 5 del Decreto Supremo N° 29519, y en consecuencia, sancionarlo con la inhabilitación para ejercer el comercio por el lapso de Diez (10) días calendario.

SEXTO. INSTRUIR a la empresa **PIL ANDINA S.A.** lo siguiente:

- a.. El cese de la práctica anticompetitiva descrita en el artículo 11, numeral 1, del Decreto Supremo N° 29519 de 16 de abril de 2008, debiendo la empresa **PIL ANDINA S.A.** abstenerse de acordar o pactar la distribución exclusiva de leche fresca natural pasteurizada en zonas geográficas de la ciudad de Cochabamba que no se encuentren

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"

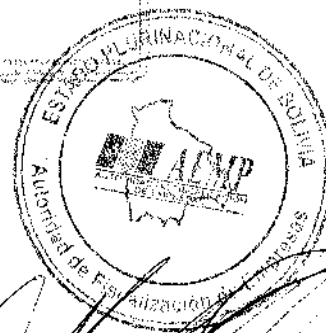
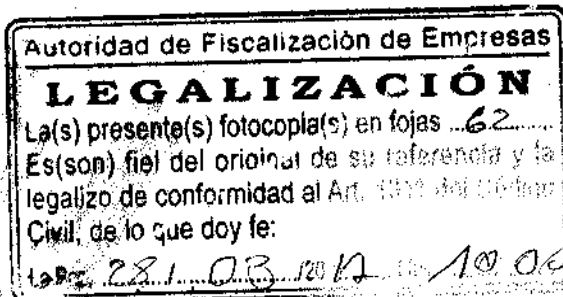
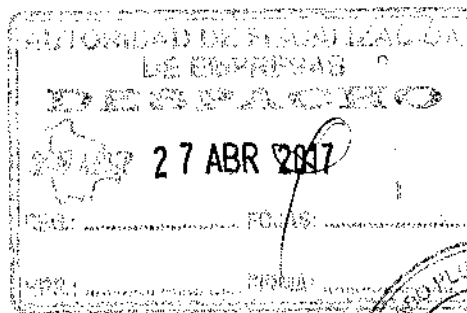
justificadas en ganancias en eficiencia, conforme al artículo 12 del citado Decreto Supremo N° 29519.

- b. El cese de la práctica anticompetitiva descrita en el artículo 11, numeral 5, del Decreto Supremo N° 29519 de 16 de abril de 2008, debiendo la empresa **PIL ANDINA S.A.** abstenerse de emitir instrucciones o comunicaciones a los distribuidores en la ciudad de Cochabamba, prohibiéndoles la venta de leche fresca natural pasteurizada a otros agentes económicos.

Notifíquese, cúmplase y archívese.

Germán Taboada Párraga
DIRECTOR EJECUTIVO
Autoridad de Fiscalización de Empresas

Pedro Álvarez Vilaseca
DIRECTOR TÉCNICO DE FISCALIZACIÓN
Autoridad de Fiscalización de Empresas



Esmeralda N. Veles Saramani
TÉCNICO JURÍDICO
Autoridad de Fiscalización de Empresas

"Trabajando juntos, trabajamos mejor"