

EXPEDIENTE SCE-CRPI-9-2023

SUPERINTENDENCIA DE COMPETENCIA ECONÓMICA.- COMISIÓN DE RESOLUCIÓN DE PRIMERA INSTANCIA.- D.M. Quito, 30 de octubre de 2023, 17:15.-

Comisionado sustanciador: Carl Pfistermeister Mora

VISTOS

- [1] La Resolución SCPM-DS-2023-08, de 31 de enero de 2023, mediante la cual el Superintendente de Competencia Económica resolvió la siguiente reforma:

Artículo único.- Reformar el artículo 1 de la Resolución No. SCPM-DS-2022-016 de 23 de marzo de 2022, el cual establece la conformación de la Comisión de Resolución de Primera Instancia, por la siguiente: Formarán parte de la Comisión de Resolución de Primera Instancia, los siguientes servidores designados:

- *Doctor Edison René Toro Calderón;*
- *Economista Carl Martin Pfistermeister Mora; y,*
- *Doctor Pablo Carrasco Torrontegui.*

- [2] La Resolución SCPM-DS-2022-016, de 23 de marzo de 2022, emitida por el Superintendente de Competencia Económica en la que resolvió la siguiente designación:

«Artículo 2.- Designar al doctor Edison René Toro Calderón, como Presidente de la Comisión de Resolución de Primera Instancia, a partir del 23 de marzo de 2022».

- [3] El acta de la sesión extraordinaria del pleno de la Comisión de Resolución de Primera Instancia (en adelante también «**CRPI**») de 7 de marzo de 2023, que dejó constancia de la designación de la abogada Verónica Vaca Cifuentes como secretaria *ad hoc* de la **CRPI**.

La Comisión de Resolución de Primera Instancia en uso de sus atribuciones legales,

CONSIDERANDO

1 AUTORIDAD COMPETENTE

- [4] La **CRPI** es competente para autorizar, denegar o subordinar las operaciones de concentración económica, previo el cumplimiento de los requisitos normativos, conforme con el señalamiento del artículo 21 de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado (en adelante también «**LORCPM**»), en concordancia con la determinación del artículo 36 del Instructivo de Gestión Procesal Administrativa (en adelante también «**IGPA**») de la Superintendencia de Competencia Económica (en adelante también «**SCE**»).

2 IDENTIFICACIÓN DE LA CLASE DE PROCEDIMIENTO

- [5] El procedimiento materia de esta Resolución consiste en una notificación obligatoria previa de operación de concentración económica, misma que se encuentra determinada en la Sección Primera del Capítulo III del IGPA.

3 IDENTIFICACIÓN DE LOS OPERADORES ECONÓMICOS INVOLUCRADOS

- 3.1 Operador económico adquirente: LA ESTANCIA INVESTMENT HOLDING, S.L. (en adelante también «LA ESTANCIA»)

- [6] El operador económico **LA ESTANCIA** es una sociedad española con domicilio en Madrid, cuyo objeto social es la compra, suscripción, permuta y venta, de toda clase de valores mobiliarios, nacionales y extranjeros, así como la gestión de inversiones y participaciones en otras sociedades¹. Su estructura accionaria es la siguiente:

Accionista	Participación
CMI ALIMENTOS GLOBAL S.L.	Censurado
PROTEÍNAS Y GRANOS AMERICANOS PGA. S. de R.L.	Censurado

Fuente: Expediente SCPM-IGT-INCCE-2-2023.

- [7] Éste operador económico posee la participación societaria relevante sobre las siguientes empresas con actividades en Ecuador:

- 3.1.1 PROCESADORA NACIONAL DE ALIMENTOS C.A. PRONACA (en adelante también «PRONACA»)

- [8] Se trata de una compañía de producción de alimentos constituida en Ecuador en 1977, identificada con el RUC núm.: 1790319857001, con domicilio en av. de los Naranjos N44-15 y los Granados en el cantón Quito. Acorde con los registros de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (en adelante también «SCVS»), su objeto social se encuentra registrado² como:

«1) Agricultura, ganadería, pesca; en general actividades de servicio conexas y otras actividades relacionadas...; 2) La producción, elaboración y comercialización de productos alimenticios y bebidas...; 3) La producción, elaboración y comercialización (sic) de alimento balanceados, en general alimento para animales».

¹ LA ESTANCIA. (2023). Anexo 1 al Formulario para la Notificación de Operaciones de Concentración Económica, presentado el 24 de enero de 2023, signado con ID 263366.

² SCVS. (2023). Información general de la compañía PRONACA. Obtenido de: <https://www.supercias.gob.ec/portalscv/index.htm>.

[9] Su capital accionario es en su totalidad propiedad del operador económico **LA ESTANCIA**, a partir de la transferencia de acciones realizada el 9 de agosto de 2022³.

[10] De acuerdo con la información disponible en la resolución de 13 de agosto de 2021, a las 10:48, dentro del expediente SCPM-CRPI-015-2021, el operador económico **PRONACA** actúa en varios eslabones de la cadena de producción avícola, desde la fabricación de alimentos balanceado para animales, hasta el faenado de la carne de pollo y venta de huevo comercial, así como en la ganadería, porcicultura y acuicultura.

[11] En este sentido, el Grupo PRONACA se conforma en Ecuador por el operador económico **PRONACA**, como líder, y la conjunción de las siguientes empresas: i) I.A.E. Industria Agrícola Exportadora INAEXPO C.A., ii) Incubadora Nacional C.A. INCA, iii) Agrovalencia C.A. y iv) Acuespecies S.A.

3.1.2 I.A.E. INDUSTRIA AGRÍCOLA EXPORTADORA INAEXPO C.A. (en adelante también «**INAEXPO**»)

[12] Ésta es una compañía ecuatoriana constituida en el 1986, se encuentra identificada con RUC núm.: 0990800537001, su domicilio se encuentra sobre la av. de los Naranjos N44-15 y los Granados del cantón Quito. Su objeto social⁴ fue inscrito como:

«UNO) La realización de actividades relacionadas con la actividad agropecuaria en todas sus formas y etapas, entendiéndose incluidas dentro de esta la agricultura y la ganadería. DOS) Podrá realizar actividades de procesamiento, industrialización, transformación, producción y comercialización de productos agropecuarios».

[13] El capital accionario de **INAEXPO**, en su totalidad, es propiedad de la empresa **PRONACA**⁵, conforme con el siguiente detalle:

3.1.3 AGROVALENCIA C.A. (en adelante también «**AGROVALENCIA**»)

[14] El operador es una sociedad ecuatoriana constituida en el año de 2011, se encuentra identificada con RUC núm.: 0992724528001, con domicilio en vía a La Sucre, km. 46, del cantón Valencia. Acorde con la **SCVS** su objeto social⁶ es:

1) Agricultura, ganadería, pesca; en general actividades de servicio conexas a esas actividades y otras relacionadas. DOS) La producción, elaboración y comercialización de productos alimenticios y bebidas; en general actividades

³ SCVS. (2023). Kárdex de accionistas de la compañía PRONACA. Obtenido de: <https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/index.htm>.

⁴ SCVS. (2023). Información general de la compañía INAEXPO. Obtenido de: <https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/index.htm>.

⁵ SCVS. (2023). Kárdex de accionistas de la compañía INAEXPO. Obtenido de: <https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/index.htm>.

⁶ SCVS. (2023). Información general de la compañía AGROVALENCIA. Obtenido de: <https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/index.htm>.

de servicio conexas y otras actividades relacionadas. TRES) La producción, elaboración y comercialización de alimentos balanceados, en general alimento para animales, en general actividades de servicio conexas y otras actividades relacionadas.

[15] El operador económico **PRONACA** es propietario de la totalidad de su capital social⁷.

3.1.4 ACUESPECIES S.A. (en adelante también «ACUESPECIES»)

[16] Se trata de una compañía nacional conformada en el año 1975, con RUC núm.: 0990325561001, domiciliada en el km. 25 vía a Puerto Inca del cantón Naranjal. Su objeto social⁸ es la: «(...) explotación de criaderos de camarones». Su capital accionario se conforma de la siguiente manera:

Participación accionaria de ACUESPECIES

Accionista	Participación
PROCESADORA NACIONAL DE ALIMENTOS C.A. PRONACA	99.99 %
I.A.E. INDUSTRIA AGRICOLA EXPORTADORA INAEXPO C.A.	0.00 %

Fuente: Portal Web SCVS.

[17] De acuerdo con el informe presentado por la Intendencia Nacional de Control de Concentraciones (en adelante también «INCCE»), ocurre para el presente caso que:

(...) el grupo de empresas al que pertenecen tanto LA ESTANCIA como PRONACA, se conoce como GRUPO PRONACA y está enfocado en las siguientes líneas: nutrición y salud animal, cárnicos, pescados y mariscos, embutidos, huevo, conservas y mascotas⁹.

3.2 Operador económico adquirido: INDUSTRIA DE ALIMENTOS LA EUROPEA CÍA. LTDA (en adelante también «LA EUROPEA»)

[18] El otro operador económico objeto directo de la transacción, **LA EUROPEA**, es una empresa ecuatoriana constituida en 1980, identificada con RUC núm.: 0190072037001, cuyo objeto social fue registrado como¹⁰:

La producción de embutidos, tales como: salchichas, vienas blancas, cocktail y franfuertes, mortadela, jamon, pathe, salami, chorizos, conservas de carne y frutas,

⁷ SCVS. (2023). Kárdex de accionistas de la compañía AGROVALENCIA. Obtenido de: <https://www.supercias.gob.ec/portalscv/index.htm>.

⁸ SCVS. (2023). Información general de la compañía ACUESPECIES. Obtenido de: <https://www.supercias.gob.ec/portalscv/index.htm>.

⁹ LA ESTANCIA. (2023). Formulario para la Notificación de Operaciones de Concentración Económica, presentado el 24 de enero de 2023, con número de trámite ID 263366.

¹⁰ SCVS. (2023). Información general de la compañía ACUESPECIES. Obtenido de: <https://www.supercias.gob.ec/portalscv/index.htm>.

y en general embutidos de toda clase la comercialización y exportación de los mencionados productos y la realización de todas cuantas actividades sean necesarias para incrementar, mejorar y tecnificar la industria existente...”

[19] En este sentido, se trata de una compañía dedicada a la producción y comercialización de cárnicos, embutidos, salsas, conservas y enlatados.

[20] La estructura societaria actual, de acuerdo con la información disponible en la SCVS, de **LA EUROPEA** es la siguiente¹¹:

Accionista	Participación
CensuradoCensurado	35.22 %
CensuradoCensurado	21.59 %
CensuradoCensuradoCensurado	21.59 %
CensuradoCensurado	21.59 %

Fuente: Portal Web SCVS.

[21] El operador económico **LA EUROPEA** presenta participación accionaria en las siguientes empresas: DISVENTAS CIA. LTDA. ^{Censurado}; ELECTROQUIL S.A. ^{Censurado}; y, SOCIEDAD DE FOMENTO EMPRESARIAL E INDUSTRIAL SOFEI S.A.S. ^{Censurado}, sin embargo, estos activos no forman parte de la transacción en análisis.

4 DESARROLLO DE LOS ANTECEDENTES DEL EXPEDIENTE

[22] Mediante el formulario de notificación de operación de concentración económica presentado en la Secretaría General de la SCE, el 24 de enero de 2023, suscrito por el apoderado especial del operador económico **LA ESTANCIA**, cuyo signáculo se compone del número de trámite I.D.: 263366, fue comunicada una intención de operación de concentración económica entre **LA ESTANCIA** y **LA EUROPEA**.

[23] Mediante el oficio SCE-IGT-INCCE-2023-016, de 9 de febrero de 2023, la **INCCE** solicitó al operador económico **LA ESTANCIA** completar los requisitos de la notificación obligatoria de operación de concentración económica presentada el 24 de enero de 2023.

[24] Con escritos y anexos presentados el 14, 27 de febrero y 2 de marzo de 2023, con números de trámite I.D.: 265238, 266046, 266401, respectivamente el operador económico **LA ESTANCIA** atendió la solicitud señalada en el oficio SCPM-IGT-INCCE-2023-016.

[25] A través de providencia emitida el 6 de marzo de 2023, a las 16:50, la **INCCE** avocó conocimiento de la operación de concentración económica notificada por el operador económico **LA ESTANCIA**, iniciando la fase I de estudio y análisis, en el expediente SCPM-IGT-INCCE-2-2023, conforme con el artículo 36 del **IGPA**.

¹¹ En el Informe No. SCE-IGT-INCCE-2023-008 de 8 de septiembre de 2023, la **INCCE** señaló en base a la información presentada por el notificante, lo siguiente: “(...) el accionista mayoritario de **LA EUROPEA** son los *Herederos Heimbach* con el 70,45% de la participación y el resto, se encuentra dividida en porcentajes de 9,85% entre *Rainer, Max y Jhonny Heimbach*.”. Esto debido a que no se consideró los movimientos de capital de la compañía registrados el 3 de julio de 2023.

- [26] Por medio de la providencia de 27 de marzo de 2023, de las 16:25, la **INCCE** suspendió el término de análisis y estudio establecido en el artículo 21 de la **LORCPM**, hasta que la información necesaria sea remitida y revisada. En la misma providencia, se dispuso continuar con la fase II del análisis de esta concentración económica.
- [27] Mediante la providencia de 2 de mayo de 2023, de las 16:50, la **INCCE** dispuso continuar con la suspensión del término establecido en el artículo 21 de la **LORCPM** dispuesta mediante providencia de 27 de marzo de 2023, hasta disponer de la información necesaria y realizar el análisis de la misma.
- [28] A través de la providencia de 1 de junio de 2023, de las 15:40, la **INCCE** levantó la suspensión dispuesta mediante providencia de 27 de marzo de 2023, y reanudó el término correspondiente.
- [29] Por medio de la providencia de 27 de julio del 2023, a las 16:35, la **INCCE** dispuso prorrogar el término de investigación y resolución que dispone el artículo 21 de la **LORCPM**, por sesenta (60) días.
- [30] Mediante el memorando SCE-INCCE-DNCCE-2023-062, de 8 de septiembre de 2023, signado con número de trámite: 202305858, la **INCCE** notificó a la **CRPI** la providencia de 8 de septiembre de 2023, de las 17:12, y remitió el Informe SCE-IGT-INCCE-2023-008, datado el 8 de septiembre de 2023, así como su extracto no confidencial.
- [31] Mediante Providencia emitida el 13 de septiembre de 2023, a las 12:35, la **CRPI** avocó conocimiento del expediente SCE-CRPI-9-2023, agregó el Informe SCE-IGT-INCCE-2023-008, y trasladó el extracto no confidencial del mismo al operador económico LA ESTANCIA para que, en el término de cinco (5) días, manifestara lo que considerara pertinente.
- [32] Mediante el oficio de 27 de septiembre de 2023, presentado por el operador económico SIGMAEC CIA. LTDA., se realizó una solicitud de una reunión de trabajo.
- [33] Por medio de la providencia de 02 de octubre de 2023, a las 17:12, mediante la cual la **CRPI** atendió en lo pertinente las solicitudes del oficio de 27 de septiembre de 2023, convocó al operador económico SIGMAEC CIA. LTDA a reunión de trabajo por vía telemática, el 6 de octubre de 2023, a las 10:00.
- [34] Mediante el memorando SCE-INCCE-DNCCE-2023-079, fechado el 4 de octubre de 2023, signado con trámite I.D.: 280028, la **CRPI** remitió la última versión del extracto no confidencial del Informe SCE-IGT-INCCE-2023-008.
- [35] A través del oficio de 5 de octubre de 2023, signado con trámite I.D.: 202307258, anexo I.D.: 136187, suscrito por Andrés Rubio Puente, a nombre de LA ESTANCIA INVESTMENT HOLDING S.L. se solicitó el envío de las credenciales para asistir a la reunión de por vía telemática, el 6 de octubre de 2023, a las 10:00.
- [36] La reunión de trabajo fue celebrada el 6 de octubre de 2023, a las 10:00, de acuerdo con la disposición de la providencia de 4 de octubre de 2023, de las de las 17:12.
- [37] Por medio del escrito de 11 de octubre de 2023, signado con trámite I.D.: 202307590, anexo I.D.: 138027, suscrito por Karla Anabel Barona, a nombre del operador económica LA

ESTANCIA, se solicitó copia del oficio presentado por Sigma contenido en el I.D.: 279811 y una copia de la grabación de la reunión de trabajo de 06 de octubre de 2023.

- [38] Mediante el memorando SCE-INCCE-DNCCE-2023-090, de 20 de octubre de 2023, suscrito por la abogada Dominique Angelica Benalcazar, analista de la Intendencia Nacional de Control de Concentraciones Económicas, signado con trámite I.D.: 280594, se dio contestación la disposición tercera de la providencia de 13 de octubre de 2023, de las 16:32 y se remitió el informe ampliatorio SCE-IGT-INCCE-2023-017 de 20 de octubre de 2023 y su respectivo extracto no confidencial a la Comisión de Resolución de Primera Instancia.
- [39] A través del escrito de 24 de octubre de 2023, signado con trámite I.D.: 202308298, anexo I.D.: 145783, suscrito por Mario Navarrete Serrano, a nombre de LA ESTANCIA INVESTMENT HOLDING S.L., se dio contestación a los argumentos de SIGMA y sus respectivos anexos.
- [40] Por medio de la providencia de 24 de octubre de 2023, a las 16:30, la **CRPI**, en lo principal, agregó al expediente el informe ampliatorio SCE-IGT-INCCE-2023-017 de 20 de octubre de 2023 y su respectivo extracto no confidencial y trasladó el mismo al operador económico LA ESTANCIA, para que en el término de dos días se pronunciara sobre lo que considere pertinente.
- [41] Mediante el escrito de 25 de octubre de 2023 signado con trámite I.D.: 202308409, anexo I.D.: 146636, suscrito por Karla Barona Villalva, a nombre de LA ESTANCIA INVESTMENT HOLDING S.L, remitió su pronunciamiento con respecto al informe ampliatorio No. SCE-IGT-INCCE-2023-017.

5 FUNDAMENTOS DE DERECHO DE LA RESOLUCIÓN

5.1 Constitución de la República del Ecuador

- [42] El artículo 213 de la Carta Magna determina las facultades de las Superintendencias como órganos de control y regulación en actividades económicas, y en el caso de perjuicios a los derechos económicos como órganos facultados para sancionar en casos en los cuales se distorsione o restrinja la libre y leal competencia, buscando la transparencia y eficiencia en los mercados.

Art. 213.- Las superintendencias son organismos técnicos de vigilancia, auditoría, intervención y control de las actividades económicas, sociales y ambientales, y de los servicios que prestan las entidades públicas y privadas, con el propósito de que estas actividades y servicios se sujeten al ordenamiento jurídico y atiendan al interés general. Las superintendencias actuarán de oficio o por requerimiento ciudadano. Las facultades específicas de las superintendencias y las áreas que requieran del control, auditoría y vigilancia de cada una de ellas se determinarán de acuerdo con la ley.

[43] Los artículos 335 y 336 de la Constitución establecen las bases normativas para que el Estado logre una adecuada protección de la libre competencia, el comercio justo y leal, así:

Art. 335.- El Estado regulará, controlará e intervendrá, cuando sea necesario, en los intercambios y transacciones económicas; y sancionará la explotación, usura, acaparamiento, simulación, intermediación especulativa de los bienes y servicios, así como toda forma de perjuicio a los derechos económicos y a los bienes públicos y colectivos.

El Estado definirá una política de precios orientada a proteger la producción nacional, establecerá los mecanismos de sanción para evitar cualquier práctica de monopolio y oligopolio privados, o de abuso de posición de dominio en el mercado y otras prácticas de competencia desleal.

Art. 336.- El Estado impulsará y velará por el comercio justo como medio de acceso a bienes y servicios de calidad, que minimice las distorsiones de la intermediación y promueva la sustentabilidad.

El Estado asegurará la transparencia y eficiencia en los mercados y fomentará la competencia en igualdad de condiciones y oportunidades, lo que se definirá.

[44] Los artículos transcritos establecen las bases constitucionales para la actuación de la Superintendencia de Competencia Económica; indican el fundamento de su función de vigilancia y control, así como de su facultad sancionadora.

5.2 Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado:

[45] Los artículos 1 y 2 de la **LORCPM** establecen su objetivo y el ámbito de aplicación:

Art. 1.- Objeto.- El objeto de la presente Ley es evitar, prevenir, corregir, eliminar y sancionar el abuso de operadores económicos con poder de mercado; la prevención, prohibición y sanción de acuerdos colusorios y otras prácticas restrictivas; el control y regulación de las operaciones de concentración económica; y la prevención, prohibición y sanción de las prácticas desleales, buscando la eficiencia en los mercados, el comercio justo y el bienestar general y de los consumidores y usuarios, para el establecimiento de un sistema económico social, solidario y sostenible.”

Art. 2.- Ámbito.- Están sometidos a las disposiciones de la presente Ley todos los operadores económicos, sean personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, nacionales y extranjeras, con o sin fines de lucro, que actual o potencialmente realicen actividades económicas en todo o en parte del territorio nacional, así como los gremios que las agrupen, y las que realicen actividades económicas fuera del país, en la medida en que sus actos, actividades o acuerdos produzcan o puedan producir efectos perjudiciales en el mercado nacional.

Las conductas o actuaciones en que incurriere un operador económico serán imputables a él y al operador que lo controla, cuando el comportamiento del primero ha sido determinado por el segundo.

La presente ley incluye la regulación de las distorsiones de mercado originadas en restricciones geográficas y logísticas, así como también aquellas que resultan de las asimetrías productivas entre operadores económicos.

[46] El artículo 14 de la **LORCPM** determina qué se entiende por una operación de concentración económica:

Art. 14.- Operaciones de concentración económica.- *A los efectos de esta ley se entiende por concentración económica al cambio o toma de control de una o varias empresas u operadores económicos, a través de la realización de actos tales como:*

- a) La fusión entre empresas u operadores económicos.*
- b) La transferencia de la totalidad de los efectos de un comerciante.*
- c) La adquisición, directa o indirectamente, de la propiedad o cualquier derecho sobre acciones o participaciones de capital o títulos de deuda que den cualquier tipo de derecho a ser convertidos en acciones o participaciones de capital o a tener cualquier tipo de influencia en las decisiones de la persona que los emita, cuando tal adquisición otorgue al adquirente el control de, o la influencia sustancial sobre la misma.*
- d) La vinculación mediante administración común.*
- e) Cualquier otro acuerdo o acto que transfiera en forma fáctica o jurídica a una persona o grupo económico los activos de un operador económico o le otorgue el control o influencia determinante en la adopción de decisiones de administración ordinaria o extraordinaria de un operador económico.*

[47] El artículo 15 de la **LORCPM** indica las facultades de la **SCE** en relación con las concentraciones económicas de notificación obligatoria, así:

Art. 15.- Control y regulación de concentración económica.- *Las operaciones de concentración económica que estén obligadas a cumplir con el procedimiento de notificación previsto en esta sección serán examinadas, reguladas, controladas y, de ser el caso, intervenidas o sancionadas por la Superintendencia de Control del Poder de Mercado.*

En caso de que una operación de concentración económica cree, modifique o refuerce el poder de mercado, la Superintendencia de Control del Poder de Mercado podrá denegar la operación de concentración o determinar medidas o condiciones para que la operación se lleve a cabo. Habiéndose concretado sin previa notificación, o mientras no se haya expedido la correspondiente autorización, la Superintendencia podrá ordenar las medidas de desconcentración, o medidas correctivas o el cese del control por un

operador económico sobre otro u otros, cuando el caso lo amerite, sin perjuicio de las sanciones a que hubiere lugar de conformidad con los artículos 78 y 79 de esta Ley.

[48] El artículo 16 de la **LORCPM** determina las condiciones que se deben cumplir para que la notificación de concentración económica sea obligatoria:

Art. 16.- Notificación de concentración.- *Están obligados a cumplir con el procedimiento de notificación previa establecido en esta Ley, los operadores económicos involucrados en operaciones de concentración, horizontales o verticales, que se realicen en cualquier ámbito de la actividad económica, siempre que se cumpla una de las siguientes condiciones:*

a) Que el volumen de negocios total en el Ecuador del conjunto de los partícipes supere, en el ejercicio contable anterior a la operación, el monto que en Remuneraciones Básicas Unificadas vigentes haya establecido la Junta de Regulación.

b) En el caso de concentraciones que involucren operadores económicos que se dediquen a la misma actividad económica, y que como consecuencia de la concentración se adquiera o se incremente una cuota igual o superior al 30 por ciento del mercado relevante del producto o servicio en el ámbito nacional o en un mercado geográfico definido dentro del mismo.

En los casos en los cuales las operaciones de concentración no cumplan cualquiera de las condiciones anteriores, no se requerirá autorización por parte de la Superintendencia de Control del Poder de Mercado. Sin embargo, la Superintendencia de Control del Poder de Mercado podrá solicitar de oficio o a petición de parte que los operadores económicos involucrados en una operación de concentración la notifiquen, en los términos de esta sección.

Las operaciones de concentración que requieran de autorización previa según los incisos precedentes, deberán ser notificadas para su examen previo, en el plazo de 8 días contados a partir de la fecha de la conclusión del acuerdo, bajo cualquiera de las modalidades descritas en el artículo 14 de esta Ley, ante la Superintendencia de Control del Poder de Mercado. La notificación deberá constar por escrito, acompañada del proyecto del acto jurídico de que se trate, que incluya los nombres o denominaciones sociales de los operadores económicos o empresas involucradas, sus estados financieros del último ejercicio, su participación en el mercado y los demás datos que permitan conocer la transacción pretendida. Esta notificación debe ser realizada por el absorbente, el que adquiere el control de la compañía o los que pretendan llevar a cabo la concentración. Los actos sólo producirán efectos entre las partes o en relación a terceros una vez cumplidas las previsiones de los artículos 21 o 23 de la presente Ley, según corresponda.

[49] El artículo 21 de la **LORCPM** prevé el término para resolver las notificaciones obligatorias de concentración económica, así:

Art. 21.- Decisión de la Autoridad.- En todos los casos sometidos al procedimiento de notificación previa establecido en este capítulo, excepto los de carácter informativo establecidos en el segundo inciso del artículo 16 de la presente Ley, la Superintendencia, por resolución motivada, deberá decidir dentro del término de sesenta (60) días calendario de presentada la solicitud y documentación respectiva:

- a) Autorizar la operación;
- b) Subordinar el acto al cumplimiento de las condiciones que la misma Superintendencia establezca; o,
- c) Denegar la autorización.

El término establecido en este artículo podrá ser prorrogado por una sola vez, hasta por sesenta (60) días término adicionales, si las circunstancias del examen lo requieren.

[50] El artículo 22 de la **LORCPM** prevé los criterios de decisión al resolver sobre una concentración económica notificada de manera obligatoria:

Art. 22.- Criterios de decisión.- A efectos de emitir la decisión correspondiente según el artículo anterior, se tendrán en cuenta los siguientes criterios:

- 1.- El estado de situación de la competencia en el mercado relevante;
- 2.- El grado de poder de mercado del operador económico en cuestión y el de sus principales competidores;
- 3.- La necesidad de desarrollar y/o mantener la libre concurrencia de los operadores económicos, en el mercado, considerada su estructura así como los actuales o potenciales competidores;
- 4.- La circunstancia de si a partir de la concentración, se generare o fortaleciere el poder de mercado o se produjere una sensible disminución, distorsión u obstaculización, claramente previsible o comprobada, de la libre concurrencia de los operadores económicos y/o la competencia;
- 5.- La contribución que la concentración pudiere aportar a:

- a) La mejora de los sistemas de producción o comercialización;
- b) El fomento del avance tecnológico o económico del país;
- c) La competitividad de la industria nacional en el mercado internacional siempre y cuando no tenga una afectación significativa al bienestar económico de los consumidores nacionales;
- d) El bienestar de los consumidores nacionales;
- e) Si tal aporte resultare suficiente para compensar determinados y específicos efectos restrictivos sobre la competencia; y,
- f) La diversificación del capital social y la participación de los trabajadores.

5.3 Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado

[51] En el **RLORCPM** se establece el plazo en el cual se debe presentar la notificación obligatoria, y la casuística para considerar la fecha de conclusión de los acuerdos que darán lugar al cambio o toma de control por parte de los operadores económicos:

Art. 17.- Notificación obligatoria de concentración económica.- Las operaciones de concentración que requieran de autorización previa según la Ley y este Reglamento, deberán ser notificadas a la Superintendencia de Control del Poder de Mercado, para su examen previo, en el plazo de ocho (8) días contados a partir de la fecha de la conclusión del acuerdo que dará lugar al cambio o toma de control de una o varias empresas u operadores económicos de conformidad con el artículo 14 de la Ley.

A estos efectos, se considerará que existe conclusión de acuerdo en los siguientes casos:

(...) c) En el caso de la adquisición, directa o indirecta, de la propiedad o cualquier derecho sobre acciones o participaciones de capital o títulos de deuda que den cualquier tipo de derecho a ser convertidos en acciones o participaciones de capital o a tener cualquier tipo de influencia en las decisiones de la persona que los emita, cuando tal adquisición otorgue al adquirente el control de, o la influencia sustancial sobre la persona que los emita, existe acuerdo desde el momento en que los partícipes consientan en realizar el acto que origine la operación concentración económica, y determinen la forma, el plazo y las condiciones en que vaya a ejecutarse. Cuando los partícipes sean compañías, se considerará que el acuerdo existe cuando la celebración del acto en cuestión sea autorizado por la junta general de accionistas o socios, o el órgano competente, de los operadores económicos involucrados, de conformidad con el estatuto correspondiente.

[52] El artículo 21 del **RLORCPM** establece los criterios de decisión para las operaciones de concentración económica, así:

Art. 21.- Criterios de decisión.- La Superintendencia de Control del Poder de Mercado podrá -autorizar, denegar o condicionar la operación de concentración, de conformidad con lo establecido en la sección" IV del capítulo II de la Ley.

Las condiciones pueden referirse al comportamiento o a la estructura de los operadores económicos involucrados.

A efectos de autorizar una operación de concentración económica en los términos de la Ley, la Superintendencia de Control del Poder de Mercado ponderará, en todos los casos, el grado de participación de los trabajadores en el capital social.

Si se hubiere subordinado la autorización al cumplimiento de condiciones, estas deberán adoptarse en un término máximo de noventa (90) días de notificada la resolución que las establece.

La Superintendencia podrá otorgar un término adicional para el cumplimiento de las condiciones cuando el operador económico al que dichas condiciones le fueron impuestas demuestre que, habiendo mediado todos los esfuerzos necesarios, le ha sido imposible cumplirlas en el término antes señalado.

Si las condiciones no han sido cumplidas en el término de noventa (90) días o en el término adicional otorgado por la Superintendencia de Control del Poder de Mercado, esta denegará la operación de concentración.

5.4 Instructivo de Gestión Procesal Administrativa de la SCE

[53] El artículo 36 del IGPA determina el procedimiento para las operaciones de concentración económica notificadas obligatoriamente, así:

Art. 36.- PROCEDIMIENTO DE NOTIFICACIÓN OBLIGATORIA PREVIA DE OPERACIONES DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA.-

Para dar cumplimiento al procedimiento de notificación obligatoria previa, previsto en los artículos 15 y 16 de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado; y, 20 y 20.1 del Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, se observará lo siguiente:

(...) 5. ETAPA DE RESOLUCIÓN:

En caso de que la Intendencia Nacional de Control de Concentraciones Económicas concluya la inocuidad de una determinada operación de concentración económica dentro de la fase 1 de investigación, una vez recibido el informe técnico emitido por esa autoridad, la Comisión de Resolución de Primera Instancia dispondrá del término de diez (10) días para resolver.

Si en su resolución, la Comisión de Resolución de Primera Instancia disiente de lo recomendado en fase 1 por parte de la Intendencia Nacional de Control de Concentraciones Económicas, resolverá disponer la apertura de la fase 2 de investigación, misma que será desarrollada por esa autoridad, para efecto de lo cual dispondrá del término restante de los sesenta (60) días establecidos en el primer inciso del artículo 21 de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, para resolver.

En caso de que la Intendencia Nacional de Control de Concentraciones Económicas haya dispuesto el inicio de la fase 2 de investigación, una vez recibido el informe técnico emitido por ese órgano, la Comisión de Resolución de Primera Instancia dispondrá del término restante de los sesenta (60) días establecidos en el primer inciso del artículo 21 de la Ley

Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado para resolver su autorización, subordinación o denegación.

En el caso de que la Intendencia Nacional de Control de Concentraciones Económicas haya hecho uso del término de prórroga, la Comisión de Resolución de Primera Instancia dispondrá del término restante de la prórroga de sesenta (60) días.

6 SITUACIÓN DE LA COMPETENCIA EN EL MERCADO RELEVANTE

[54] La definición del mercado es sin duda una herramienta fundamental dentro de la política de competencia, en este sentido la Comisión Europea señala que el principal objetivo de la definición de mercado es:

(...) determinar de forma sistemática las limitaciones que afrontan las empresas afectadas desde el punto de vista de la competencia. La definición de mercado tanto desde el punto de vista del producto como de su dimensión geográfica debe permitir identificar aquellos competidores reales de las empresas afectadas que puedan limitar el comportamiento de éstas o impedirles actuar con independencia de cualquier presión que resulta de una competencia efectiva (...)¹²

[55] La determinación del mercado relevante exige un análisis de los fundamentos técnicos y jurídicos que sustenten dicha definición. De acuerdo con el artículo 5 de la LORCPM, se debe considerar al menos el mercado del producto o servicio y el mercado geográfico.

[56] Al respecto de la definición de mercados, la INCCE señaló:

[72] La determinación del mercado relevante constituye el punto de partida para el análisis *ex ante* de los potenciales cambios en la estructura del o los mercados afectados, así como para identificar los posibles efectos horizontales y verticales derivados de una operación de concentración económica. Para establecer el mercado de producto o servicio, se debe limitar aquellos bienes o servicios ofertados por los involucrados en la transacción y sus respectivos productos o servicios sustitutos.

[73] El artículo 5 de la LORCPM, con respecto al mercado de producto señala que éste “[...] comprende, al menos, el bien o servicio materia de la conducta investigada y sus sustitutos [...]”. Así, los bienes o productos involucrados en la operación de concentración económica son los siguientes:

6.1. Bienes o servicios materia de la operación de concentración

[74] Conforme detalla el operador notificante, y para efectos de la transacción en análisis, la actividad económica de PRONACA abarca la producción y/o comercialización de alimentos en las siguientes líneas de negocio: (i) alimento

¹² Comisión de la Unión Europea, Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia (97/C 372/03).

balanceado para animales; (ii) cárnicos; (iii) embutidos; (v) huevos; (vi) conservas; (vii) enlatados y (viii) salsas. De forma desagregada, a continuación se enlistan los diferentes productos que conforman cada una de las líneas de negocio mencionadas:

Cuadro No. 1: Líneas de negocio de PRONACA

CATEGORÍA	PRODUCTOS
Alimento balanceado para animales	Balanceado para cría de cerdo y pollo
Cárnicos	Carne fresca entera y en trozos/cortes en diferente peso y presentación de res, cerdo, pollo y pavo
Embutidos	Jamón, mortadela, salchichas, chorizos en diferente peso y presentación de carne de res, cerdo, pollo y pavo
Huevos	Comerciales
Conservas	Coctel de frutas, duraznos, cereza, aceitunas, pepinillos, palmito, alcaparras choclo, lentejas, frejol, arvejas, maíz dulce, tomates, cebollitas, pimientos, jalapeños, en diferente peso y preparaciones.
Enlatados	Granos, vegetales, leche de coco, crema de coco, aceitunas, frutas en almíbar, champiñones, cárnicos, entre otros
Salsas	Frías y especiales de mayonesa, tomate, mostaza, pesto, pasta de tomate

Fuentes: 1) PRONACA. (2023). Escrito signado 263366 Formulario de notificación y anexos

Elaboración: INCCE

- [75] Por su parte, LA EUROPEA se enfoca en las siguientes líneas de negocio: (i) cárnicos; (ii) embutidos; (iii) conservas; y, (iv) salsas. En este caso, los diferentes productos se enlistan de la siguiente forma¹³:

Cuadro No. 2: Productos de LA EUROPEA

CATEGORÍA	LÍNEA DE PRODUCTO
Cárnicos	Carne fresca entera y en trozos/cortes en diferente peso y presentación de res, cerdo, pollo y pavo

¹³ LA EUROPEA también participa dentro del mercado de alimento balanceado para animales, no obstante, dicho giro se enfoca únicamente en la comercialización. En este sentido, la relación con el adquirente es de naturaleza vertical. Esta particularidad será profundizada en párrafos posteriores dentro de la presente sección.

Embutidos	Jamón, mortadela, salchichas, chorizos en diferente peso y presentación de carne de res, cerdo, pollo y pavo
Conservas en frutas/vegetales/granos/cereales	Coctel de frutas, duraznos, cereza, aceitunas, pepinillos, palmito, alcaparras, choclo, lentejas, frejol, arvejas, maíz dulce, tomates, cebollitas, pimientos, jalapeños, en diferente peso y preparaciones
Salsas frías y especiales	Mayonesa, tomate, mostaza, pesto, pasta de tomate

Fuentes: 1) PRONACA. (2023). Escrito signado 263366 Formulario de notificación y anexos

Elaboración: INCCE

[76] Conforme se desprende de los segmentos productivos detallados, PRONACA y LA EUROPEA coinciden en ciertas líneas de negocio, ofertando productos similares. En concreto, se observa un traslape en:

- Alimento balanceado para animales, CensuradoCensurado

Censurado

- Huevos comerciales, CensuradoCensuradoCensurado
CensuradoCensurado
- Embutidos, en la cual la integración es horizontal, es decir, ambos operadores son productores y comercializadores de este tipo de productos.
- Carne fresca de res, donde también compiten horizontalmente en los eslabones de producción y comercialización, para consumo humano o procesamiento.
- Carne fresca de pollo, CensuradoCensuradoCensurado
CensuradoCensurado
- Carne fresca de pavo, censuradoCensuradoCensurado

CensuradoCensuradoCensuradoCensurado

- Carne fresca de cerdo, donde los operadores implicados producen y comercializan dicho bien, CensuradoCensuradoCensuradoCensuradoCensuradoCensurado
- Insumos para salud animal, siendo PRONACA productor de un amplio portafolio para el cuidado de salud del sector pecuario, CensuradoCensuradoCensurado
- Salsas frías y especiales, donde ambos compiten directamente en los eslabones de producción y comercialización.
- Enlatados y conservas, siendo la misma relación descrita en el segmento anterior.

[77] En este contexto, con la finalidad de evaluar los efectos sobre la competencia, que se derivan de la transacción en análisis, se prosigue a delimitar el mercado de producto de aquellos segmentos en los cuales PRONACA y LA EUROPEA compiten directamente, o cuya relación vertical genera importantes sinergias productivas. En este sentido, se descarta del presente ejercicio al mercado de insumos de salud animal, puesto que *a priori* a un análisis más profundo, se ha identificado que en dicho eslabón, la transacción no genera un cambio en la estructura del mercado, dada el tamaño reducido en ventas de los operadores implicados.

- **Mercado de producto 1: Producción y distribución de alimento balanceado para animales**

[78] El alimento balanceado para animales consiste en una combinación de granos (mayormente maíz, en menor medida, soya, trigo y sorgo) y aditivos nutricionales¹⁴, que busca suministrar las cantidades correctas de nutrientes, tanto a especies pecuarias como acuícolas¹⁵, en las diferentes etapas de crecimiento del animal, y cuyo fin último es el consumo humano¹⁶ y/o la

¹⁴ 1) Maya Samuel. (2016). Procesos de producción de alimentos balanceados: Planta de concentrados COLANTA Itagui. Práctica profesional presentada para optar al título de zootécnica. Recuperado de: http://repository.lasallista.edu.co/dspace/bitstream/10567/1492/1/Procesos_Produccion_Alimentos_balanceados_COLANTA.pdf

¹⁵ De acuerdo al Instituto de Acuicultura del Estado de Sonora de México (IAES), “*La producción pecuaria se detalla como la producción de carne por condiciones controladas, que implica la cría de ganado, y este a su vez supone la crianza de animales con el fin de ser comercializados. En acuicultura, peces es producción pecuaria también ya que implica el mismo procedimiento, que a diferencia de la ganadería se realiza en agua*”. Conforme muestra la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (en adelante FAO, por sus siglas en inglés), “*el ganado es el conjunto de animales terrestres criados para proporcionar una variedad diversa de bienes y servicios tales como tracción, carne, leche, huevos, pieles, fibras y plumas*”. En este contexto, la FAO muestra que el ganado (sistema pecuario) comprende cabras, patos, búfales, ovejas, caballos, vacas, cerdos y pollos. 1) IAES. (2017). Producción pecuaria por acuicultura. Recuperado de:

[http://www.fao.org/livestock-systems/es/](https://www.iaes.gob.mx/index.php?pag=m_blog&gad=detalle_entrada&entry=494#:~:text=En%20acuicultura%2C%20peces%20es%20producci%C3%B3n,el%20bienestar%20de%20las%20comunidades;2) FAO. (2021). Sistemas pecuarios. Recuperado de: <a href=)

¹⁶ *Ibidem*

alimentación de mascotas domésticas¹⁷.

- [79] PRONACA produce y distribuye alimento balanceado para especies pecuarias (en concreto pollos y cerdos), CensuradoCensurado

Censurado

Análisis de sustitución

- [80] Cada especie animal, en sus distintas etapas de crecimiento, guarda requerimientos nutricionales distintos. Los demandantes de este mercado (granjas y piscinas productoras de proteína animal), requieren balanceado específico para la producción de carne de cada animal, sin que *–a priori–* puedan sustituirlos con balanceados destinados a la nutrición de otros animales.
- [81] Adicionalmente, es necesario tener en cuenta que la alimentación es el principal costo operativo en la producción de proteína animal¹⁸, y uno de los principales determinantes de la calidad final del producto, especialmente en operadores económicos industrializados, que actúan dentro de la economía formal¹⁹. En este sentido, si bien en principio es plausible emplear fuentes de alimentación sin procesar (tales como granos, desechos domésticos, insectos, residuos de cultivos, plantas acuáticas, entre otros²⁰), el alimento balanceado constituye un bien insustituible, puesto que su composición nutricional se encuentra vinculada a la calidad del producto, así como a la consecución de economías de escala y abaratamiento de costos de producción, que permitan rentabilizar el giro del sector alimenticio industrial²¹. En este sentido, operadores cuyo nivel de tecnificación industrial requiera de una fuente de alimentación animal a gran escala, como es el caso de PRONACA y LA EUROPEA, no considerarían a las fuentes de alimento natural, no procesado, como sustitutos del alimento balanceado²².

¹⁷ En otras palabras, el alimento balanceado puede ser usado como: i) un insumo para la producción de proteína animal destinada al consumo humano; o, ii) como producto final, para nutrir a mascotas domésticas. Por ejemplo, el ABA puede ser usado para el engorde de pollos, últimos que serán comercializados posteriormente para consumo humano, ya sean vivos o faenados. Por otro lado, existe alimento balanceado para perros o gatos, mismos que son comprados por los hogares para consumo final de sus mascotas. Para una descripción gráfica de la cadena productiva de alimentos balanceados para animales, véase: Asociación Ecuatoriana de Fabricantes de Alimentos Balanceados para Animales (AFABA). (s.f.). Estructura de la Cadena Productiva de Cereales, Alimentos Balanceados, Avicultura, Porcicultura y Otros Sectores. Recuperado de: https://www.afaba.org/images/resume/estructura_cadena_alimentaria.png

¹⁸ Incluyendo el engorde de aves.

¹⁹ 1) Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). (2013). Revisión del desarrollo avícola. Recuperado de: <http://www.fao.org/3/i3531s/i3531s.pdf>;

²⁰ Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). (2013). Op. cit.

²¹ Conforme a la FAO, la industria pecuaria, incluyendo la actividad avícola, tiene varios niveles de industrialización. En este sentido, se identifica que operadores económicos pequeños, típicamente informales (también denominados de traspatio), utilizan otros métodos alternativos no procesados para alimentar a sus animales. No obstante, dado la limitada escala del sector informal (en términos relativos), esta no constituiría una fuerza competitiva suficiente para constreñir los precios de los productores de balanceado, de manera que se puedan considerar sustitutos entre sí, desde el punto de vista de la demanda.

²² En específico, el alimento balanceado proporcionaría una mejor calidad nutricional que los alimentos sin procesar, lo cual devendría en una mejor calidad de la proteína que se pretende producir.

- [82] Por otro lado, desde el punto de vista de la oferta, por cuanto los productores de balanceado para animal (bovino, porcino, avícola, acuicultura), utilizan similar materia prima (maíz, soya, sorgo, trigo), se encontrarían en la capacidad, de forma relativamente rápida, de producir diferentes tipos de balanceados, para la variedad de especies de animales que tienda a criar la demanda. En la realidad concreta, una regularidad empírica del mercado de balanceado subyace en el hecho que los productores tienden a ofertar diversos tipos de piensos para toda la multiplicidad (especialmente pecuaria) de especies del mercado.
- [83] En tal sentido y de cara al análisis de los efectos competitivos de la integración, una primera definición del presente mercado, podría considerarse como toda la producción de alimento balanceado para animales. No obstante, y con base en la información recopilada del sector, se desprende que, desde el punto de vista de la oferta, se podrían agregar –al menos– los alimentos balanceados destinados para aves de corral y ganado porcino, sin perjuicio de que exista una agregación adicional, con el mercado de alimento para ganado vacuno y animales acuáticos. Adicionalmente, existe un consenso entre los operadores económicos productores, respecto la imposibilidad que los productores de alimento balanceado para mascotas puedan adaptar su producción hacia los alimentos para aves de corral, cerdos y reses, sin incurrir en costos ni riesgos significativos.
- [84] En específico, se destaca que aquellos alimentos balanceados para animales que se elaboren bajo el proceso de peletizado²³ (como por ejemplo, aquellos destinados para cerdos, aves de corral y algunos alimentos balanceados para ganado vacuno y animales acuáticos) usan activos similares en su proceso de producción, por lo que es técnicamente posible que los productores de estos bienes puedan adaptar su producción para incluirlos en su portafolio de productos sin incurrir en inversiones significativas²⁴, siempre que se tomen medidas para prevenir la contaminación cruzada entre los alimentos. Por el contrario, esta situación no aplica si el proceso de producción se realiza a través de extrusión, como el que se utiliza, por ejemplo, para elaborar

²³ Conforme a Gonzalo, “la peletización, es el proceso que nos permite moldear la mezcla de los ingredientes, los cuales son compactados a través de orificios de dados para convertirla en cilindros o esferas. O también son alimentos aglomerados. Se logra mediante un proceso mecánico con humedad, presión y temperatura”. Este proceso se realiza a través de peletizadoras, que son máquinas que tienen como trabajo o actividad transformar y/o convertir la materia prima en pellets, es decir, en piezas más pequeñas más o menos esféricas o cilíndricas. Gonzalo, A., et al. (2011). Proceso de peletización. Universidad agraria del Ecuador facultad de ciencias agrarias mención agro-industrial. En: Loor-Mendoza, N. (2016). Fundamentos de los alimentos peletizados en la nutrición animal. Consultado desde: <https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/download/257/307>

²⁴ Cabe indicar que la sustitución de la oferta entre alimento balanceado para especies acuáticas y aquel destinado a especies pecuarias (en específico: aves de corral, cerdos y reses) no es de doble vía, dada la sofisticación de las máquinas para elaborar alimento para especies acuáticas. En particular, es posible que los operadores económicos de este último tipo de balanceado para animales – en especial aquellos que produzcan su alimento en forma de pellets- puedan adaptar su producción para incluir alimento balanceado para aves de corral, cerdos y reses. No obstante, lo contrario no sería posible, pues de lo informado por los operadores económicos consultados, se desprende que las máquinas para elaborar alimentos balanceados para animales acuáticos son más onerosas que aquellas que se usan para elaborar alimento balanceado para especies pecuarias. Para efectos del presente caso, en virtud de que el análisis recae principalmente sobre alimentos balanceados para especies pecuarias, se deja abierta la posibilidad de que el mercado de producto pueda ser ampliado para comprender a los alimento de especies acuáticas, pues estos podrían –eventualmente- ejercer presión competitiva sobre los primeros, siempre y cuando superen los obstáculos mencionados más adelante.

alimentos para mascotas²⁵.

[85] En cuanto al alimento para animales acuáticos (peces y camarones) existen opiniones divergentes sobre los riesgos y la rentabilidad que representaría para los productores de este tipo de alimento balanceado, comenzar a participar en los segmentos de alimento balanceado para aves de corral, cerdos y reses. No obstante, por cuanto ninguno de los operadores implicados opera con este tipo de producto, dicha categoría no será tomada en cuenta dentro de la presente definición.

[86] Conforme se mostrará más adelante, **Censurado** **Censurado** censurado, sin perjuicio del nivel de agregación que se realice con respecto a las especies animales a la que se destine el alimento balanceado, por lo que no se prevé un cambio significativo en la estructura del mercado relevante bajo ningún escenario. De tal forma, dejando a salvo que en otros casos puedan existir mercados de producto distintos al delimitado en este informe, se considera suficiente determinar el mercado de producto para efectos del presente caso, como la de **producción y distribución de balanceados para aves de corral y ganado porcino**.

- **Mercado de producto 2: Producción y distribución de huevos de tipo comercial**

[87] El huevo comercial o de mesa, es aquel producto que está destinado a la alimentación humana²⁶ y es producido por gallinas ponedoras en granjas avícolas de postura. Son fuente de proteína animal²⁷, al igual que la carne de varios productos pecuarios y acuícolas (como, por ejemplo: la res, el cerdo, el pollo, el pescado y los mariscos)²⁸. No obstante, su consumo no se limita al alimento por sí solo, sino también como componente en recetas de cocina, *debido a su capacidad adhesiva, espumante, aglutinante, clarificante, coagulante, gelificante, colorante, emulsionante, aromatizante y espesante*²⁹.

Análisis de sustitución

[88] Desde la perspectiva del consumidor final, este producto suele barajarse como alternativa a la carne de pollo y a otras fuentes de proteína animal como el porcino, ovino y bovino. No obstante, en sentido contrario, la notable diferencia de precio, frente a las alternativas mencionadas dificulta que, ante un pequeño incremento del precio del 5%-10%, los consumidores vayan a sustituirlo por carne de vaca o cerdo. En consecuencia, el presente análisis sugiere que a una única empresa (hipotética) proveedora de huevo de tipo

²⁵ *idem*.

²⁶ Real Academia Española. (s.f.). Diccionario de la lengua española, 23ª ed., [versión 23.4 en línea]: Huevo. Consultado de: <https://dle.rae.es/huevo>.

²⁷ Escobar Clemencia (2012) Estudio de factibilidad para la creación y puesta en funcionamiento de una empresa avícola de producción y comercialización de huevos en la parroquia Cotalo de la provincia de Tungurahua. Recuperado de: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/3660/1/UPS-QT03321.pdf>

²⁸ Nestlé Family Club. (s.f.). <https://www.nestlefamilyclub.es/articulo/la-proteina-de-origen-animal#>

²⁹ www.edualimentaria.com. (2020). Huevos y derivados. composición y propiedades. Recuperado de: <https://www.edualimentaria.com/huevos-composicion-y-propiedades>

comercial, le resultaría rentable realizar un incremento pequeño pero significativo de los precios, ya que el resto de los productos cárnicos no representarían una alternativa. Similar criterio se aplica para el caso del pollo, pavo, pato y otras aves; teniendo en cuenta que el consumo de este tipo de productos (exceptuando el pollo), es marginal dentro del mercado ecuatoriano.

- [89] En este sentido, ante el precio sustancialmente menor del huevo de tipo comercial, frente a otras proteínas de origen animal, además de su naturaleza multifuncional (ingrediente para recetas de cocina), desde el punto de vista de la demanda, el mercado de producto no puede ser ampliado para comprender otras proteínas de origen animal.
- [90] Desde el punto de vista de la oferta, es necesario tener en cuenta que los activos e insumos usados en la producción comercial de huevo para consumo humano son específicos para dicha actividad³⁰, por lo que otras actividades pecuarias no podrían adaptar su producción para ingresar al mercado sin incurrir en costos ni riesgos significativos³¹.
- [91] Por último, podría establecerse la comparación entre los huevos de otras especies (por ejemplo, patos, codornices y avestruces) y los de gallinas ponedoras. Al respecto, debe notarse que dichos productos apuntan a nichos de mercado con un consumo mucho más reducido, como, por ejemplo, a manera de ingredientes *gourmet*, por lo que no podrían ejercer presión competitiva eficaz sobre los huevos comerciales de gallina. En esta línea de análisis, acorde con datos de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador, en 2019, existieron a nivel nacional alrededor de 9 millones de gallinas ponedoras, mientras que solo se registraron 90 mil avestruces y 83 mil codornices³², por lo que es posible concluir que la producción de huevos

³⁰ Por ejemplo, conforme al Artículo 3, título II, capítulo I, de los Reglamentos para el Control de Actividades Agrícolas emitidos por el Ministerio de Agricultura, Acuacultura y Pesca, los gallineros para ponedoras comerciales deben contar con: i) En caso de que sea producción en piso, galpones de acuerdo a las características técnicas de cada una de las áreas ecológicas del país y las necesidades del productor; o, ii) En caso de que las gallinas sean explotadas en jaulas, el piso para las mismas será de tierra y los pasillos adyacentes encementados; las paredes laterales proporcionarán ventilación superior e inferior con protección dirigida a las baterías de jaulas, las que serán de alambre galvanizado, equipadas con ponederos, comederos y bebederos adecuados.

³¹ De acuerdo al mismo artículo citado en la nota al pie anterior, las granjas reproductoras deben tener galpones de las mismas características que los de las granjas de ponedoras comerciales. No obstante, conforme se explicó anteriormente, las gallinas reproductoras usadas para la producción de huevos fértiles provienen de líneas genéticas distintas que las gallinas ponedoras, por lo que las granjas reproductoras tendrían que invertir en gallinas ponedoras de huevos comerciales, así como enfrentar los costos de oportunidad por dejar de utilizar toda la capacidad que tienen las gallinas reproductoras (las cuales constituyen una inversión alta, según CONAVE). Por otro lado, los productores de huevo fértil incurrirían en riesgos sustanciales al intentar ingresar en el mercado de huevo comercial, pues “[...] existe la posibilidad de venta del huevo fértil como huevo comercial, pero con una pérdida de valor muy grande (0,35\$ frente a 0,09\$) [...]”. A esto se suma que los cascarones de los huevos fértiles son más frágiles que los huevos de mesa, cuestión que los volvería menos aptos para su transporte en largas distancias (lo cual a su vez es necesario para su distribución y comercialización) y podrían percibirse como de calidad baja por los consumidores finales. Por ende, no es factible ampliar el mercado de producto para comprender a las actividades de huevo fértil y huevo comercial, por cuanto desde el punto de vista de la oferta y la demanda, son actividades sustancialmente distintas, así como existen costos y riesgos que dificultarían a los productores de huevo fértil adaptar su producción hacia la de huevo comercial y viceversa. 1) *idem*. 2) Pas Reform. (2020). ¿Diferentes perfiles de incubación para diferentes razas? Consultado de: <https://www.pasreform.com/es/knowledge/145/diferentes-perfiles-de-incubacion-para-diferentes-razas>.

³² Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). (2020). Boletín Técnico No. 01-2019-ESPAC: Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua, 2019. Consultado desde:

comerciales corresponde un mercado diferente al de huevos de patos, codornices y avestruces.

[92] En consecuencia y con base en el análisis expuesto, se delimita al mercado de producto correspondiente a la **producción y distribución de huevos de tipo comercial de gallinas**.

- **Mercado de producto 3: Producción y distribución de cárnicos**

[93] Otro eslabón de la cadena productiva por analizar, para la delimitación del mercado relevante de la presente transacción, corresponde a la producción y comercialización de cárnicos (pollo, cerdo, res y pavo), puesto que como se desprende del Anexo 1 al formulario de notificación, **Censurado**

Censurado

Análisis de sustitución

[94] Al respecto, en la Resolución de 13 de agosto de 2021, a las 10h48, dentro del expediente SCPM-CRPI-015-2021, se concluye que, desde el punto de vista del consumidor, el pollo no tendría productos sustitutos, conformándose como un único mercado. Esto, por cuanto el precio de los diferentes productos cárnicos (pollo, res, pavo y cerdo), presenta comportamientos disímiles, lo cual apunta a la existencia de segmentos separados. Este hecho se acentúa de forma empírica, a través de la cuantificación del análisis de cointegración³³ y correlación entre las distintas sucesiones de precios, con el objetivo de identificar si las mismas mantienen una relación lineal que permita inferir de manera estadística la conformación de un solo mercado relevante. Para efectos del presente ejercicio, se contrastó las series de precios de pollo y res.

[95] En el cuadro a continuación, constan los resultados de la prueba de raíz unitaria de Dickey- Fuller, en el cual se establece que ambas series poseen diferentes órdenes de integración, por un lado, el pollo es una serie estacionaria al nivel, mientras que la res es no estacionaria. Por tanto, para tener una comparativa más precisa, es necesario diferenciar los precios en logaritmo de bovino faenado para proceder la cuantificación del coeficiente de correlación.

https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac-2019/Boletin%20Tecnico%20ESPAC_2019.pdf

³³ El tratamiento de los datos conducido por esta dependencia fue el siguiente: 1) transformar la escala de precios a logaritmos; 2) testear la presencia de raíz unitaria para cada serie; y, 3) proceder con la cuantificación del coeficiente de correlación.

Con respecto a la prueba de raíz unitaria, se utilizó los “Criterios de Akaike”, para determinar el número óptimo de rezagos que se deberían incorporar a la prueba de raíz unitaria de la serie de tiempo de los precios del pollo faenado y bovino faenado, obteniendo para cada caso la incorporación de dos y un rezago, respectivamente.

Posterior a esto, se efectuó el test de Dickey-Fuller (por regresión de Mínimos Cuadrados Generalizados) con el número de rezagos seleccionados previamente y sin tendencia para ambos casos.

Cuadro No. 3: Pruebas de raíz unitaria para pollo faenado y bovino faenado.

Categoría	DF-GLS Estadístico o T	Valor Crítico 1%	Valor Crítico 5%	Valor Crítico 10%	Tipo de Serie
Pollo faenado	- 3,02 8	-2,636	-2,297	-1,996	Estacionaria al 99% de confianza
Bovino Faenado	- 2,01 1	-2,636	-2,321	-2,018	No Estacionaria al 99% de confianza
Primera Diferencia Bovino Faenado	- 6,22 8	-2,638	-2,345	-2,040	Estacionaria al 99% de confianza

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Elaboración: INCCE

- [96] Con base en estos resultados, a través del cálculo del coeficiente de correlación a la primera diferencia de ambos productos se obtiene un valor de $0,12^{34}$, resultado que permite confirmar que no existe una relación lineal entre el precio del pollo y la carne bovina, descartando sustitución entre estos dos productos. Estos resultados son extrapolables para el caso del cerdo y res, dada la notable diferencia en la trayectoria de precios, que se desprende de los resultados obtenidos dentro de la Resolución de 13 de agosto de 2021, a las 10h48.
- [97] Desde la perspectiva del productor, tampoco existiría una sustitución entre diferentes tipos de carne, puesto que con base en la información recolectada, se ha establecido que el traslado de producción de un tipo de especie animal a otro conlleva importantes costos y tiempo. En esta línea de análisis, precedentes de la Comisión Europea³⁵ coinciden con dicha definición señalando que, por lo general, los productores tienden a especializarse en determinado tipo de carne, dada la cantidad de sub variedades de cada uno. Si bien dentro de estos antecedentes, el mercado de pollo y pavo tienden a constituirse bajo un solo segmento; es necesario destacar que, con base en las diferencias significativas en el precio de ambos bienes, así como en los patrones de producción y consumo del mercado ecuatoriano, no es posible realizar dicha agregación, puesto que a diferencia del mercado europeo, el pavo tiende a ser un producto de consumo estacional y/o de un segmento de mercado con elevado poder adquisitivo.

³⁴ Si se toma la serie de precios al nivel de pollo faenado (estacionaria) y la primera diferencia de la carne bovina (estacionaria), el coeficiente es de 0,14 por lo cual no cambia el sentido del resultado.

³⁵ Case No IV/M.1262 ñ Cebeco/Plukon.
Case No COMP/M.3476 - Cargill / Seara.

[98] Respecto de la presentación, si bien PRONACA centra su producción en cárnicos enteros y trozos, mientras LA EUROPEA en trozos y procesados crudos, es necesario puntualizar que, como se verá a continuación, no existen méritos en el presente caso para diferenciar su presentación, puesto que el presente no generaría preocupaciones en el mercado producto de la transacción.

[99] Con base en el análisis expuesto, se concluye la presente delimitación en los siguientes mercados de producto:

- **Producción y distribución de pollo fresco (entero y en trozos) y procesado crudo.**
- **Producción y distribución de res fresca (entero y en trozos) y procesado crudo.**
- **Producción y distribución de cerdo fresco (entero y en trozos) y procesado crudo.**
- **Producción y distribución de pavo fresco (entero y en trozos) y procesado crudo.**

- **Mercado de producto 4: Producción y distribución de embutidos**

[100] Los embutidos son productos cárnicos procesados, cuya elaboración parte de una mezcla de materia prima animal (carnes res, cerdo, pollo, pavo), junto a condimentos, especias, grasas, sales y agua. El estado de la materia prima es de gran importancia, pues condiciona los procesos productivos del bien, y la calidad al momento de su consumo. El producto cárnico a emplear, en la elaboración de embutidos, puede ser de una o varias especies (res, cerdo, pollo, pavo). Para el caso de productos como morcillas y longanizas, componentes diferentes a la carne tales como sangre y despojos (patas, pieles, corazones, lenguas, hígados, tripas y estómagos), son empleados como materia prima. En cuanto a su presentación, los embutidos pueden estar crudos, cocidos, ahumados, e incluso con elementos adicionados como grasa, tocino, fécula, condimentos y especias.

[101] En el marco de la presente transacción, tanto PRONACA como LA EUROPEA, se encuentran en el eslabón de la producción y comercialización de toda clase de embutidos, cuya materia prima provenga de cualquier clase de carne, ya sea avícola, bovina o porcina.

[102] Acorde con información aportada por el notificante, el proceso de elaboración de embutidos se resume en el siguiente esquema operativo³⁶:

Acondicionamiento de materias primas: descongelación de ingredientes cárnicos.

Elaboración de masa: aplicación de equipos de mezclador, emulsionado, y embutido.

³⁶ PRONACA (2023). Extracto no confidencial PRONACA, cuestionario embutido, con número de anexo 517904 del número del trámite interno ID 276061.

Generación del embutido: inyectoras y masajeadoras para procesamiento de materias primas.

Cocción y enfriamiento: uso de marmitas o vapor en horno, para enfriamiento del producto a través de agua tratada (acondicionada a temperatura estándar).

Proceso de empaque: aplicación de equipos destinados rebanadoras para empaquetado acorde con normas estandarizadas locales.

Almacenamiento: deposito del producto en cámaras de frío, para su posterior despacho a una flota logística que garantice la cadena de frío hasta el punto de venta.

- [103] No obstante, independientemente del grado sofisticación de este proceso, el operador económico LA EUROPEA, señala que dicho esquema mantiene una misma columna de actividades, independientemente de las diferentes líneas de productos, y sin la necesidad de incurrir en costos adicionales significativos. Si bien la ruta concreta tiende a variar, dicha modificación subyace en aspectos fácilmente modificables, como la calibración de equipos y tiempo de los procesos³⁷. Este aspecto particular será tomado en cuenta, posteriormente, para efectos de evaluar la sustituibilidad de productos, desde la perspectiva de la oferta.

Análisis de sustitución

- [104] Acorde con el operador económico notificante, el mercado de embutidos puede clasificarse en tres segmentos³⁸, en función de su esquema de costos y la calidad del producto final:
- I. Producción y comercialización de embutidos, segmento económico. Segmento enfocado en mantener costos bajos para consumidores más sensibles al precio.
 - II. Producción y comercialización de embutidos, segmento estándar. Segmento que comprende mayor cantidad de costos, cuyo precio tiende al doble que el segmento estándar.
 - III. Producción y comercialización de embutidos, segmento premium. Donde la calidad y precio se diferencia en gran medida y comercialización está dirigida a fidelización de los consumidores.
- [105] En este sentido, tal y como señala el operador notificante, existirían tres segmentos diferentes de producción, cuyas características en cuanto a costo, precio y nicho de mercado, tienden a variar. En cuanto a los procesos productivos, los resultados son diversos. Si bien, en función de cada categoría, el uso de materia prima y cadena operativa tiende a variar, la maquinaria puede adecuarse para la elaboración de cualquiera los productos, independientemente de la línea a la que forme parte.

³⁷ LA EUROPEA (2023). Extracto no confidencial PRONACA, cuestionario embutido, con número de anexo 517904 del número del trámite interno ID 276061.

³⁸ LA ESTANCIA (2023). Anexo 1 al Formulario para la Notificación de Concentración Económica, presentada el 24 de enero de 2023, a las 17h03, signado con número de anexo 489616, del número de trámite interno ID 263666.

[106] Acorde con las respuestas obtenidas por los operadores económicos del sector, dentro del Cuestionario para el mercado de embutidos³⁹, se puede distinguir que cada categoría de embutidos tiene su proceso de producción y receta propia, no obstante, todas las empresas del sector señalan contar con líneas de producción que pueden adaptarse a todos los tipos de embutidos, sin tener que realizar grandes inversiones o asumir costos significativos. Es decir, desde la perspectiva de la oferta, el mercado puede ser agregado en un segmento de embutidos.

[107] Desde la perspectiva de la demanda, precedentes internacionales como el caso MARFRIG / KEYSTONE, señalan⁴⁰:

7. La oferta de carnes procesadas comprende carne de mamíferos o aves combinadas con ingredientes externos como sal y especias y que pueden ser cruda, secada, ahumada y cocinada.

Especies

8. La comisión ha considerado que hay distintos mercados de productos para productos avícolas procesados, productos bovinos procesados y productos porcinos procesados. [...]

Tipo de producto

12. La Comisión también ha considerado segmentaciones adicionales por tipo de productos a saber, i) productos crudos curados, ii) carne procesada para consumo en frío, iii) carne enlatada, iv) salchichas cocidas, v) patés y pasteles, vi) platos listo para comer y componentes preparados para tales (* productos de conveniencia). Una vez más la Comisión dejó abierta la definición del mercado.

[108] Es decir, si bien el mercado puede estar sub-segmentado en función del tipo de producto, la definición planteada por el organismo regional europeo permite delimitar un escenario mucho más amplio.

[109] En tal sentido, y tomando en consideración el alto grado de sustituibilidad a nivel productivo con que cuenta el presente eslabón, se concluye que el presente mercado de producto comprende la **producción y distribución de embutidos**.

- **Mercado de producto 5: Producción y distribución de conservas**

[110] Desde una perspectiva general, el sector de alimentos procesados, en Ecuador, está dividido en once subsectores: carnes y comida del mar, panadería,

³⁹ 1) CORPORACION FAVORITA. (2023). Cuestionario embutidos signado con número de anexo 510627 del número de trámite interno ID 272461. 2) DIBEAL. (2023). Cuestionario embutidos signado con número de anexo 513408 del número de trámite interno ID 274782. 3) EMBUTSER. (2023). Cuestionario embutidos Cuestionario embutidos signado con número de anexo 513895 del número de trámite interno ID 274956. 4) ITALIMENTOS. (2023). Cuestionario mercado de embutidos signado con número de anexo 513840 del número de trámite interno ID 274932. 5) LA EUROPEA. (2023). Cuestionario embutidos signado con número de anexo 510248 del número de trámite interno ID 272275. 6) PRONACA. (2023). Cuestionario embutidos signado con número de anexo 513199 del número de trámite interno ID 274703. 7) SIGMA. (2023). Cuestionario embutidos signado con número de anexo 513239 del número de trámite interno ID 274719

⁴⁰ Comisión Europea (2019) Caso No COMP/M.5933 MARFRIG/ KEYSTONE Recuperado de: https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/M5933_20100922_20310_850920_EN.pdf.

Traducción libre

ingredientes especializados, bebidas, aceites comestibles, alimentos preparados y condimentos, lácteos, snacks, comidas preparadas y productos de confitería. Esta clasificación se encuentra definida a partir de los esquemas de comercialización de grandes supermercados, siendo las conservas parte de los alimentos preparados⁴¹.

- [111] Este tipo de producto tienen como fin último la oferta de alimentos de consumo humano, cuyos niveles de conservación, a temperatura ambiente, sean prologados⁴². Esto, a través de la trata de productos envasados herméticamente y que han sido sometidos a procesos de esterilización industrial.
- [112] Con base en los cuestionarios aplicados en el mercado de conservas, la fase inicial del proceso consiste en la recepción de materia prima proveniente de pequeños agricultores o productores extranjeros, quienes han sido previamente aprobados en función de los estándares requeridos por cada empresa. En este proceso, cada producto requiere de una inspección de calidad que verifique si mismo se encuentra fresco y en las condiciones necesarias para proceder con la descarga y almacenamiento⁴³. Posteriormente, se procede con el proceso de manufactura, que varía dependiendo de la conserva que se vaya a realizar. Por ejemplo, en el caso de las frutas, pueden ser utilizadas para la elaboración de mermeladas o a manera de coctel. La pasta de tomate y otras salsas, por su parte, replica un proceso similar, con la única diferencia que la materia prima es importada o el proceso de deshidratación es tercerizado⁴⁴.
- [113] Es importante mencionar que todos estos productos, independientemente de su proceso de manufactura, presentan dos características importantes: contienen líquido de preservación y son empacados herméticamente, lo cual hace que el tiempo de duración, hasta su consumo, sea más prolongado.

Análisis de sustitución

- [114] Para efectos de la presente transacción, el operador económico notificante señaló que las conservas tanto PRONACA como LA EUROPEA, se las puede clasificar en tres categorías: frutas, vegetales y otros (incluyen pasta de tomate y salsas)⁴⁵.
- [115] En general, las conservas pueden ser consideradas como un tipo de alimento

⁴¹ PROEXPORT COLOMBIA, BID-FOMIN (2004). Estudio de Mercado Ecuador- Conservas en Lata. Tomado de: <https://boletines.exportemos.pe/recursos/boletin/28641.PDF>

⁴² Tomado como referencia de: <https://lipa.agro.unlp.edu.ar/wp-content/uploads/sites/29/2020/03/GUIA-CONSERVAS.pdf>

⁴³ 1) SEMVRA. (2023). Extracto no confidencial Cuestionario de conservas signado con número de anexo 517904 del número de trámite interno ID 276061. 2) PRONACA. (2023). Extracto no confidencial del Cuestionario de conservas signado con número de anexo 513198 del número de trámite interno ID. 274703.

⁴⁴ 1) LA EUROPEA (2023). Extracto no confidencial Cuestionario de conservas signado con número de anexo 517904 del número de trámite interno ID 276061. 2) OLÉ. (2023). Extracto del Cuestionario de conservas, signado con número de anexo 517904 del número de trámite interno ID 276061.

⁴⁵ LA ESTANCIA. (2023). Formulario de notificación obligatoria el 24 de enero de 2023, a las 17h03, signado con número de anexo 489614 del número de trámite interno ID. 263366.

preparado. Estos productos pueden satisfacer las necesidades y preferencias de dieta diaria de los consumidores. Sin embargo, estas se distinguen de otros alimentos, principalmente los alimentos naturales, debido a que las conservas experimentan un proceso de preservación que altera su composición natural, prolongando de esta forma su vida útil; a diferencia de los alimentos naturales, que se consumen frescos tal como se encuentran en su estado original.

- [116] Otra de las diferencias, radica en el tiempo de vida útil, por cuanto las conservas, por su composición y tipo de envasado, pueden perdurar meses o incluso años sin perder su calidad nutricional y sabor mientras que, los alimentos naturales, tienen una vida útil más corta y deben consumirse en un periodo de tiempo que evite su deterioro. Otro de los puntos diferenciadores radica en el contenido nutricional. Los alimentos naturales suelen tener más nutrientes en su forma original a diferencia de las conserva, dado que en el proceso de preservación van perdiendo componentes y en ciertos casos sus sabores originales.
- [117] Las conservas son accesibles a toda clase de consumidor, sin embargo, brindan un mayor beneficio a aquellos nichos cuyas preferencias culinarias resultan más simples, en el sentido de elaborar de recetas rápidas o con un reducido nivel de sofisticación. De igual manera, la utilización de conservas representa un ahorro significativo en términos de tiempo ya que, por lo general los alimentos se comercializan listos para servirlos.
- [118] Si bien *a priori*, los alimentos naturales podrían ser sustitutos de las conservas, las características anteriormente señaladas, establecen factores de diferenciación, tanto desde la perspectiva nutricional, como a partir de elementos subyacentes del producto, como son la presentación y el sabor. En este sentido, esta Intendencia considera que los alimentos naturales son insumos para la producción de conservas, más no sustitutos de mismos.
- [119] Desde la perspectiva de la oferta, dentro del mercado de conservas, los factores diferenciadores a tomar en cuenta subyacen en la calidad de la materia prima utilizada para su elaboración, así como los métodos de conservación aplicados. Estos factores generan efectos en la calidad del sabor y la cantidad de nutrientes, lo cual podría hacer más competitivo y atractivo a un operador.
- [120] En lo que respecta a la materia prima, se hace referencia a la adquisición de productos de mejor calidad, ya sean nacionales o importados. En cualquiera de los dos casos, los precios tienden a ser más elevados, especialmente en el caso de la importación de materia prima, ya registra costos adicionales, relacionados con el proceso de importación.
- [121] En cuanto a los métodos de conserva, se puede tener mejores resultados en el producto final a medida que se utilice tecnologías avanzadas, equipos especializados y procesos más complejos. No obstante, y por lo general, estos factores requieren mayor inversión, infraestructura, mano de obra y un mejor control de calidad.

[122] Por lo tanto, los factores que podrían ser diferenciadores entre conservas, desde la perspectiva productiva, acarrear un incremento en los costos de bienes materiales e inmateriales, lo cual no permitiría que exista una sustitución por el lado de la oferta. Con base en lo mencionado, y tomando en cuenta que la participación de los operadores implicados es reducida dentro del presente eslabón, esta Intendencia considera deja abierta la definición al **mercado de producción y distribución de conservas.**

- **6.6. Mercado de producto 6: distribución de enlatados**

[123] Los enlatados, al igual que las conservas recaen en la clasificación de alimentos preparados. Estos productos se caracterizan por atravesar un proceso en el cual son procesados y sellados herméticamente para prolongar su vida útil y mantener la calidad durante un largo periodo de tiempo. Es importante mencionar que la principal diferencia en relación a las conservas, es el recipiente en el que son comercializados, puesto que los enlatados se encuentran en recipientes de metal, como latas, lo cual brinda una mayor protección al producto ya que el usuario no puede ver el contenido hasta abrirlo⁴⁶.

[124] Los productos que son comercializados a manera de enlatados son varios, entre los principales se tiene: granos, vegetales, leche de coco, crema de coco, aceitunas, frutas en almíbar, champiñones, cárnicos, entre otros⁴⁷.

[125] En este caso, el proceso productivo, empieza con la recepción de materia prima, la cual proviene de productores locales o internacionales debidamente aprobados. Posteriormente, varía dependiendo de los bienes que se desee comercializar. Por ejemplo, en el caso de las frutas y vegetales, se procede con el lavado y cortado; en el caso de los granos únicamente con el lavado; y en el caso de los cárnicos con la cocción. Una vez que se obtenga el producto en la forma deseada, se procede a envasar en los contenedores metálicos junto con el líquido preservante para ser sometidos a un proceso de inyección de calor en donde se sella y se cierra la lata.

[126] Es importante mencionar que, el operador económico LA EUROPEA, señala en su cuestionario⁴⁸, que su portafolio de enlatados está dividido en productos no cárnicos y productos cárnicos. Los productos cárnicos son frejol con tocino, frejol con carne molida, estofado de carne y albóndigas, que son producidas internamente. Para el caso de los productos no cárnicos, como el durazno enlatado o el maíz de dulce, son importados ya como productos terminados, para comercializarlos directamente.

⁴⁶ Tomado como referencia de: <https://fanser.com/diferencias-conservas-de-latas-y-latas-de-cristal/>

⁴⁷ 1) DIBEAL, LA EUROPEA, SEMVRA, SIPIA (2023). Extracto no confidencial del cuestionario del mercado de enlatados signado con número de anexo 517904 del número de trámite interno ID 276061. 2) PRONCA (2023) Extracto no confidencial del cuestionario del mercado de enlatados signado con número de anexo 513198 del número de trámite interno ID 274703.

⁴⁸ LA EUROPEA. (2023). Extracto no confidencial del cuestionario del mercado de enlatados signado con número de anexo 517904 del número de trámite interno ID 276061.

[127] Para el caso de PRONACA⁴⁹, CensuradoCensurado
CensuradoCensuradoCensurado

CensuradoCensuradoCensuradoCensurado De esta manera, es posible colegir que tanto el operador económico adquiriente como el adquirido participan directamente en el mercado de enlatados.

Análisis de sustitución

- [128] Los alimentos enlatados se distinguen de los alimentos naturales principalmente en tres aspectos: la alteración de su composición original (al ser sometidos a un proceso de preservación), la vida útil prolongada que poseen y la distorsión en la cantidad y calidad de nutrientes.
- [129] Al igual que las conservas, los alimentos enlatados se caracterizan por ser alimentos de larga duración, ya que son envasados herméticamente junto con líquido preservante que permite mantiene su condición por periodos largos de tiempo. Además, poseen cierta funcionalidad en términos de optimización de tiempo debido a que se encuentran listos para ser consumidos.
- [130] Dado esto, es posible colegir que los alimentos naturales no poseen características similares a los alimentos enlatados, por lo que no pueden ser considerados como sustitutos sino más bien como insumos de producción de enlatados.
- [131] Desde el punto de vista de la oferta, la sustituibilidad subyace en la capacidad de las empresas de producir bienes diferenciados sin incurrir en costos significativos. En este caso, al igual que en las conservas, los factores diferenciadores recaen en la calidad de la materia prima y el método de conservación. Sin embargo, al tener una mayor diversidad de productos que pueden ser enlatados, se evidencia que las empresas optan por importar productos terminados para comercializarlos directamente, lo cual podría ser un factor diferenciador adicional dependiendo de las características que ofrezcan los diversos proveedores extranjeros.
- [132] En este sentido, en lo que respecta a la materia prima y el método de conservación utilizado, se tendría un incremento de costos significativo, lo que no permitiría tener sustitución plena, como tal. No obstante, el hecho de tener productos terminados que son importados, abre la posibilidad de que aquellas empresas que trabajan con este mecanismo, puedan buscar proveedores que utilicen mejores productos y técnicas de conserva. Esto les permitiría tener un factor diferenciador en cuanto a sabores, nutrientes y tiempo de vida útil. En este sentido, los costos no se incrementarían significativamente para estas empresas ya que, dentro de los costos que manejan, ya se contempla los relacionados con el proceso de importación.
- [133] En conclusión, y por cuanto los cambios en la estructura de este mercado,

⁴⁹ PRONACA. (2023). Extracto no confidencial del cuestionario del mercado de enlatados signado con número de anexo 513198 del número de trámite interno ID 274703.

producto de la transacción, generan cambios marginales⁵⁰, se define el presente mercado de forma abierta como la **distribución de enlatados**.

- **Mercado de producto 7: Producción y distribución de salsas**

[134] El mercado de producción de salsas, en el Ecuador, se enmarca dentro de las actividades de elaboración de especias, salsas y condimentos. Las salsas pueden ser líquidas o en polvo, entre las que destacan, mayonesa, harina, sémola de mostaza, mostaza preparada, salsa de tomate, ají, soya, entre otras. En el ámbito de la gastronomía la salsa es aquella mezcla que se realiza a partir de diversas sustancias, que se diluyen en un líquido, y que se emplean mayormente para aderezar las comidas, es decir, para potenciar el sabor de una comida o de un alimento⁵¹.

[135] Para efectos de la presente transacción, el operador notificante señala que existe un traslape horizontal, puesto que tanto PRONACA como LA EUROPEA son competidores y comercializan distintos tipos de salsas. Entre las más significativas destacan la salsa de tomate, mayonesa, mostaza y salsas especiales. De esta forma, PRONACA sostiene que por su composición, preparación y uso, el mercado de salsas se dividen en: salsas frías (salsa de tomate, mayonesa y mostaza) y salsas especiales (pesto, pasta de tomate).

Análisis de sustitución

[136] En virtud de lo señalado en las definiciones de los productos salsa de tomate, mayonesa, mostaza, todos estos productos tienen diferentes características, materias primas, insumos y un uso específico para acompañar o preparar un plato de comida.

[137] De la revisión de casos internacionales similares, por ejemplo la Comisión Europea de competencia, en el Caso No Comp/M. 1990 Unilever/Bestfoods, indico⁵²

[...] dentro de los productos de salsa fría, las categorías de mayonesas, aderezo para ensaladas, ketchup, mostaza y otras salsas frías constituye cada una un mercado separado. Se utilizan más típicamente como acompañamiento de platos de comida en lugar de agregar sabor al plato en el curso de su preparación [...]

El ketchup es un producto a base de tomate que se utiliza como condimento para acompañar una gama amplia de platos cocinados. Las partes afirman que se utilizan especialmente para disimular sabores que, de lo contrario, podrían resultar desagradable para los niños. La prueba de mercado ha confirmado que constituye un mercado separado de las demás categorías de salsas frías.

⁵⁰ LA ESTANCIA. (2023). Anexo 1: Información adicional relevante presentada junto con el Formulario de notificación obligatoria el 24 de enero de 2023, a las 17h03, signado con número de anexo 489616 del número de trámite interno ID. 263366.

⁵¹ <https://www.definicionabc.com/general/salsa.php>

⁵² Comisión Europea Caso No Comp/M. 1990 Unilever/Bestfoods https://ec.europa.eu/competition/elojade/isef/index.cfm?fuseaction=dsp_result&policy_area_id=1,2,3

- [2] Con base en las consideraciones expresadas en el párrafo anterior, es posible concluir que el mercado relevante geográfico, para todos los mercados de producto abordados en la presente sección, corresponde a todo el territorio nacional.

6.1 Definición de los mercados relevantes

[58] En relación con el elevado número de mercados, los análisis que requieren cada uno de ellos, y los elementos y características del expediente SCPM-IGT-INCCE-2-2023, esta Comisión acogerá las definiciones de los mismos, aportados por la INCCE, en los siguientes términos, de acuerdo con las explicaciones del órgano de estudio y análisis:

- Mercado Relevante 1: Distribución de alimento balanceado para animales, en Ecuador.
- Mercado Relevante 2: Distribución de huevo de tipo comercial, en Ecuador.
- Mercado Relevante 3: Distribución de pollo fresco (entero y en trozos) y procesado crudo, en Ecuador.
- Mercado Relevante 4: Distribución de res fresca (entero y en trozos) y procesado crudo, en Ecuador.
- Mercado Relevante 5: Distribución de cerdo fresco (entero y en trozos) y procesado crudo, en Ecuador.
- Mercado Relevante 6: Distribución de pavo fresco (entero y en trozos) y procesado crudo, en Ecuador.
- Mercado Relevante 7: Distribución de conservas, en Ecuador.
- Mercado Relevante 8: Distribución de enlatados, en Ecuador.
- Mercado Relevante 9: Distribución de salsas, en Ecuador.
- Mercado Relevante 10: Distribución de embutidos, en Ecuador.

7 ANÁLISIS DE LA CONCENTRACIÓN ECONÓMICA

7.1 Descripción de la operación de concentración económica y el esquema contractual de adquisición

[59] De acuerdo con la información que consta en el expediente SCPM-IGT-INCCE-2-2023, la intención de operación de concentración económica notificada consiste en la adquisición por parte de **LA ESTANCIA** a **LA EUROPEA**, del 100 % de las participaciones sociales de éste.

[60] La operación sujeta a análisis se explica en los siguientes gráficos:

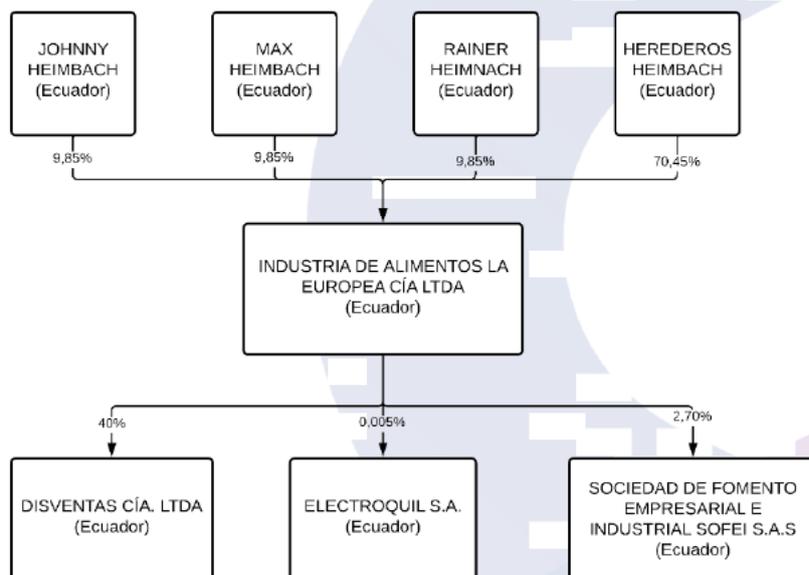
Gráfico No. 1: Estructura accionaria *ex ante* de LA ESTANCIA



Fuente: LA ESTANCIA. (2023). Anexo B al Escrito presentado el 02 de marzo de 2023, a las 17h24, signado con número de anexo 496564 del número de trámite interno ID 266401.

Elaboración: INCCE

Gráfico No. 2: Estructura accionaria *ex ante* de LA EUROPEA

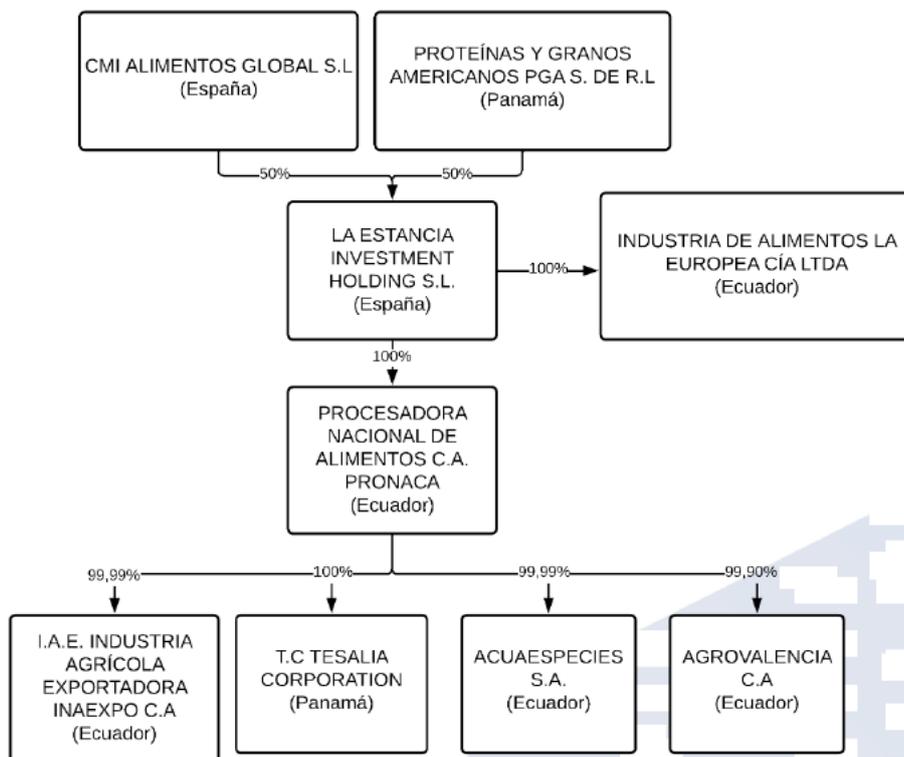


Fuente: LA ESTANCIA. (2023). Anexo 7 al Formulario para la Notificación de Operaciones de Concentración Económica, presentado el 24 de enero de 2023, a las 17h03, signado con número de anexo 489616 del número de trámite interno ID 263366.

Elaboración: INCCE

[141] De consolidarse la transacción notificada, la estructura accionarial de la ESTANCIA sería la siguiente:

Gráfico No. 3: Estructura accionaria *ex post* de LA EUROPEA



Fuente: LA ESTANCIA. (2023). Anexo 8 al Formulario para la Notificación de Operaciones de Concentración Económica, presentado el 24 de enero de 2023, a las 17h03, signado con número de anexo 489616 del número de trámite interno ID 263366.

Elaboración: INCCE

7.2 Existencia y obligación de la operación de concentración económica conforme con la LORCPM

[61] Una vez que la **CRPI** cuenta con los resultados del análisis y estudio de la **INCCE**, y conforme con el contenido del artículo 14, de la **LORCPM**, ésta considera que parte de la configuración de una operación de concentración económica se fundamenta en la existencia de un cambio o tomadura de control de una o varias empresas u operadores económicos mediante cualquier acto que transfiera sus activos u otorgue influencia determinante sobre estos.

[62] Por tanto, para constatar en este caso la configuración de una operación de concentración económica, en los términos de la **LORCPM**, con posterioridad a la disponibilidad del pronunciamiento de la **INCCE**, necesariamente debe existir un cambio o tomadura de control a favor de la parte adquirente –**LA ESTANCIA**–, como consecuencia de la transacción.

[63] En este sentido, lo primero que se debe establecer es la existencia de dicho cambio o toma de control, para posteriormente analizar si se configura una relación vertical u horizontal de mercado y finalmente constatar la obligación de notificar a la autoridad la operación pretendida.

[64] Respecto del concepto de control, el artículo 12 del reglamento a la **LORCPM** establece lo siguiente:

Art. 12.- Control.- A efectos del artículo 14 de la Ley, el control resultará de contratos, actos o cualquier otro medio que, teniendo en cuenta las circunstancias de hecho y de derecho, confieran la posibilidad de ejercer una influencia sustancial o determinante sobre una empresa u operador económico. El control podrá ser conjunto o exclusivo (...).

[65] Mientras que el artículo 14 de la **LORCPM** determina:

Art. 14.- Operaciones de concentración económica.- A los efectos de esta ley se entiende por concentración económica al cambio o toma de control de una o varias empresas u operadores económicos, a través de la realización de actos tales como:

c) La adquisición, directa o indirectamente, de la propiedad o cualquier derecho sobre acciones o participaciones de capital o títulos de deuda que den cualquier tipo de derecho a ser convertidos en acciones o participaciones de capital o a tener cualquier tipo de influencia en las decisiones de la persona que los emita, cuando tal adquisición otorgue al adquirente el control de, o la influencia sustancial sobre la misma.

[66] De acuerdo con el análisis previo, la consecución de la transacción notificada, a través de la adquisición de la totalidad de las acciones, implica una evidente tomadura de control del operador económico **LA EUROPEA**, por parte del operador económico **LA ESTANCIA**. Por tanto, esto implica la toma de control de las actividades económicas que el primero de los operadores económicos en mención realiza en los mercados relevantes definidos por parte de **LA ESTANCIA**.

[67] Según el contenido del artículo 16 de la **LORCPM**, otra parte de la configuración de una operación de concentración económica se fundamenta en la constatación de relaciones de mercado verticales u horizontales, mantenidas por las partes adquirente y adquirida en una operación de concentración económica.

[68] En este sentido, es necesario señalar que en consideración de las características de la transacción notificada, de las actividades económicas de los operadores económicos involucrados en la misma y en consideración de los límites del mercado relevante definido, la transacción propuesta constituye una operación de concentración económica tanto de naturaleza horizontal como vertical.

[69] Tal horizontalidad y verticalidad se evidencia al notar que **LA ESTANCIA** y **LA EUROPEA** concurren a varios de los mercados definidos. Específicamente ambos operadores económicos mantienen una relación de competencia económica horizontal, en el mercado de distribución de

embutidos por ejemplo, mientras que mantienen una relación de competencia vertical en el mercado de distribución de alimento balanceado para animales.

[70] De acuerdo con el contenido del artículo 16 de la LORCPM, la parte final de la configuración de una obligación de una operación de concentración económica se fundamenta en la constatación de la trascendencia de umbrales, sea que éstos se expresen en términos de cuota de mercado o en términos monetarios.

[71] Por lo tanto, a continuación se procederá a realizar el análisis correspondiente para verificar que la concentración económica notificada supera el umbral de volumen de negocios de conformidad con el literal a) del artículo 16 de la LORCPM, en concordancia con la determinación de los artículos 6 y 17 de la LORCPM, así como los artículos 5 y 14 del reglamento a la misma Ley.

[72] Al respecto, la INCCE verificó el volumen de negocios, de conformidad con los estados financieros auditados, aportados por LA ESTANCIA, al 31 de diciembre de 2022.

Volumen de Negocios en Ecuador en 2022

Operador Económico	Ingresos de actividades ordinarias ⁵⁴ (A)	Transacciones entre empresas del mismo grupo económico ⁵⁵ (B)	Total ingresos Ordinarios (A-B)
Procesadora Nacional de Alimentos C.A. PRONACA	Censurado	Censurado	Censurado
I.A.E. Industria Agrícola Exportadora INAEXPO C.A.	Censurado	Censurado	Censurado
Agrovalencia C.A.	Censurado	Censurado	Censurado
Acuespecies S.A.	Censurado	-	Censurado
Industria de Alimentos La Europea Cia. Ltda.	Censurado	-	Censurado
TOTAL VOLUMEN DE NEGOCIOS			1200 MM aprox.

Fuente: SUPERCIAS y expediente SCPM-IGT-INCCE-2-2023

Elaboración: INCCE

[73] Como se desprende del cuadro anterior, el volumen de negocios conjunto de los participantes en la operación de concentración supera el umbral determinado por la Junta de Regulación de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, correspondiente a la letra a), del artículo 16, de la LORCPM, establecido en 200.000⁵⁶ Remuneraciones Básicas Unificadas⁵⁷.

⁵⁴ Información tomada del Portal de Información de la SUPERCIAS, en concreto de Estados de Resultado Integral de cada compañía al 31 de diciembre de 2022.

⁵⁵ Conforme a los datos reportados por el operador económico LA ESTANCIA el 12 de julio de 2023 a las 16h07, signado con número de anexo 518872 del número de trámite interno ID. 276784.

⁵⁶ Remuneraciones básicas unificadas valoradas cada una en \$ 450, monto vigente durante el año de presentación de la notificación obligatoria de concentración económica señalada en esta Resolución.

⁵⁷ Véase la Resolución N°009, de 25 de septiembre de 2015, emitida por la Junta de Regulación de la LORCPM.

[74] Al sopesar los resultados del estudio y análisis de la **INCCE**, y los hechos de la sección existencia y obligación de una operación de concentración económica conforme con la **LORCPM**, esta Comisión determina que tal concentración ha sido configurada por la comprobación de la respectiva autoridad de una eventual tomadura de control, por la constatación de las relaciones horizontales y verticales de mercado entre las partes intervinientes y por la verificación de la trascendencia de uno de los umbrales determinados por la Junta de Regulación de la **LORCPM**, de acuerdo con las exigencias de los artículos 14 y 16 de la misma Ley.

[75] En consecuencia, le corresponde a la **CRPI** valorar la existencia de poder de mercado de las partes intervinientes en la operación de concentración, y el posible reforzamiento del mismo ante una eventual ejecución de la operación de fusión, en cumplimiento con el artículo 15 de la **LORCPM** y 22 de su Reglamento.

8 Análisis estructural y prospectivo de la operación de concentración

8.1 Mercado Relevante 1: Distribución de alimento balanceado para animales, en Ecuador.

[76] Al respecto, la **INCCE** ha aportado con los siguientes argumentos, en relación con el mercado relevante número 1:

[145] *Con base en información solicitada dentro del expediente SCPM-IGT-INCCE-002-202158 correspondiente a la operación de concentración entre PRONACA y Avesca Avícola Ecuatoriana C.A. se identificó las siguientes cuotas de participación de los principales ocho competidores del mercado de balanceado de aves de corral, ganado porcino, ganado vacuno, peces y camarones para el periodo 2018-2020.*

Cuadro No. 4: Participación en las ventas de los principales competidores, del mercado de alimento balanceado para aves de corral, ganado porcino, ganado vacuno, peces y camarones a nivel nacional. % de USD, 2018- 2020

Operador económico	2018	2019	2020
<i>Gisis S.A. (Grupo Nutreco)</i>	20 - 30 % 20 - 30 %	20 - 30 % 20 - 30 %	30 - 40 % 30 - 40 %
<i>Vitapro Ecuador Cia. Ltda.</i>	30 - 40 % 30 - 40 %	30 - 40 % 30 - 40 %	20 - 30 % 20 - 30 %
<i>Grupo Cargill⁵⁹</i>	0 - 15 % 0 - 15 %	0 - 15 % 0 - 15 %	0 - 15 % 0 - 15 %
<i>Agripac S.A.</i>	0 - 15 % 0 - 15 %	0 - 15 % 0 - 15 %	0 - 15 % 0 - 15 %
PRONACA	0 - 15 % 0 - 15 %	0 - 15 % 0 - 15 %	0 - 15 % 0 - 15 %

⁵⁸ Intendencia Nacional de Control de Concentraciones Económicas (2021). SCPM-IGT-INCCE-2021-018, signado con número de anexo 525204 del número de trámite interno ID 279198.

⁵⁹ Bajo este grupo económico, se consideran a los operadores económicos CARGILL DEL ECUADOR CARGILLECUADOR CIA.LTDA. y AQUACARGILL DEL ECUADOR CIA.LTDA.

<i>Operador económico</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>
<i>Alimentsa S.A. (Biomar)</i>	0 - 15 %	0 - 15 %	0 - 15 %
<i>Molinos Champion S.A. Mochasa</i>	0 - 15 %	0 - 15 %	0 - 15 %
<i>Avesca Avícola Ecuatoriana C.A.</i>	0 - 10 % 0 - 10 %	0 - 10 % 0 - 10 %	0 - 10 % 0 - 10 %

Fuente: Expediente No. SCPM-IGT-INCCE-002-2021.

Información remitida por operadores económicos

Elaboración: INCCE

- [146] *PRONACA ha mantenido una participación en el mercado de balanceados entre el 0 - 10 % al 10 - 20 % incluyendo la participación de Avesca Avícola Ecuatoriana C.A., durante el periodo 2018 a 2020. PRONACA en este mercado es la quinta empresa, con base en las ventas totales del mercado, por detrás de Gisis S.A., Vitapro Ecuador Cia. Ltda., Grupo Cargill y Agripac S.A.*
- [147] *Por lo cual, ante la participación reducida en de PRONACA en el mercado, además de la intensidad competitiva de otros actores (medido a través de su cuota de mercado), la compañía no dispondría de capacidad para limitar este insumo en los mercados aguas abajo (producción de cárnicos) y en consecuencia no se podría ejecutar efectos verticales derivada de la transacción analizada.*
- [148] *Se considera que la temporalidad analizada (2018-2020) resulta en una aproximación adecuada y suficiente para medir la participación que tendrían PRONACA en 2022, ya que sobre este mercado existen un conjunto de empresas que generan mayor presión competitiva dentro del mercado, por lo cual, en el corto o mediano plazo no debería existir un cambio significativo sobre la participación de PRONACA.*

8.2 Mercado Relevante 2: Distribución de huevo de tipo comercial, en Ecuador.

[77] Al respecto, la INCCE ha aportado con los siguientes argumentos, en relación con el mercado relevante número 2:

- [149] Esta Intendencia obtuvo información de los principales competidores y gremios del mercado dentro del expediente SCPM-IGT-INCCE-002-2021, a través de los cuales se cuantificó que para 2020, la cuota de PRONACA (incluyendo la de Avesca Avícola Ecuatoriana C.A.) sería del³⁰ - 40 %

Cuadro No. 5: Participación en las ventas de los principales competidores, del mercado de huevo comercial a nivel nacional. % de USD, 2018 - 2020⁶⁰

Operador económico	2018	2019	2020
Avipechichal S.A.	20 - 40 % 20 - 40 %	20 - 40 % 20 - 40 %	40 - 50 % 40 - 50 %
PRONACA	30 - 50 % 30 - 50 % 30 - 50 %	30 - 50 % 30 - 50 % 30 - 50 %	30 - 50 % 30 - 50 % 30 - 50 %
Sociedad Comercial y Agrícola Llerena Garzón Guadalupe S.A.	10 - 20 % 10 - 20 %	10 - 20 % 10 - 20 %	20 - 40 % 20 - 40 %
Avesca Avícola Ecuatoriana C.A.	0 - 10 % 0 - 10 % 0 - 10 %	0 - 10 %	0 - 10 % 0 - 10 %

Fuente: Expediente No. SCPM-IGT-INCCE-002-2021. Información remitida por operadores económicos.

Elaboración: INCCE.

[150] *Conforme al catastro de avicultores remitido por Agrocalidad en el expediente SCPM-IGT-INCCE-002-202161, existen a nivel nacional 180 operadores económicos registrados como granjas de crianza, levante y producción de gallinas ponedoras comerciales⁶². Siendo un indicativo del nivel de atomización que existe en el mercado y por ende, de la dilución de las participaciones antes mencionadas. Lo cual presupone la incapacidad de cualquier actor del mercado de poseer una posición de dominio sobre dicho producto.*

[151] *Adicional a esto, como se muestra en el SCPM-IGT-INCCE-2021-018, respecto al mercado de huevo de tipo comercial, se cuantificó la cuota de participación que dispondría PRONACA (en conjunto con Avesca Avícola Ecuatoriana C.A.): “[...] a partir de información pública de la Corporación Nacional de Avicultores del Ecuador (en adelante, CONAVE) –gremio que asevera agrupar aproximadamente al 80% de productores avicultores del Ecuador⁶³– se estima que la participación conjunta de las partes involucradas en la operación de concentración no superaría el 0 - 10 % Por lo cual, para el presente análisis, esta dependencia considera que PRONACA no dispone de posición de dominio alguna sobre el mercado relevante, y en consecuencia no tendría la capacidad de generar efectos verticales sobre mercados aguas abajo (como en el caso de salsa).*

8.3 Mercado Relevante 3: Distribución de pollo fresco (entero y en trozos) y procesado crudo, en Ecuador.

⁶⁰ No se incluye a los operadores económicos Incubadora Anhalzer, Compañía Limitada ni Compañía Sierra Fertil Cia. Ltda. Al primero, por cuanto posee una participación de menos del 0,1% del mercado y al segundo, por cuanto señaló que “durante los años 2018, 2019 y 2020 la compañía no realizó actividad económica alguna, es decir, no se produjo ni se vendieron huevos durante los citados periodos.” Compañía Sierra Fertil Cia. Ltda. (2021). Escrito ingresado el 04 de abril de 2021, a las 14:40, signado con número de trámite interno ID 187089.

⁶¹ Agrocalidad. (2021). Anexo a oficio No. AGR-AGROCALIDAD/DAJ-2021-000048-OF, signado con número de anexo 525206 de trámite interno ID 279198

⁶² Estos 180 operadores económicos, ostentan en total 256 granjas de crianza, levante y producción de gallinas ponedoras comerciales. Agrocalidad. (2021). Op. Cit.

⁶³ CONAVE. (s f.). Inicio. Consultado de: <https://www.conave.org/#inicio>

[78] Al respecto, la INCCE ha aportado con los siguientes argumentos, en relación con el mercado relevante número 3:

[152] *En el mercado relevante de pollo, PRONACA es el mayor productor nacional de dicha proteína, acaparando el 19% del mercado en 2022 (esto medido a través de las cantidades en kilogramos⁶⁴). Por otro lado, LA EUROPEA tuvo una participación marginal de 0,02%. En consecuencia, el cambio estructural horizontal que generaría la operación de concentración sería ínfimo.*

Cuadro No. 6: Participación en kilogramos de los principales competidores del mercado de producción y distribución de pollo fresco a nivel nacional en 2022.

<i>Operador económico</i>	<i>CANTIDADES (KG)</i>	<i>%</i>
PRONACA	Censurado	10 - 20 % 10 - 20 %
POLLO FAVORITA S.A POFASA	Censurado	0 - 20 0 - 20
INTEGRACION AVICOLA ORO S.A.	Censurado	0 - 20 0 - 20
ITALIMENTOS CIA. LTDA.	Censurado	0 - 20 0 - 20
LA EUROPEA	Censurado	0 - 10 %
OTROS⁶⁵	Censurado	73%

Fuente: Expediente No. SCE-IGT-INCCE-2-2023.

Elaboración: INCCE

[153] *En cuanto a posibles efectos verticales, esta dependencia considera que disponer del 10 - 20 % del mercado dista de tener la capacidad suficiente para rentabilizar cualquier práctica de cierre hacia competidores en mercados aguas abajo, en específico para el mercado de embutidos en Ecuador. Tomando en cuenta que, para los tres principales competidores de este segmento, disponen de alternativas para el suministro de dicha proteína, como son:*

- *Avicola San Isidro S.A. AVISID*
- *Liris S.A.*
- *Incubadora Andina Incubandina S.A.*
- *Corpgal Avicolas del Austro CIA LTDA*
- *Corporación Fernandez Corpferdandez S.A.*
- *Valkatisa S.A.*
- *Avicola VITALOA S.A.*
- *Int Food Services Corp S.A.*

[154] *Adicional a lo mencionado, las empresas de embutidos de por sí, disponen de*

⁶⁴ Para este mercado se empleó estimaciones del Ministerio de Agricultura y Ganadería, además de la información solicitada por la INCCE para 2022.

⁶⁵ Ministerio de Agricultura y Ganadería (2022). Información del Sistema de Información Pública Agropecuaria. Recuperado de <http://sipa.agricultura.gob.ec/index.php/pecuarios/carne-pollo>

autoabastecimiento a través de sus propias granjas de proteína animal, lo que resulta en un mitigante ante cualquier efecto de cierre de mercado. No obstante, actualmente, ninguna de las tres principales empresas competidoras tienen a PRONACA como proveedores de carne de pollo para la elaboración de embutidos, por cuanto, no se verificaría riesgos asociados en el mercado relevante.

8.4 Mercado Relevante 4: Distribución de res fresca (entero y en trozos) y procesado crudo, en Ecuador.

[79] Al respecto, la INCCE ha aportado con los siguientes argumentos, en relación con el mercado relevante número 4:

[155] *Con respecto al mercado de res, a través de información de empresas a las cuales se realizó el requerimiento de información⁶⁶ previamente indicado, se verificó que la operación de concentración no tiene la capacidad de cambiar la estructura del mercado, así como generar incentivos para modificar las condiciones de aprovisionamiento, puesto que CORPORACIÓN FAVORITA CA posee alrededor de ^{CENSUR} veces los ingresos que genera PRONACA y LA EUROPEA de manera conjunta y este actor genera la mayor fuente de presión competitiva sobre el mercado relevante.*

Cuadro No. 7: Participación en ventas de los principales competidores del mercado de producción y distribución de res a nivel nacional en 2022.

<i>Operador económico</i>	<i>%</i>
CORPORACIÓN FAVORITA CA	70 - 80 % 70 - 80 %
AGROPESA INDUSTRIA AGROPECUARIA ECUATORIANA SA	15 % - 15 % 15 % - 15 %
PRONACA	0 - 10 % 0 - 10 %
ITALIMENTOS CIA. LTDA.	0 - 15 % 0 - 15 %
LA EUROPEA	0 - 10 % 0 - 10 %
ORO	0 - 15 % 0 - 15 %

Fuente: Expediente No. SCE-IGT-INCCE-2-2023.

Elaboración: INCCE

8.5 Mercado Relevante 5: Distribución de cerdo fresco (entero y en trozos) y procesado crudo, en Ecuador.

[80] Al respecto, la INCCE ha aportado con los siguientes argumentos, en relación con el mercado relevante número 5:

⁶⁶ A diferencia del mercado de pollo y cerdo, sobre los cuales fue necesario estimar el total del mercado para verificar la participación de PRONACA y LA EUROPEA, para el mercado de res, con el volumen de ingresos de CORPORACIÓN FAVORITA CA, se cotejó que la transacción no generaría ningún riesgo para el mercado y con ello no se necesitó ninguna estimación adicional.

[156] Según estimaciones del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador, en 2022, se produjeron 213.300.000 kilogramos de cerdo, de los cuales aproximadamente el 30 - 40 % corresponde a PRONACA y 0 - 10 % de LA EUROPEA. En conjunto la transacción no genera un cambio estructural significativo en el mercado relevante, por cuanto, el operador adquirido mantiene una participación marginal sobre el mismo.

Cuadro No. 8: Participación en kilogramos de los principales competidores del mercado de producción y distribución de cerdo a nivel nacional en 2022.

Operador económico	CANTIDADES (KG)	%
PRONACA	Censurado	30 - 40 %
INTEGRACION AVICOLA ORO S.A.	Censurado	0 - 10 %
POLLO FAVORITA S.A POFASA	Censurado	0 - 10 %
ITALIMENTOS CIA. LTDA.	Censurado	0 - 10 %
LA EUROPEA	Censurado	0 - 10 % 0 - 10 %
AGROPESA INDUSTRIA AGROPECUARIA ECUATORIANA SA	Censurado	0 - 10 % 0 - 10 %
OTROS⁶⁷	Censurado	55%

Fuente: Expediente No. SCE-IGT-INCCE-2-2023.

Elaboración: INCCE

[157] Si bien, PRONACA actualmente dispone de la mayor dotación de carne de cerdo en Ecuador, la INCCE considera que la misma no tendría la capacidad de generar efectos verticales, en específico sobre el mercado de embutidos, por cuanto existen otras alternativas. Según datos de la Asociación de Porcicultores del Ecuador⁶⁸, en 2017, 163 mil productores de cerdos, de los cuales, según estimaciones existirían alrededor de 4.890 granjas comerciales y 32 industriales, de las cuales destacan (además de las previamente citadas), entre otras, las siguientes, mismas que son proveedores actuales de empresas de embutidos en Ecuador:

- Alicia Beatriz Rodriguez
- Distribuidora de Carnes y Alimentos DIGECA S.A.
- Food Packing S.A. Foodking
- Maymor S.A.
- Porcinos del Ecuador Ecuapork S.A.
- Aguilar Sanchez Yonathan Fernand

[158] En este sentido, resultaría incompatible ejecutar un incremento de precios o restringir el acceso a este insumo por parte del PRONACA, como parte de un

⁶⁷ Ministerio de Agricultura y Ganadería (2022). Información del Sistema de Información Pública Agropecuaria. Recuperado de <http://sipa.agricultura.gob.ec/index.php/pecuarios/carne-pollo>

⁶⁸ Asociación de Porcicultores de Ecuador (2023). Consultado de: <https://aspe.org.ec/estadisticas/>

posible efecto vertical derivado de la operación de concentración al mercado de embutido (donde se desarrolla el mayor volumen de ventas de la empresa adquirida), ya que existe empresas competidoras que podrían surtir con las necesidades de estas empresas. Además, se debe considerar que es una regularidad del mercado que las principales compañías de este segmento dispongan de granjas de producción de proteína animal para su propio abastecimiento, con excepción Censurado Censurado Censurado

Cuadro No. 9: Porcentaje de auto abastecimiento.

Operador económico	% autoabastecimiento
SIGMA	0 - 10 % 0 - 10 %
ITALIMENTOS CIA. LTDA.	70 - 90 % 70 - 90 %
EMBUTSER S.A	70 - 90 % 70 - 90 %

Fuente: Expediente No. SCE-IGT-INCCE-2-2023.

Elaboración: INCCE

[159] **Censurado** las principales empresas del mercado de embutidos adquieren una reducida participación de cárnicos a terceras empresas no relacionadas. Tomando en cuenta lo anterior, y ahondando sobre la participación que dispone PRONACA como proveedor sobre los tres principales competidores en el mercado de embutidos en 2022, se observa que EMBUTSER S.A adquiere el Censurado ITALIMENTOS CIA. LTDA. el Censurado y SIGMA el Censurado. Por cuanto, para dos competidores, PRONACA no es el principal proveedor y para Censurado el Censurado de su abastecimiento de carne de cerdo, se distribuyen en otros Censurado. Estos hechos, demostrarían que el incentivo de generar alguna restricción de insumo, no resultaría rentable para PRONACA, tomando en cuenta que esta compañía no solo distribuye cárnicos a empresas de embutidos, sino a otras compañías en distintos sectores.

Cuadro No. 10: Porcentaje de proveedores de cerdo por empresa de embutidos en 2022

PROVEEDOR	EMBUTSER	SIGMA	ITALIALIMENTOS
AGROSUPER S.A.	-	10 - 30 % 10 - 30 %	-
AGUILAR	-	-	70 - 90 % 70 - 90 %
Alicia Beatriz Mejia	0 - 10 % 0 - 10 %	-	-
AVICOLA ORO	0 - 10 % 0 - 10 %	10 - 30 % 10 - 30 %	-
DIGECA	0 - 10 % 0 - 10 %	-	-
Distribuidora de Carnes	-	10 - 30 % 10 - 30 %	-
FOODKING	0 - 10 % 0 - 10 %	0 - 10 % 0 - 10 %	-
INT FOOD SERVICES	0 - 10 % 0 - 10 %	-	-
PORCINOS	80 - 100 % 80 - 100 %	-	0 - 10 % 0 - 10 %

PROVEEDOR	EMBUTSER	SIGMA	ITALIALIMENTOS
PRONACA	0 - 10 %	30 - 50 % 30 - 50 %	10 - 30 % 10 - 30 %

Fuente: Expediente No. SCE-IGT-INCCE-2-2023.

Elaboración: INCCE

8.6 Mercado Relevante 6: Distribución de pavo fresco (entero y en trozos) y procesado crudo, en Ecuador.

[81] Al respecto, la INCCE ha aportado con los siguientes argumentos, en relación con el mercado relevante número 6:

[160] Dentro del mercado de producción y distribución de pavo a nivel nacional para 2022, PRONACA es la principal compañía con el 40 - 50 % mientras que el restante 60 - 70 % se distribuyen entre pequeñas, medianas y grandes empresas. Si bien, la participación del operador adquirente es significativa, la misma distaría para generar efectos verticales nocivos para mercados aguas abajo de embutidos, donde participa LA EUROPEA, ya que esta proteína se emplea de manera marginal para la elaboración de estos productos. Según datos recopilados por esta dependencia⁶⁹, los productos a base de pavo representan el 3% del mercado de embutidos, consolidándose como un segmento nicho.

Cuadro No. 11: Participación en kilogramos de los principales competidores del mercado de producción y distribución de pavo a nivel nacional en 2022.

Operador económico	CANTIDADES KG	%
PRONACA	Censurado	40 - 50 % 40 - 50 %
INTEGRACION AVICOLA ORO S.A.	Censurado	0 - 10 %
POLLO FAVORITA S.A POFASA	Censurado	0 - 10 %
ITALIMENTOS CIA. LTDA.	Censurado	0 - 10 %
Otros	Censurado	37%

Fuente: Expediente No. SCE-IGT-INCCE-2-2023.

Elaboración: INCCE

Cuadro No. 12: Porcentaje de embutidos por tipo de proteína en 2022

Tipo de proteína	%
CERDO	33%
PAVO	3%
POLLO	39%
RES	25%

⁶⁹ Se excluyó información de SIGMA y de ITALIMENTOS CIA. LTDA. ya que no remitieron adecuadamente el requerimiento solicitado respecto a la categoría de embutidos por proteína animal. No obstante, el cálculo realizado sería representativo del mercado.

Fuente: Expediente No. SCE-IGT-INCCE-2-2023.

Elaboración: INCCE

- [161] *Al ser el pavo un insumo con escasa relevancia para el giro de negocio de embutidos en cuanto a los costos totales de adquisición y la demanda marginal, no resultaría rentable restringir o incrementar el precio a competidores en los mercado aguas abajo producto de la transacción notificada, ya que los competidores podrían adquirir a empresas como INTEGRACION AVICOLA ORO S.A. y POLLO FAVORITA S.A POFASA, (entre otras), además que PRONACA dejaría de percibir ingresos por la venta de pavo.*
- [162] *Cabe señalar que las empresas productoras y distribuidoras de pavo no solo enfocan su venta de dicha proteína al mercado de embutidos sino a restaurantes, supermercados, entre otros, por lo cual, no resultaría probable solo enfocar dicha conducta a un solo segmento de mercado tomando en cuenta que PRONACA participa en la venta de embutidos y ha sido el principal actor de la misma desde hace varios años, por cuanto, esto ya se hubiera efectivizado incluso sin la necesidad de la operación de concentración analizada en el presente informe. Por ello, esta dependencia no encuentra mérito alguno para presuponer que la transacción notificada pudiera disminuir los niveles de competencia en el mercado de producción y distribución de pavo en Ecuador de manera claramente previsible.*

8.7 Mercado Relevante 7: Distribución de conservas, en Ecuador.

[82] Al respecto, la INCCE ha aportado con los siguientes argumentos, en relación con el mercado relevante número 7:

- [163] *Las empresas involucradas en la transacción disponen de una participación marginal de 1,04% en el mercado relevante de conservas en Ecuador para 2022. De ejecutarse la transacción, no se visualiza ningún cambio estructural significativo que amerite preocupación alguna, por cuanto existe actores dentro del sector que generan presión competitiva como en el caso de SERVICIO INTEGRAL PARA LA INDUSTRIA ALIMENTICIA SIPIA S.A y SEMVRA-ECUADOR S.A., compañías que disponen de una participación del 48% y 19%, respectivamente.*

Cuadro No. 13: Participación en ventas de los principales competidores del mercado de distribución de conservas a nivel nacional en 2022.

Operador económico	%
SERVICIO INTEGRAL PARA LA INDUSTRIA ALIMENTICIA SIPIA S.A.	40 - 50 % 40 - 50 %
SEMVRA-ECUADOR S.A.	10 - 20 % 10 - 20 %
DIBEAL CIA LTDA	10 - 20 % 10 - 20 %
PRODUCTOS OLE DEL ECUADOR PRODUCTOSOLE CIA.LTDA.	0 - 10 % 0 - 10 %

Operador económico	%
INDEVELCA S.A. $\frac{10}{10} \%$	$\frac{0}{0} - \frac{10}{10} \%$
LA EUROPEA	1%
PRONACA	0,04%

Fuente: Expediente No. SCE-IGT-INCCE-2-2023.

Elaboración: INCCE

8.8 Mercado Relevante 8: Distribución de enlatados, en Ecuador.

[83] Al respecto, la INCCE ha aportado con los siguientes argumentos, en relación con el mercado relevante número 8:

[164] *En el mercado de enlatados, PRONACA y LA EUROPEA, conjuntamente, disponen para el 2022, de una participación marginal sobre el mismo, equivalente al 6,01%, mientras que las principales fuentes de competencia son SEMVRA-ECUADOR S.A. con una cuota del 67%, y TÉCNICA Y COMERCIO DE LA PESCA CA TECOPESCA con el 24%.*

[165] *A través de las participaciones relativas del mercado se puede concluir que la integración horizontal en este mercado no refuerza, modifica ni crea poder de mercado sobre las empresas involucradas en la transacción.*

Cuadro No. 14: Participación en ventas de los principales competidores del mercado de producción y distribución de enlatados a nivel nacional en 2022.

Operador económico	%
SEMVRA-ECUADOR S.A.	$\frac{50}{50} - \frac{70}{70} \%$
TÉCNICA Y COMERCIO DE LA PESCA CA TECOPESCA	$\frac{20}{20} - \frac{40}{40} \%$
LA EUROPEA	$\frac{0}{0} - \frac{10}{10} \%$
DIBEAL CIA LTDA	$\frac{0}{0} - \frac{20}{20} \%$
CORFRUIT	$\frac{0}{0} - \frac{20}{20} \%$
PRONACA	$\frac{0}{0} - \frac{10}{10} \%$

Fuente: Expediente No. SCE-IGT-INCCE-2-2023.

Elaboración: INCCE

8.9 Mercado Relevante 9: Distribución de salsas, en Ecuador.

[84] Al respecto, la INCCE ha aportado con los siguientes argumentos, en relación con el mercado relevante número 9:

[166] *NESTLE ECUADOR S.A. es la principal empresa en el mercado de salsas (censurado en Ecuador, seguido de PRONACA y ORIENTAL INDUSTRIA*

ALIMENTICIA "O.I.A." S.A., con participaciones del 20 - 30 % y ^{Censurado} respectivamente. Por otro lado, LA EUROPEA dispone para 2022 de una cuota del 0 - 10 % ^{Censurado}. En conjunto las empresas participes de la transacción acapararían el 20 - 30 % del mercado relevante, siendo un cambio estructural que no afectaría los niveles de competencia, si tomamos en cuenta que NESTLE ECUADOR S.A. seguirá siendo la principal compañía del sector, además de la existencia de otras empresas como los casos de ORIENTAL INDUSTRIA ALIMENTICIA "O.I.A." S.A. y PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y LICORES CIA. LTDA. PROALCO que podrán disciplinar cualquier desvío de los niveles de competencia en la industria de salsas en Ecuador.

Cuadro No. 15: Participación en ventas de los principales competidores del mercado de producción y distribución de salsas a nivel nacional en 2022.

Operador económico	%
NESTLE ECUADOR S.A.	40 - 60 % 40 - 60 %
PRONACA	20 - 30 % 20 - 30 %
ORIENTAL INDUSTRIA ALIMENTICIA "O.I.A." S.A.	0 - 20 % 0 - 20 %
PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y LICORES CIA. LTDA. PROALCO	0 - 20 % 0 - 20 %
CARSNACK S.A.	0 - 20 % 0 - 20 %
LA EUROPEA	0 - 10 % 0 - 10 %
ALIMENTOS ECUATORIANOS SA ALIMEC	0 - 20 % 0 - 20 %
PRODUCTOS OLE DEL ECUADOR PRODUCTOSOLE CIA.LTDA.	0 - 20 % 0 - 20 %
ICHIBAN S.A.	0 - 20 % 0 - 20 %
SEMVRA-ECUADOR S.A.	0 - 20 % 0 - 20 %

Fuente: Expediente No. SCE-IGT-INCCE-2-2023.

Elaboración: INCCE

8.10 Mercado Relevante 10: Distribución de embutidos, en Ecuador.

[85] Al respecto, la INCCE ha aportado con los siguientes argumentos, en relación con el mercado relevante número 10:

[167] Con base en información 2022 de los ingresos por la distribución de embutidos en Ecuador, se identifica que PRONACA es el principal actor del mercado con una participación del 20 - 30 % seguido por SIGMA, ITALIMENTOS CIA. LTDA. y LA EUROPEA con el ^{Censurado} respectivamente. De ejecutarse la operación de concentración PRONACA pasaría a ostentar el 40 - 50 %

[168] Con base en el HHI del mercado relevante, se denota que en un escenario ex ante, es un mercado moderadamente concentrado (1.923), mientras que de ejecutarse la operación, existiría una variación de 761, lo que generaría un

mercado con alta concentración. Si bien esto podría ser un cambio estructural sustancial, a través del umbral de dominancia, la cuota necesaria para poseer dicha categorización es del 45%, por lo cual, PRONACA no llegaría a dicho límite. Es por ello que esta Intendencia considera que el operador adquirente no dispondría de la capacidad para para generar efectos unilaterales derivados de la operación de concentración.

- [169] *Empero de lo anterior y con el propósito de descartar o confirmar cualquier potencial afectación al mercado que se pueda producir a partir de la transacción notificada, se profundizará en análisis económicos sobre capacidad e incentivos.*

Cuadro No. 16: Participación en ventas de los principales competidores del mercado de producción y distribución de embutidos a nivel nacional en 2022.

Operador económico	% Ex Ante	% Ex Post
PRONACA	20 - 30 %	40 - 50 %
SIGMA	20 - 40 %	20 - 40 %
ITALIMENTOS CIA. LTDA.	0 - 20 %	0 - 20 %
LA EUROPEA	10 - 20 %	
PIGGI'S EMBUTIDOS PIGEM CIA. LTDA.	0 - 20 % 0 - 20 %	0 - 20 % 0 - 20 %
CORPORACION EL ROSADO	0 - 20 % 0 - 20 %	0 - 20 % 0 - 20 %
EMBUTER S.A	0 - 20 % 0 - 20 %	0 - 20 % 0 - 20 %
CORPORACIÓN FAVORITA CA	0 - 20 % 0 - 20 %	0 - 20 % 0 - 20 %
DIBEAL CIA LTDA	0 - 20 % 0 - 20 %	0 - 20 % 0 - 20 %
MEGA SANTA MARIA S.A	0 - 20 %	0 - 20 %

Fuente: Expediente No. SCE-IGT-INCCE-2-2023.

Elaboración: INCCE

Cuadro No. 17: Indicadores de concentración del mercado de producción y distribución de embutidos a nivel nacional en 2022.

INDICADOR	Valor
HHI EX ANTE	1.923
HHI EX POST	2.685
VARIACIÓN	761
UMBRAL DE DOMINANCIA EX POST	45%

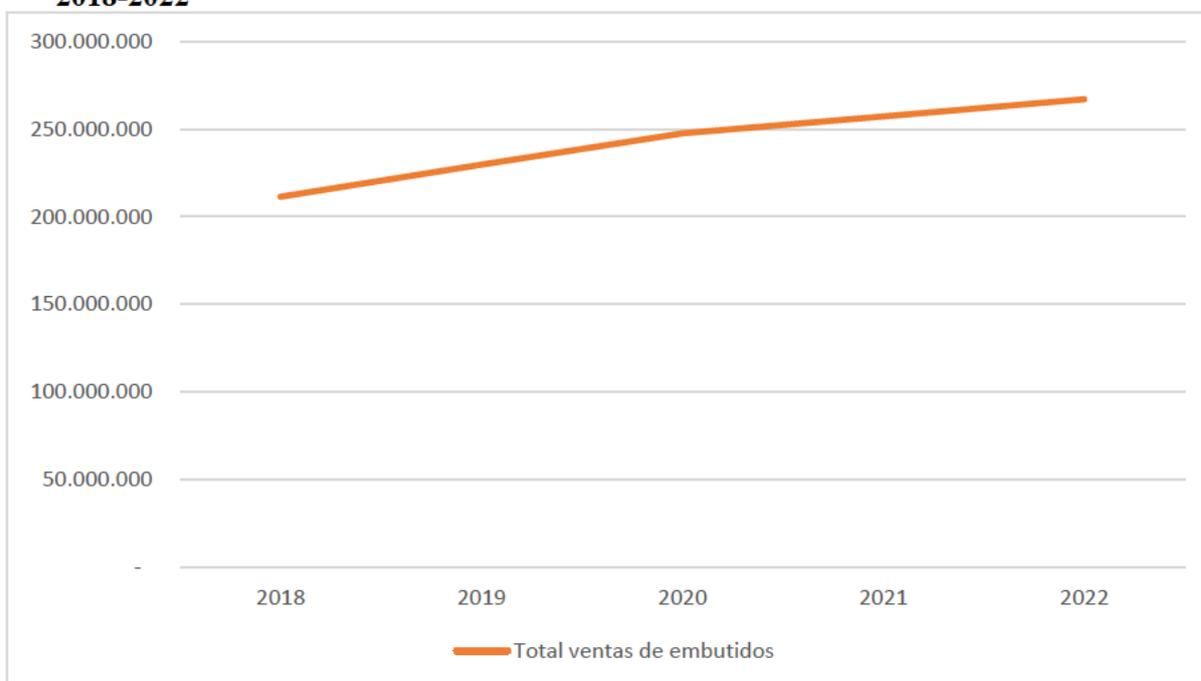
Fuente: Expediente No. SCE-IGT-INCCE-2-2023.

Elaboración: INCCE

- [170] *El sector de embutidos en Ecuador se encuentra en expansión, desde 2018 hasta 2022, el volumen de ingresos aumentó en 22%. Como se observa en el siguiente gráfico, existiría una tendencia positiva, a pesar de las*

consecuencias de la pandemia provocada por el SARS-COV2 y la emergencia sanitaria que con ella devino.

Gráfico No. 4: Evolución de ventas del sector de embutidos en Ecuador 2018-2022



Fuente: Expediente No. SCE-IGT-INCCE-2-2023.

Elaboración: INCCE

- [171] *Con lo mencionado se puede esperar que el mercado siga creciendo y consecuentemente las empresas (pequeñas y medianas) tiendan a incrementar su capacidad de producción o en su defecto puedan ingresar nuevos actores, tomando en cuenta que aún existe margen de utilidad disputable en el mercado de embutidos, esto se verifica a través del cálculo promedio de ingresos (USD Censurado) y costos totales (USD Censurado) por compañía desde 2018 a 2022, donde el resultado es del 24%. Esto quiere decir que los ingresos esperados son mayores a los costos, lo que permite a las empresas tener el incentivo para ingresar o ampliar su estructura de negocio generando mayor presión competitiva entre estas.*
- [172] *Si bien el sector de embutidos ha crecido, las empresas han tenido diferentes desempeños desde 2018 a 2022. En el siguiente cuadro se resume las tasas de variación agregada para el periodo de análisis.*

Cuadro No. 18: Tasa de crecimientos de empresas del mercado de embutidos 2018-2022.

Operador económico	Tasa de Variación 2018-2022
DIBEAL CIA LTDA	40 - 60 % 40 - 60 %
PIGGI'S EMBUTIDOS PIGEM CIA. LTDA.	40 - 60 % 40 - 60 %
SIGMA	20 - 40 % 20 - 40 %
LA EUROPEA	28%
EMBUTER S.A	0 - 20 % 0 - 20 %
ITALIMENTOS CIA. LTDA.	0 - 20 % 0 - 20 %
PRONACA	-10 - 0 % -10 - 0 %

Fuente: Expediente No. SCE-IGT-INCCE-2-2023.

Elaboración: INCCE

[173] *Con excepción de -10 - 0 % todas las compañías han mantenido un crecimiento sostenido, siendo las principales DIBEAL CIA LTDA censurado, PIGGI'S EMBUTIDOS PIGEM CIA. LTDA. censurado y SIGMA (Censurado Censurado). Con respecto a esta última, es actualmente el -10 - 0 % operador económico del mercado medido a través de ingresos, y como se visualiza en el siguiente gráfico, el competidor más cercano a PRONACA, teniendo en su portafolio de productos, marcas reconocidas y de alcance nacional como Juris, Don Diego y La Castilla, por lo cual, se puede considerar que esta compañía, tiene la capacidad de generar presión competitiva dentro del mercado relevante. Esto es congruente con el umbral de dominancia, ya que al establecerse la diferencia entre las dos principales compañías del sector, la distancia relativa entre ambas no sería suficiente para indicar una dominancia del primer actor, en este caso PRONACA.*

Gráfico No. 5: Evolución de ventas de las principales empresas de embutidos en Ecuador 2018-2022

Censurado

Censurado

Fuente: Expediente No. SCE-IGT-INCCE-2-2023.

Elaboración: INCCE

[174] *Adicional a esto, el mercado presenta cuotas volátiles para cada año, en la cual la mayoría de empresas, tienen (Sic) a incrementar o disminuir su participación, siendo PRONACA, la que tuvo Censurado Censurado de su cuota de participación desde 2018 con respecto a 2022, lo cual es un indicio de que el mercado es disputable y que no existiría una dominancia sostenida en el tiempo. Adicional a esto, cabe destacar que tanto SIGMA y PIGGI'S EMBUTIDOS PIGEM CIA. LTDA. Censurado CensuradoCensuradoCensurado limitaría la ejecución de prácticas unilaterales.*

**Gráfico No. 6: Evolución de cuotas de participación en el mercado de embutidos en Ecuador
2018-2022**

Censurado
Censurado
Censurado

Fuente: Expediente No. SCE-IGT-INCCE-2-2023.

Elaboración: INCCE

[175] *Con lo mencionado, PRONACA no dispondría de capacidad para generar efectos unilaterales dependientes de la operación de concentración analizada, sin perjuicio de esto, en un ejercicio para contrastar la existencia de incentivos de ejecutar dichas prácticas, se calculó el Gross Upward Pricing Pressure Index (GUPPI), con base en información de los partícipes de la transacción. Este índice mide el incremento de precios que podrían realizar PRONACA y LA EUROPEA sin tener una pérdida de beneficio por el desvío en las cantidades demandas que recapturaría la otra empresa involucrada.*

[176] *Para el efecto se calculó el precio promedio ponderado de todo el portafolio*

de productos de los partícipes en la operación para 2022, además del costo total promedio unitario⁷⁰, y se establecieron tasas de recaptura que van desde el 0,1 al 0,3, considerando que son bienes de consumo masivo sobre los cuales existe cierto reconocimiento de marca lo que propenderían a la demanda a evitar sustituir por otros productos, es por ello que se empleó estas tasas de recaptura⁷¹. Los resultados indicarían que no existe incentivos por parte de PRONACA de incrementar sus precios o los de LA EUROPEA, su cuota de participación, márgenes de ganancia y sus esquemas de precios no permitirían rentabilizar un aumento de precios significativo sobre los productos dentro del mercado relevante.

Cuadro No. 19: GUPPI de la operación de concentración para 2022.

REC	GUPPI PRONACA	GUPPI LA EUROPEA
10%	0,1%	2%
20%	0,3%	3%
30%	0,4%	5%

Fuente: Expediente No. SCE-IGT-INCCE-2-2023.

Elaboración: INCCE

- [177] *A través de las participaciones relativas del mercado se puede concluir que la integración horizontal en este mercado no refuerza, modifica ni crea poder de mercado sobre las empresas involucradas en la transacción.*
- [178] *Lo mencionado se sustenta a través de la serie histórica de los precios ponderados (en logaritmos) de las empresas en el mercado relevante de embutidos, donde se visualiza que **Censurado** **Censurado** **Censurado** LA EUROPEA pero se encuentra entre SIGMA e ITALIMENTOS CIA. LTDA.*
- [179] *En cuanto a la empresa adquirida, mantiene una oferta de sus productos a un precio promedio más bajo que sus competidores como **Censurado** **Censurado** PRONACA, y **Censurado** esto puede ser el factor diferenciador que le ha permitido obtener una cuota de participación significativa en el mercado relevante y tener el nivel de crecimiento que ha desarrollado en los últimos 5 años.*

⁷⁰ Se optó por utilizar los costos totales para obtener un resultado conservador del GUPPI, no obstante, también se estimó este indicador con el costos variables, manteniéndose los resultados para el caso de PRONACA, por otro lado para, el caso del GUPPI de LA EUROPEA, se obtuvo un valor de un potencial incremento de hasta el 12% (tasa de recaptura de 30%).

⁷¹ Incluso con tasas de recaptura de 50%, no existe un incremento de precio significativo.

Gráfico No. 7: Precios de promedios ponderados de empresas de embutidos en Ecuador
2018-2022

Censurado Censurado Censurado

Fuente: Expediente No. SCE-IGT-INCCE-2-2023.
Elaboración: INCCE

[180] *Si se desagrega los precios por tipo de marca de PRONCA (FRITZ, MR POLLO, PLUMROSE, LA DANESA) y LA EUROPEA (“La Europea”), se observa que la empresa adquirente dispone de un portafolio diferenciador, por un lado, FRITZ resultaría en los productos premium, mientras que PLUMROSE y MR POLLO, entrarían en la categoría estándar, por otro lado, LA DANESA y La Europea, en el segmento económico. A través del siguiente gráfico se visualiza la diferenciación existente entre las categorías.*

**Gráfico No. 8: Precios ponderados por marcas de las empresas partícipes de la transacción
2018-2022**

Censurado Censurado

Fuente: Expediente No. SCE-IGT-INCCE-2-2023.

Elaboración: INCCE

- [181] *Los resultados obtenidos del GUPPI, son congruentes con los gráficos de precios. PRONACA al tener precios en promedio más elevados, y sustentar su negocio en las marcas premium y estándar, no encontraría rentable aumentar el precio de sus productos.*
- [182] *Si bien los resultados teóricos del GUPPI para el caso de los productos de LA EUROPEA indican un posible incremento de precios (solo en el caso de utilizar el costo variable medio), esta estrategia podría resultar contraproducente, ya que por lo general, los bienes que atienden a segmentos de la población con un nivel de presupuesto acotado, tendrían una mayor sensibilidad a cambios en los precios y buscarían alternativas en otras compañías, provocando que la misma no sea rentable.*
- [183] *Desde el punto de vista de esta dependencia, CensuradoCensurado CensuradoCensuradoCensurado ya que la marca La Danesa aporta el Censurado de los ingresos por la venta de embutidos, sobre la cual, CensuradoCensurado*
- [184] *Por lo expuesto, la Intendencia Nacional de Control de Concentraciones Económicas, no ha verificado de manera previsible que la transacción tenga la capacidad o el incentivo de generar efectos nocivos para el mercado relevante de embutidos en Ecuador. PRONACA no dispondría de una posición de dominio en el mercado relevante, e incluso bajo dicho supuesto,*

no tendría el incentivo de realizar incrementos de precios por la dinámica competitiva del mercado relevante.

[86] En relación con el mercado relevante número 10, hubo un operador económico que presentó observaciones ante la posible ejecución de la operación de concentración entre **LA ESTANCIA** a **LA EUROPEA**. La **INCCE** se refirió a este asunto en los siguientes términos mediante el informe SCE-IGT-INCCE-2023-008:

[187] *Mediante escrito de 08 de mayo de 2023⁷², SIGMA presento(Sic) un estudio económico titulado “POSIBLE DAÑO A LA COMPETENCIA EN ECUADOR POR UNA CONSOLIDACIÓN EN EL MERCADO DE EMBUTIDOS” (en adelante, Estudio), en el cual, se presentan argumentos relativos a la operación de concentración económica, en específico sobre el potencial efecto nocivo que el operador considera pudiese provocarse sobre, en especial, en el mercado de embutidos.*

[188] *En consideración del estudio presentado por SIGMA, la INCCE revisará los principales argumentos esgrimidos y los contrastará con la información y análisis realizados por esta dependencia en el contexto de la transacción evaluada.*

[189] *En el Estudio se plantea que PRONACA en conjunto con LA EUROPEA, cambiarían la estructura del mercado relevante de embutidos y que, a través de la posición actual del operador adquirente se podrían generar efectos verticales que perjudicarían los niveles de competencia en Ecuador.*

[190] *A continuación, se realiza un recuento de los principales alegatos plasmados en el Estudio:*

Estructura del mercado antes y después de la operación

PRONACA se destaca como una empresa multi-producto dominante en el país, con una franja de empresas más pequeñas compitiéndole en diferentes segmentos, lo cual incrementa los riesgos de apalancamiento. EN 2022, Esta empresa dominante cuenta con 32% de participación de mercado de embutidos medida como ingresos totales y 81% de participación medida como activos totales. Este jugador con poder sustancial de mercado estaría comprando a la empresa número cuatro a nivel de ingresos totales y de activos—recordando que es el segundo en cuanto a volumen de ventas—con lo que la cuota de mercado de la entidad concentrada alcanzaría el 45% en ingreso y el 84% medido como activos, superando el umbral de dominancia (Melnik, Shy, Stenbacka) para el caso de la participación en activos totales. La medida de activos totales indica un reforzamiento de la posición de dominancia como conglomerado en la industria de embutidos.

Cabe mencionar que dado que la ley de competencia en Ecuador, en el literal f) del artículo 22, considera los efectos de una concentración en el mercado

⁷² SIGMA (2023). Escrito de 08 de mayo de 2023, signado con número de trámite interno ID. 275093.

laboral, habría que considerar entonces los efectos que traería esta operación sobre los trabajadores de la entidad consolidada— particularmente si las sinergias implican un ahorro en mano de obra—lo cual afectaría a 78% de la fuerza de trabajo en este mercado de más de 10,000 empleados. También habría que considerar la afectación que pudiera existir en relación con los trabajadores de los competidores por un potencial cierre de canal o falta de condiciones de acceso a insumos para la producción secundaria, es decir, el restante 22%.

(...)

La participación de PRONACA con esta información se mantiene en ^{Censurado} ^{Censurado} La entidad concentrada alcanzaría una participación de ^{Censurado} De acuerdo con el estándar internacional, niveles de HHI que exceden los 2,500 puntos en nivel y 200 puntos en la variación del índice deben recibir un escrutinio riguroso – en este caso el nivel del índice alcanza ^{Censurado} ^{Censurado} puntos a nivel nacional y excede los ^{Censurado} puntos en su variación.

(...)

Con esta concentración se crearía un jugador patentemente dominante respecto a las demás empresas, generando una asimetría importante en volumen de ventas.

3.2.1 Posibilidades de ejercer poder de mercado

(...)

Por otra parte, es importante tomar en cuenta que esta industria está conformada por una cadena vertical de producción en donde no todos los operadores participan en ciertas etapas, mientras que algunos operadores económicos participan en todas las etapas de la cadena. Las empresas consideradas en el análisis de concentración que se presenta en las tablas anteriores son las que obtienen los mayores ingresos y cuentan además con métodos de producción más avanzados que aquellas empresas productoras de carácter artesanal.

Descripción de etapa primaria, secundaria y terciaria.

En la producción primaria, en la que existe mayor concentración, es importante poner el foco sobre los agentes “grandes”, para prevenir el apalancamiento de poder de un competidor integrado verticalmente con el resto de sus competidores.

[191] Adicional a esto, se planteó un análisis de barreras de entrada y expansión sobre la regulación sanitaria y de importación, así como de redes logísticas y distribución. Posteriormente, SIGMA realizó una evaluación de posibles efectos, señalando lo siguiente:

- a. *Efectos unilaterales e incentivos de una empresa dominante multiproducto para imponer condiciones a compradores.*

(...) Si una empresa tiene una única marca de embutidos, puede llegar a un punto en el que no puede aumentar su participación de mercado. Al introducir nuevas marcas, la empresa puede continuar creciendo y ganando cuota de mercado. Por lo tanto, esta estrategia por parte de una empresa consolidada le permitiría saturar el canal impidiendo el crecimiento de pequeñas y medianas empresas.

3.3.1 Incentivos de PRONACA para imponer condiciones de venta lo largo de TODA la cadena vertical y desplazar a competidores actuales y potenciales

i Limitación de la producción: PRONACA podría limitar la cantidad de productos y material primas disponibles para mantener los precios altos, lo que podría perjudicar a los consumidores y a la economía en general.

ii Precios excesivos: Como empresa dominante, PRONACA podría tener la capacidad de establecer precios excesivamente altos de un insumo esencial para sus competidores quienes no tendrían más opción que pasarlo al consumidor final.

iii Discriminación de precios: PRONACA podría potencialmente ofrecer diferentes precios a diferentes compradores sin una justificación basada en costos, lo que podría perjudicar a algunos minoristas o consumidores.

iv Exclusión de competidores: PRONACA podría intentar excluir a otros competidores del mercado al negar u ofrecer estos insumos a precios muy por arriba del precio competitivo. También podría venderse a sí misma estos insumos a precios muy bajos en comparación con los precios que ofrece a sus competidores de manera que sus productos finales fuesen más baratos que los de sus competidores. Para mantenerse en el mercado, los competidores tendrían que sacrificar sus márgenes para seguir siendo competitivos; a esta práctica se le conoce como estrangulamiento de márgenes.

v Cierre de canal de comercialización: En el contexto de su participación en la etapa terciaria, es altamente probable que PRONACA-La Europea implementarían exitosamente una estrategia de full-line forcing, que puede resultar en el desplazamiento de otros operadores en el mercado. El uso de su poder de mercado en la producción terciaria que incluye el almacenamiento, transporte, distribución y comercialización final de embutidos, para empaquetar diversas líneas de productos—distintas y distinguibles de los embutidos—e imponer a vendedores finales, mayoristas y minoristas en diversos canales, modernos y tradicionales, la condición de ofertar una línea completa de productos. Este tipo de conducta conocida como full-line forcing representa una imposición de compra a vendedores que no necesariamente quieren adquirir toda la línea de productos sino sólo un subconjunto, al mismo tiempo erige barreras a sus competidores, que pueden

no tener una línea completa de productos, pero sí productos competitivos en precios y calidad y que quedarán fuera del mercado al haberse agotado los espacios para ofertar sus productos.

La Europea: la compra de un “maverick” por una empresa dominante

Los datos de la SC confirman que en los últimos 3 años ha pasado por un cambio importante en sus ingresos totales y en su ROE que en 2022 fue de 8.9% (Ver tabla 2). Además, si se pudiera realizar una estimación de razones de desviación (diversion ratios), se considera altamente probable que la sustitución entre productos de PRONACA y La Europea sería particularmente cercana – esto refuerza el riesgo que implicaría una fusión entre ambas empresas.

[192] *Al respecto de estos argumentos, la INCCE realiza las siguientes consideraciones:*

- *En lo pertinente a cuotas de participación calculadas, en el Estudio utilizan información de ingresos y activos obtenidas de la Superintendencia de Compañía, Valores y Seguro (estados financieros), además de estimaciones realizadas por la consultora Kantar, por cuanto los resultados obtenidos sobres los que se apalancan las conclusiones de que los intervinientes disponen de posición de dominio, se encontraría sobreestimando la verdadera estructura competitiva en el mercado relevante de embutidos. Esto se verifica a través de la información que ha recopilado la INCCE de las propias empresas del sector y sobre las cuales para 2022, se determinó que no existe dominancia.*

Por ello, al no cumplirse este supuesto, limita el alcance del análisis de efectos de mercados planteado en el Estudio, ya que en ausencia de dicha posición, no se podría argumentar preocupaciones en materia de competencia ya que como se establece en el artículo 15 de la LORCPM, “[e]n caso de que una operación de concentración económica cree, modifique o refuerce el poder de mercado, la Superintendencia de Control del Poder de Mercado podrá denegar la operación de concentración o determinar medidas o condiciones para que la operación se lleve a cabo”, por ello, la propia normativa de competencia ecuatoriana exige que se cumpla dicho supuesto para imponer cualquier medida de mitigación o negar la transacción.

- *En lo concerniente a los efectos de la concentración en el mercado laboral, en el Estudio se hace referencia a la letra f) del artículo 22 de la LORCPM, además de tomar en cuenta que la transacción afectaría al 78% de la fuerza de trabajo de las empresas del sector por los efectos potenciales de cierre de mercado o condiciones de acceso a insumos.*

En este aspecto, la INCCE no conceptualiza el análisis realizado en el Estudio, por cuanto la letra f) del artículo 22 de la LORCPM, hace referencia a las eficiencias derivadas de la transacción, en específico sobre la diversificación del capital social y la participación de los trabajadores sobre

las empresas involucradas. La normativa ecuatoriana de competencia no tiene como mandato analizar el efecto de operaciones de concentración dentro del mercado laboral, ya que esto implicaría atribuirse funciones pertinentes a otras instituciones y cuerpos normativos ajenos al derecho de competencia. Por lo cual, lo planteado en el Estudio no tiene cabida en el análisis de la operación de concentración.

- *En lo pertinente a las alegaciones referentes a que una empresa no puede aumentar su participación si dispone de una única marca, la INCCE considera esta afirmación como contradictoria, por cuanto, LA EUROPEA al momento de la elaboración de este informe, mantiene una única marca homónima, con la cual ha generado un crecimiento sostenido en los últimos 5 años. Igualmente, Censurado Censurado, mantiene una sola marca de embutidos y ha generado un negocio sustentable, siendo el tercer actor dentro del mercado relevante.*

Adicional a esto, la INCCE no considera que la introducción de nuevas marcas permita saturar el canal de comercialización, como se ha referenciado previamente, en la sección 7 se visualiza una dinámica competitiva de todos los actores del mercado a pesar de que en promedio las empresas disponen de al menos 3 marcas en su portafolio de productos.

- *En el Estudio se hace referencia a que PRONACA dispone de la capacidad para limitar el acceso a materias primas necesarias para la elaboración de embutidos, como en el caso de proteínas animales. Empero de aquello, el Estudio no presenta cifras o datos que permitan presuponer una posición de dominio en los mercados aguas arribas, lo cual restringe la capacidad de esta dependencia para profundizar cualquier alegación que se fundamente en hechos especulativos. Con ello, este organismo se ratifica en el análisis establecido en la sección 7, sobre la capacidad e incentivos del operador adquirente de generar efectos verticales.*
- *En cuanto a los efectos verticales sobre limitación de producción, precios excesivos, discriminación de precios, exclusión de competidores y cierre del canal de comercialización, esto ya fue abordado en la sección 7 de este informe, en el cual se comprueba que no existe la capacidad o incentivo para ejecutar conductas verticales derivadas o inherentes de la operación de concentración. Es por ello que esta dependencia se ratifica sobre lo evaluado ya que en el Estudio no se aportan con datos, información o documentos que de manera previsible o comprobada permita presuponer la existencia de una potencial disminución de los niveles de competencia y que las mismas acarreen efectos verticales.*

Sin perjuicio de lo anterior, es necesario enfatizar que existe actualmente una estructura de mercado, sobre la cual PRONACA ha venido operando y que la misma no cambiaría en caso de consolidarse la transacción con LA EUROPEA. En primer lugar, PRONACA en 2022, es el proveedor de carne de cerdo de Censurado en el mercado. En promedio, el kilogramo de esta proteína vendida por dicha compañía fue de USD Censurado Censurado seguido por

CensuradoCensuradoCensuradoCensurado, CensuradoCensurado USD Censurado e CensuradoCensuradoCensurado, igualmente para el caso de pollo, se encuentra entre las tres empresas más caras del mercado. En este sentido, previo a la operación de concentración, PRONACA ya mantiene un esquema de precios elevado para los insumos, por lo cual, esto no es consecuencia de una política derivada de la adquisición de una empresa de embutidos, que es el objeto de este informe.

Adicional a esto, varias de las empresas que participan en el mercado de embutidos en Ecuador, disponen de autoabastecimiento de proteína animal, generando de esta manera un integración que los hace menos susceptibles de escasez o restricciones de acceso a este insumo, por lo cual, podría constituir en una estrategia importante, pero no necesaria, para generar mayor presión competitiva y, a su vez limitar cualquier accionar de empresas que puedan abusar de una posición de dominio.

- En atención al alegato de que LA EUROPEA es una empresa “maverick”, esta dependencia considera razonable dicha caracterización, por la tasa de crecimiento que ha desempeñado, es por ello que en lo relativo al mercado de embutidos se han conducido varios análisis económicos para vislumbrar la existencia de alguna disminución de los niveles de competencia (a pesar de la inexistencia de una clara posición de dominio de las empresas involucradas en la transacción), lo que no ha podido ser comprobado por esta Intendencia, puesto que, no existe evidencia de capacidad e incentivo de generar efectos unilaterales y/o verticales dentro de los mercados relevantes intervinientes.

Finalmente, esta dependencia discrepa con el Estudio al referirse sobre las tasas de desvío, ya que, por el portafolio de productos y diferenciación de precios, las marcas de PRONACA tenderían a competir con mayor intensidad con los productos de Censurado o incluso con CensuradoCensurado siendo el primero, a criterio de la INCCE, la mayor fuerza competitiva del mercado que enfrenta el operador adquirente. Por otro lado, la razón de desvío de LA EUROPEA estaría asociada a competidores que disponen de marcas económicas, siendo PRONACA una empresa que dentro de su estructura de negocios dicha segmentación representa el CensuradoCensurado esta no sería la primera opción de los consumidores de los productos de la EUROPEA, o al menos no la única.

- [193] Por lo expuesto, la INCCE se ratifica en su análisis económico desarrollado en el presente informe, sobre el cual, no existen riesgos de mercado asociados a la operación de concentración notificada:
- [194] Adicional al Estudio presentado, mediante escrito de 05 de septiembre de 2023, SIGMA remitió a la INCCE argumentos referentes a la preocupación por la operación de concentración económica entre los operadores económicos PRONACA y LA EUROPEA. El operador económico alega:
- [...] SIGMAEC se permite poner en conocimiento que PRONACA estaría,

desde ya, realizando acciones que generan preocupaciones en materia de competencia, como es el incremento de precios de materias primas. Censurado

Censurado

[195] Para respaldar su alegato, el operador económico SIGMA adjuntó capturas de pantalla en los cuales, efectivamente se visualiza Censurado

CensuradoCensurado

Frente a esta situación SIGMA solicitó CensuradoCensuradoCensurado

CensuradoCensurado

[196] Adicional a esto, SIGMA menciona:

[...] CensuradoCensuradoCensuradoCensurado
CensuradoCensuradoCensuradoCensuradoCensurado
Censurado [...] la aseveración antes hecha se fundamenta en dos aspectos particulares de conocimiento público: (i) el precio internacional del maíz bajó considerablemente y (ii) el precio de la soya también bajó, ambos siendo las principales materias primas para la alimentación de los cerdos y con tendencia a mantenerse bajos.

[197] Considerando los pronunciamientos del operador económico y las preocupaciones generadas a esta autoridad, la INCCE solicitó mediante providencia de 05 de septiembre del 2023 al operador económico PRONACA un detalle de los clientes a quienes se les comunicó las nuevas tarifas establecidas, incluyendo sus respectivos respaldos y en el caso de existir razones justificadas para dicho incremento, ponga en conocimiento de esta autoridad.

[198] Mediante escrito de 06 de septiembre de 2023, PRONACA remitió a la INCCE i) el detalle de los clientes a los que se comunicó las nuevas tarifas; y ii) las justificaciones que subyacen al incremento de precios.

[199] En relación al detalle de clientes PRONACA indica:

Censurado

CensuradoCensurado

[200] *De las justificaciones del incremento de los precios de la materia prima, PRONACA alega:*

[...] la variación en el porcentaje de descuento del precio deviene del incremento en la cantidad demandada por el mercado [...] se adjunta a manera de anexo una explicación de las tendencias de precios del mercado de cerdo en pie, demostrando la fluctuación estacional que resulta en precios más altos en el último trimestre del año. Esta información está desagregada por año, zona, y utiliza como referencia –entre otras- información oficial.

Por tanto, con base en la información enviada por parte del operador económico PRONACA se evidencia que las comunicaciones de incremento de precio fueron enviadas a varios clientes con anticipación y los motivos no están relacionados con el precio del maíz y soya, como lo menciona SIGMA sino más bien están sustentados por el incremento en la demanda, pues en el último trimestre del año se desarrollan las festividades navideñas. Esto indica que, las tendencias de incremento de precio son regulares en este mercado, se han venido dando año tras año y no es un hecho aislado efecto de la operación de concentración que se está investigando.

[87] Mientras que a través del informe SCE-IGT-INCCE-2023-017, la INCCE señaló al respecto de los argumentos del operador Sigma E.C., lo siguiente:

II. SOBRE EL ARGUMENTO DE QUE SE ESTARÍA ADQUIRIENDO UN MAVERICK

[3] Con relación al primer argumento citado por la CRPI, en la providencia de 13 de octubre de 2023, es decir a la adquisición de un operador tipo maverick, producto de la transacción, en el sector de producción de embutidos, es necesario partir de una definición clara respecto lo que constituye este tipo de agente. Acorde con la autoridad de competencia de Australia⁷³, una empresa tipo maverick constituye un operador cuya presión competitiva incentiva al resto de empresas del sector para cambiar las dinámicas de comportamiento con la finalidad de mantener su competitividad. La Comisión de Comercio de Nueva Zelanda⁷⁴, por su parte, identifica a la empresa maverick como un competidor fuerte, caracterizado por un comportamiento poco predecible, que brinda beneficios a sus consumidores más allá de las características intrínsecas del producto o servicio ofertado, y que potencia los estándares de calidad del sector. Similar criterio maneja la Comisión Federal de Comercio estadounidense⁷⁵,

⁷³ Merger Assessment Guidelines de la Comisión de Competencia del Reino Unido y de la Oficina de Comercio Justo (OFT) de septiembre de 2010, y Mergers Substantive Assessment Guidance de la OFT de noviembre de 2002.

⁷⁴ Mergers and Acquisitions Guidelines de la Comisión de Comercio de Nueva Zelanda, de diciembre de 2003.

⁷⁵ Horizontal Merger Guidelines de la división de competencia del Department of Justice (DOJ) y la Federal

categorizando a la empresa maverick, como un operador capaz de disciplinar precios, dada su intensidad competitiva, además de expandir rápidamente la producción y desobedecer las reglas del mercado, respecto la cooperación entre competidores.

[4] En perspectiva, y con base en las posturas internacionales señaladas, las condiciones para verificar la existencia de una empresa tipo maverick se pueden enlistar de la siguiente forma:

- *Que el operador registre un comportamiento poco predecible e innovador;*
- *Que presente beneficios a los consumidores (innovación, descuentos, promociones, etc.);*
- *Que registre un crecimiento que excede el promedio del mercado;*
- *Que presente un modelo operativo diferente al tradicional (competencia agresiva e independiente de los demás competidores);*
- *Que en el pasado haya sido líder en competencia no relativa a precios (calidad y premios fidelidad)*

[5] Respecto la aplicabilidad de estas condiciones, al operador económico Industria de Alimentos La Europea, Cía. Ltda. (en adelante, LA EUROPEA), es posible manifestar lo siguiente:

- *Con relación al comportamiento del operador adquirido, es necesario destacar que el mismo se encuentra operando en el mercado ecuatoriano desde 1980 hasta la actualidad. A lo largo de dicho periodo se ha enfocado, progresivamente, en la producción de embutidos del segmento económico. Es decir, productos cuyo precio y calidad se encuentran destinados a grupos de consumidores con menor disposición de pago. En cuanto a su nivel de precios, ventas y producción, conforme se observa dentro del informe SCE-IGT-INCCE-2023-008, en los últimos cinco años, salvo por un ligero repunte en 2021, no destaca un comportamiento poco predecible. En esta línea, es necesario acotar que la producción de embutidos del sector económico no requiere de la incorporación de cambios altamente sofisticados en el proceso productivo, sino de la adecuación de equipos y tiempos en procesos, es decir factores fácilmente modificables, que no representan en sí la incorporación de innovación.*
- *En cuanto a los beneficios al consumidor, si bien LA EUROPEA oferta productos cuyo precio es relativamente menor, dado el segmento económico al cual apunta, dicha particularidad no es única de este operador. Existen otros competidores tales como LA DANESA, LA MADRILEÑA, y PIGGIS, que también enfocan gran parte de su producción este segmento. De esta forma, es posible colegir que LA EUROPEA no ofrece un beneficio único y disruptivo que permite acreditarlo como operador tipo maverick.*
- *En cuanto a su tasa de crecimiento, si bien la misma es elevada ^(censurado), existen operadores como DIBEAL CIA LTDA ^(censurado), PIGGIS EMBUTIDOS PIGEM ^(censurado)*

suficiente argumento para señalar que es un agente disruptor, lo cual carece de toda lógica conceptual y ni siquiera se apega al concepto que el mismo operador económico señala en su estudio, “una empresa “maverick” o disruptora es aquella que dificulta a sus rivales a coordinarse o acomodarse para suavizar la competencia, ya que cuenta con una estrategia competitiva diferente y mayores incentivos económicos para desviarse de mecanismos de coordinación que el resto de sus competidores”.

[8] Para finalizar es preciso aclarar que en el Informe SCE-IGT-INCCE-2023-008 esta Intendencia no profundizó en el análisis de un maverick, dado que no encontró las características suficientes en el mercado, ni los argumentos necesarios por parte de SIGMA para considerar dicha realidad, y aun haciendo válida la posición del operador económico opositor no evidenció que la operación pueda generar efectos unilaterales dentro de los mercados relevantes, producto de la concentración.

III. SOBRE LA PREFERENCIA EN LA IMPORTACIÓN DE GRANOS, TRIGO O INSUMOS SIMILARES

[9] En cuanto al segundo punto, SIGMA dentro del estudio económico denominado “Posible daño a la competencia en Ecuador por una consolidación en el mercado de embutidos” (en adelante, ESTUDIO), señala ciertas preocupaciones dentro del mercado de alimento balanceado para animales, el cual, para efectos de la presente transacción, presenta una integración vertical en la cual Procesadora Nacional de Alimentos C.A (en adelante, PRONACA) abastece de alimento balanceado al operador LA EUROPEA. En concreto, el operador económico SIGMA señala:

Es importante destacar que la producción de alimentos balanceados para animales es un insumo esencial en la producción de animales para embutidos. Según la Encuesta Global de Alimentos Balanceados, las empresas productoras de alimentos balanceados se agrupan fundamentalmente en la Asociación Ecuatoriana de Fabricantes de Alimentos Balanceados (AFABA), la Asociación de Productores de Alimentos Balanceados (APROBAL), y la Procesadora Nacional de Alimentos C.A. (PRONACA). De acuerdo con el Sistema de Información Geográfica y Agropecuaria (SIGAGRO) (<http://sipa.agricultura.gob.ec>) estas dos asociaciones y PRONACA producen el 80% de la producción de alimentos para cría de animales en granjas. La producción de PRONACA es tanto para autoconsumo en su cadena de producción como para proveer a sus competidores en las siguientes etapas de la cadena.

En el contexto de la producción primaria de embutidos en Ecuador, PRONACA, al ser una de las empresas más grandes en esta industria, podría potencialmente incurrir en comportamientos de abuso de dominancia. Aquí se incluyen algunos ejemplos:

[...]

ii. Precios excesivos: Como empresa dominante, PRONACA podría tener la capacidad de establecer precios excesivamente altos de un insumo esencial para sus competidores quienes no tendrían más opción que pasarlo al consumidor final.

[10] Es decir, a criterio de SIGMA, el concentrar junto con los gremios AFABA y APROVAL el 80% de participación en la producción de alimentos balanceado para animales de granja, aunado a su elevada cuota en el mercado de comercialización de embutidos, conlleva riesgo de efectos verticales, en específico alzas excesivas de precio en la dotación del insumo mencionado.

[11] Respecto a este argumento, y con base en estadísticas de la Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones⁷⁶, de PRO ECUADOR, se observó que las asociaciones AFABA y APROVAL concentran de forma mayoritaria la producción de balanceado en Ecuador. Esto, por cuanto ambos abarcan más del 60% de consumo de los principales insumos del sector (maíz duro y granos de soya), dentro del periodo 2013-2016, tendencia cuya reversibilidad es poco probable, dado el ^{Censurado} crecimiento comercial de PRONACA en el periodo 2018-2022. Respecto a la composición de dichas asociaciones, en cuanto a AFABA, se encuentra constituida por más de 180 socios productores⁷⁷. Este nivel de desconcentración en su estructura directiva, permite colegir que cualquier operador ubicado en eslabones de producción aguas abajo, está en la capacidad de acceder a sus productos. En cuanto al operador APROVAL, mismo se encuentra constituido por 126 empresas de alimentos balanceados entre los cuales, si bien se encuentra PRONACA, también lo integran competidores de este en el sector en análisis.

[12] En este sentido, la aparente concentración señalada por SIGMA, dentro del eslabón de producción de balanceado para animales, se constituye principalmente por asociaciones de productores, mas no por la participación de PRONACA, per se. De manera que el riesgo de imposición de restricciones verticales al eslabón subsiguiente, es mínimo, por cuanto existen otros operadores, con mayor capacidad, que pueden disciplinar el ejercicio competitivo de PRONACA.

[13] Adicionalmente, y por cuanto se ha descartado la participación de LA EUROPEA en el eslabón de alimento balanceado para animales, así como la presencia mayoritaria de PRONACA en el mismo eslabón; ante el supuesto no consentido de que, el adquirente tuviera el incentivo de cerrar su canal de distribución, dicha práctica no tendría ningún impacto en el mercado, dada la variedad de operadores a los que puede acceder sus clientes. Esto incluye prácticas exclusorias como el alza excesiva de precios.

⁷⁶ <https://www.proecuador.gob.ec/alimentos-para-animales/>

⁷⁷ <https://afaba.org/2023/10/01/quienes-somos/>

[14] En cuanto a las supuestas preferencias de importación de granos y trigo, como bien se observa en las estadísticas de la Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones de PRO ECUADOR, los principales consumidores de estos insumos son las asociaciones de productores, lo cual brinda evidencia contraria a la supuesta preferencia de importación de PRONACA, para la elaboración de balanceados. Una breve revisión a los requisitos de importaciones de los insumos mencionados, señalados por SIGMA en el ESTUDIO, permite concluir que tales lineamientos son de fácil cumplimiento, siendo en su mayoría requisitos de tipo operativo.

[15] Es importante señalar que, previamente a CRPI dentro del expediente SCPM-CRPI-015-2021 ya ha analizado el mercado de balanceados en el país y ha determinado la falta de posición dominante de PRONACA en el mismo.

[16] Descartada la posibilidad de que, producto de la operación de concentración económica LA ESTANCIA pueda generar algún tipo de práctica exclusoria, solo resta tomar las propias palabras de SIGMA expuestas en el estudio económico: “Este tipo de barreras legales o normativas son simétricas para todos los competidores y dificultan la entrada, y en este sentido no necesariamente se consideran un problema de competencia.”

IV. SOBRE LA ELEVACIÓN DE PRECIOS.

[17] En relación al escrito de 5 de septiembre de 2023, presentado por SIGMA y referido dentro del oficio signado con número de anexo 135499 del trámite ID. 202307025, en el que el operador se refiere a información sobre aumento de precios, esta Intendencia no tiene más que ampliar en el análisis, dado que dicha revisión ya se realizó dentro del Informe SCE-IGT-INCCE-2023-008, específicamente en los párrafos 194 a 201

[88] En relación con el mercado 10 y al respecto de los argumentos del operador Sigma E.C., LA ESTANCIA aseveró lo siguiente:

2. Contestación a los argumentos de SIGMA

2.1. PRONACA no tiene ninguna preferencia para la importación de insumos agrícolas

6. La importación de insumos agrícolas no funciona como indicó SIGMA. En esta primera sección se dará una breve explicación acerca de las dinámicas de importación del producto y después, se demostrará que PRONACA no tiene ningún acceso preferencial a la importación de maíz porque, en definitiva, el volumen de compra de maíz no es un diferenciador importante, como sugiere SIGMA. Los volúmenes adquiridos en el país son marginales, los que no llegan a más de 15% del consumo nacional, comparados a las necesidades globales y a compañías de otros países.

7. *Generalidades sobre la importación del maíz. De acuerdo con el Informe No. SCPM-IGT-INAC-003-2022, la importación de maíz duro está regulada por el Acuerdo Ministerial No. 134 (“Acuerdo”) del Ministerio de Agricultura (“MAG”) sobre comercialización de maíz duro. Según el artículo 24 del Acuerdo, “el MAGAP realizará la distribución de los cupos de importación (...) en base a la absorción porcentual de la cosecha nacional”.*

8. *La absorción porcentual de cosecha nacional se calcula con base en las compras de maíz amarillo registradas por las empresas ante la Unidad de Registro de Transacciones y Facturación (URTF). De esta forma, tenemos que entre abril y octubre de 2023, la absorción de maíz, por compañía, fue la siguiente:*

(...) 9. Así, si la URTF calcula que AFABA absorbió el 31.28% de la producción nacional, la empresa puede solicitar un cupo equivalente al 31.28% del volumen de maíz que se importará durante ese año. De la misma forma, si PRONACA absorbió el 29.49% de la producción nacional de maíz, puede solicitar un cupo del 29.69% para maíz de importación.

10. *Por la prioridad dada a la producción nacional de maíz, las importaciones del producto se limitan al déficit de oferta de nacional. De esta forma, el MAG debe preparar una hoja de Balance Alimentario Oferta-Demanda, estimando la cantidad que va a ser ofertada, la cantidad que va a ser demandada y la cantidad que se debe importar para cubrir el déficit de oferta.*

11. *Por ejemplo, en el 2021 la producción nacional estimada de maíz seco fue de 1.55 millones de toneladas. A su vez, la demanda anual estimada para el mismo año fue de 1.7 millones de toneladas. Al existir un déficit de oferta estimado en 155 mil toneladas, el MAG otorgó cupos de importación (calculados por la absorción de producción nacional) para ese volumen de maíz.*

12. *El punto central de esta explicación es desmontar los argumentos falsos que propuso SIGMA. Como se ve de los datos del MAG, la gran mayoría del maíz que se consume en Ecuador corresponde a la producción local, no a la importación. Por supuesto, el maíz local, al ser el que mayoritariamente satisface la demanda del país, es el que más incide en el precio total. Además, debemos recordar que el precio del maíz nacional está sujeto a regulación a través del precio mínimo de sustentación, lo que resulta en que muchas veces sea más costoso que el maíz en el mercado internacional.*

13. *Recordemos las palabras exactas de las acusaciones de SIGMA: “todas las partes pueden hacer importaciones de maíz, sorgo, etc. vía la asociación. Entonces tiene que haber un acuerdo entre los asociados para la importación de este alimento mientras que PRONACA por su tamaño obviamente no necesita solicitar estas cuotas de importación vía la asociación y lo puede hacer individualmente”.*

14. El argumento de SIGMA es que la importación individual constituye el gran diferenciador de PRONACA en el mercado de materias primas. Pero, tomemos el ejemplo de 2021 como referencia. En ese año la producción local cubrió más del 87% de las necesidades y la importación menos del 13%. Incluso si asumimos que el argumento de SIGMA es cierto –quod non– entonces esa ventaja impactaría únicamente un porcentaje marginal de la demanda total. Ese impacto, tan pequeño, no podría tener el efecto sobre los precios del balanceado que SIGMA acusa.

9 Criterios para la decisión⁷⁸

9.1 El estado de situación de la competencia en el mercado relevante 1 (balanceado) y el grado de poder de mercado del operador económico en cuestión y el de sus principales competidores.

[89] Sobre la base de los elementos aportados por el órgano de estudio y análisis, la INCCE, mediante el expediente SCPM-IGT-INCCE-2-2023, acerca del estado de situación de la competencia del mercado 1, esta Comisión indica que hay indicios que apuntan a la existencia de una competencia razonablemente equilibrada en el mismo, debido a la concurrencia de varios operadores que no poseen cuotas elevadas de mercado.

[90] En este sentido, la CRPI coincide con la INCCE, en que la cuota de PRONACA le impediría poner en práctica estrategias de cerramiento de mercado o de denegación de distribución dado que ante un escenario como ese, habría suficientes operadores competidores que pudieran suplir esa hipotética falta de oferta por parte de PRONACA.

9.1.1 La necesidad de desarrollar y/o mantener la libre concurrencia de los operadores económicos, en el mercado 1, considerada su estructura así como los actuales o potenciales competidores.

[91] En el caso del mercado 1, no existiría preocupaciones acerca del desarrollo y mantención de su libre concurrencia, puesto que su estructura no sugiere indicios de entorpecimiento o distorsión de la competencia económica.

9.1.2 La circunstancia de si a partir de la concentración, se generare o fortaleciere el poder de mercado o se produjere una sensible disminución, distorsión u obstaculización, claramente previsible o comprobada, de la libre concurrencia de los operadores económicos y/o la competencia en el mercado 1.

[92] Una hipotética ejecución de la concentración económica materia de análisis en el presente expediente no implicaría un fortalecimiento de poder de mercado significativo, ni tampoco una sensible disminución o distorsión de la competencia en el mercado 1, por la pequeña graduación de las cuotas de PRONACA y de Avesca Avícola Ecuatoriana C.A.

⁷⁸ Esta Comisión sustenta su análisis en los informes desarrollados por la Intendencia de conformidad con el artículo 100 del Código Orgánico Administrativo.

9.2 El estado de situación de la competencia en el mercado relevante 2 (huevos comerciales) y el grado de poder de mercado del operador económico en cuestión y el de sus principales competidores.

[93] En consideración de los elementos aportados por el órgano de estudio y análisis, la **INCCE**, mediante el expediente SCPM-IGT-INCCE-2-2023, acerca del estado de situación de la competencia del mercado 2, esta Comisión indica, en primer lugar, que hay indicios que apuntan a la existencia de una competencia que permite la disputabilidad del mercado, debido a la concurrencia de los dos operadores que ostentan las cuotas de mercado más grandes - Avipechichal S.A. y **PRONACA**-.

[94] Se puede apreciar, en el análisis basado por la **INCEE** sobre la información remitida por los integrantes de ese mercado, que al considerar el transcurso del tiempo, en el año 2018 **PRONACA** era el líder de este mercado, mientras que en el 2020, este operador fue relegado al segundo lugar por el operador Avipechichal S.A.

[95] Sin embargo de las observaciones anteriores, la **INCEE** ha indicado que las cuotas referidas se atomizan al considerar una fuente alternativa relacionada con la producción de huevos comerciales, escenario que presumiría la existencia de una competencia económica mucho más intensa dentro de este mercado.

9.2.1 La necesidad de desarrollar y/o mantener la libre concurrencia de los operadores económicos, en el mercado 2, considerada su estructura así como los actuales o potenciales competidores.

[96] En el caso del mercado 2, no existiría preocupaciones acerca del desarrollo y mantención de su libre concurrencia, puesto que su estructura no sugiere indicios de entorpecimiento o distorsión de la competencia económica en ninguno de los escenarios analizados dentro de este mercado.

9.2.2 La circunstancia de si a partir de la concentración, se generare o fortaleciere el poder de mercado o se produjere una sensible disminución, distorsión u obstaculización, claramente previsible o comprobada, de la libre concurrencia de los operadores económicos y/o la competencia en el mercado 2.

[97] Una hipotética ejecución de la concentración económica materia de análisis en el presente expediente no implicaría un fortalecimiento de poder de mercado significativo, ni tampoco una sensible disminución o distorsión de la competencia en el mercado 2, debido a la naturaleza pequeña o marginal de las participaciones de mercado de **PRONACA** y de Avipechichal S.A.

9.3 El estado de situación de la competencia en el mercado relevante 3 (pollo fresco) y el grado de poder de mercado del operador económico en cuestión y el de sus principales competidores.

[98] Sobre la base de los elementos aportados por el órgano de estudio y análisis, la **INCCE**, mediante el expediente SCPM-IGT-INCCE-2-2023, acerca del estado de situación de la competencia del mercado 3, esta Comisión indica que hay indicios que apuntan a la existencia de una competencia

razonablemente equilibrada en el mismo, puesto que aunque **PRONACA** es el operador con una participación de mercado mayoritaria, ésta asciende solamente a $\frac{10}{10} - \frac{20}{20} \%$ y la cuota de **LA EUROPEA** alcanza el nivel de $0 - 5 \%$

[99] En este sentido, la **CRPI** coincide con la **INCCE**, en que la cuota de **PRONACA** le impediría poner en práctica estrategias de cerramiento de mercado o de denegación de distribución dada su cuota de mercado y la que obtendría en un escenario post concentración económica.

9.3.1 La necesidad de desarrollar y/o mantener la libre concurrencia de los operadores económicos, en el mercado 3, considerada su estructura así como los actuales o potenciales competidores.

[100] En el caso del mercado 3, no existiría preocupaciones acerca del desarrollo y mantención de su libre concurrencia, puesto que su estructura no sugiere indicios de entorpecimiento o distorsión de la competencia económica.

9.3.2 La circunstancia de si a partir de la concentración, se genere o fortalezca el poder de mercado o se produjere una sensible disminución, distorsión u obstaculización, claramente previsible o comprobada, de la libre concurrencia de los operadores económicos y/o la competencia en el mercado 3.

[101] En el caso del mercado 3, no existiría preocupaciones acerca del desarrollo y mantención de su libre concurrencia o de la generación o reforzamiento de poder de mercado, puesto que su estructura se modificaría marginalmente ante un escenario post fusión empresarial, producto del nivel de la cuota de mercado de **LA EUROPEA**.

9.4 El estado de situación de la competencia en el mercado relevante 4 (res) y el grado de poder de mercado del operador económico en cuestión y el de sus principales competidores

[102] Sobre la base de los elementos aportados por el órgano de estudio y análisis, la **INCCE**, mediante el expediente SCPM-IGT-INCCE-2-2023, acerca del estado de situación de la competencia del mercado 4, esta Comisión indica que hay indicios que apuntan a la existencia de una competencia no tan vigorosa –considerando únicamente las cuotas de mercado- que se explica por la concurrencia de un operador ajeno al análisis de esta concentración, el operador económico Corporación Favorita C.A., ostenta $\frac{70}{80} - \frac{80}{80} \%$ de participación en este mercado.

[103] Las cuotas de **PRONACA** a **LA EUROPEA** son de $\frac{0}{10} - \frac{10}{10} \%$ y $\frac{0}{10} - \frac{10}{10} \%$, respectivamente. Ergo, aunque se pudiera concluir –únicamente desde una perspectiva estructural- que existirán indicios de dominancia en este mercado, un escenario post fusión provocaría prácticamente un resultado superfluo en la estructura del mercado 4.

9.4.1 La necesidad de desarrollar y/o mantener la libre competencia de los operadores económicos, en el mercado 4, considerada su estructura así como los actuales o potenciales competidores.

[104] Acerca del mercado 4, no existiría preocupaciones acerca del desarrollo y mantención de su libre competencia, puesto que su estructura no sugiere la presencia de indicios de entorpecimiento o distorsión de la competencia económica relacionados con la posible fusión entre LA ESTANCIA a LA EUROPEA.

9.4.2 La circunstancia de si a partir de la concentración, se genere o fortaleciere el poder de mercado o se produjere una sensible disminución, distorsión u obstaculización, claramente previsible o comprobada, de la libre competencia de los operadores económicos y/o la competencia en el mercado 4.

[105] En el caso del mercado 4, no existiría preocupaciones acerca del desarrollo y mantención de su libre competencia o de la generación o reforzamiento de poder de mercado, puesto que su estructura se modificaría marginalmente ante un escenario post fusión empresarial, producto del nivel de la cuota de mercado de PRONACA, de LA EUROPEA y de Corporación Favorita C.A.

9.5 El estado de situación de la competencia en el mercado relevante 5 (cerdo fresco) y el grado de poder de mercado del operador económico en cuestión y el de sus principales competidores

[106] Sobre la base de los elementos aportados por el órgano de estudio y análisis, la INCCE, mediante el expediente SCPM-IGT-INCCE-2-2023, acerca del estado de situación de la competencia del mercado 5, esta Comisión indica que hay indicios que apuntan a la existencia de una competencia razonablemente equilibrada en el mismo, puesto que aunque PRONACA es el operador con una participación de mercado mayoritaria, ésta asciende a $\frac{30}{30} - \frac{40}{40} \%$ y la cuota de LA EUROPEA alcanza el nivel de $0 - 5 \%$

[107] En este sentido, la CRPI coincide con la INCCE, en que la cuota de PRONACA le impediría poner en práctica estrategias de cerramiento de mercado o de denegación de distribución dada su cuota de mercado y la que obtendría en un escenario post concentración económica, debido a la existencia de fuentes alternativas de aprovisionamiento.

9.5.1 La necesidad de desarrollar y/o mantener la libre competencia de los operadores económicos, en el mercado 5, considerada su estructura así como los actuales o potenciales competidores.

[108] Acerca del mercado 5, no existiría preocupaciones acerca del desarrollo y mantención de su libre competencia, puesto que su estructura no sugiere indicios de entorpecimiento o distorsión de la competencia económica.

9.5.2 La circunstancia de si a partir de la concentración, se genere o fortalezca el poder de mercado o se produjere una sensible disminución, distorsión u obstaculización, claramente previsible o comprobada, de la libre concurrencia de los operadores económicos y/o la competencia en el mercado 5.

[109] En el caso del mercado 5, no existiría preocupaciones acerca del desarrollo y mantención de su libre concurrencia o de la generación o reforzamiento de poder de mercado, porque su estructura se modificaría marginalmente ante un escenario post fusión empresarial, producto del nivel de la cuota de mercado de **LA EUROPEA**.

9.6 El estado de situación de la competencia en el mercado relevante 6 (pavo fresco) y el grado de poder de mercado del operador económico en cuestión y el de sus principales competidores

[110] Sobre la base de los elementos aportados por el órgano de estudio y análisis, la **INCCE**, mediante el expediente SCPM-IGT-INCCE-2-2023, acerca del estado de situación de la competencia del mercado 6, esta Comisión manifiesta que ésta no es motivo pertinente de análisis debido a la ausencia en este mercado del operador **LA EUROPEA**.

[111] Aunque por otro lado, al considerar el holismo de la operación de concentración materia de análisis, pudiera generarse preocupaciones acerca de otros operadores que concurren a mercados en los cuales la carne de pavo fuese un insumo, no obstante, la **CRPI** coincide con la **INCEE** en que este insumo es de poca utilización en el mercado de embutidos por ejemplo, en que los canales de distribución de este producto no está enfocado únicamente en la provisión de insumos y en que pese a que **PRONACA** ostenta el 40 - 50 % de cuota de mercado, existen fuentes alternativas de aprovisionamiento de la carne de pavo.

9.6.1 La necesidad de desarrollar y/o mantener la libre concurrencia de los operadores económicos, en el mercado 6, considerada su estructura así como los actuales o potenciales competidores.

[112] Para el caso del mercado 6, no es necesario considerar este criterio, por las razones anotadas en los párrafos anteriores.

9.6.2 La circunstancia de si a partir de la concentración, se genere o fortalezca el poder de mercado o se produjere una sensible disminución, distorsión u obstaculización, claramente previsible o comprobada, de la libre concurrencia de los operadores económicos y/o la competencia en el mercado 6.

[113] Para el caso del mercado 6, no es necesario considerar este criterio, porque una hipotética unión empresarial entre **LA ESTANCIA** a **LA EUROPEA**, no representaría cambios en la estructura del mercado 6, por las razones anotadas en los párrafos anteriores.

9.7 El estado de situación de la competencia en el mercado relevante 7 (conservas) y el grado de poder de mercado del operador económico en cuestión y el de sus principales competidores

[114] Sobre la base de los elementos aportados por el órgano de estudio y análisis, la INCCE, mediante el expediente SCPM-IGT-INCCE-2-2023, acerca del estado de situación de la competencia del mercado 7, esta Comisión señala que hay indicios de un nivel competencia económica razonablemente aceptable. Aunque existe un operador con $40 - 60\%$ de participación -SERVICIO INTEGRAL PARA LA INDUSTRIA ALIMENTICIA SIPIA S.A.-, se presentan dos operadores con cuotas cercanas al $20 - 30\%$. En relación con **PRONACA** y **LA EUROPEA**, concurren con $0 - 2\%$ y $0 - 2\%$ de participación del mercado 7, respectivamente.

9.7.1 La necesidad de desarrollar y/o mantener la libre concurrencia de los operadores económicos, en el mercado 7, considerada su estructura así como los actuales o potenciales competidores.

[115] Acerca del mercado 7, no existiría preocupaciones acerca del desarrollo y mantención de su libre concurrencia, puesto que su estructura no sugiere la presencia de indicios de entorpecimiento o distorsión de la competencia económica relacionados con la posible fusión entre **LA ESTANCIA** a **LA EUROPEA**.

9.7.2 La circunstancia de si a partir de la concentración, se genere o fortalezca el poder de mercado o se produjere una sensible disminución, distorsión u obstaculización, claramente previsible o comprobada, de la libre concurrencia de los operadores económicos y/o la competencia en el mercado 7.

[116] En relación con el mercado 7, no existiría preocupaciones acerca del desarrollo y mantención de su libre concurrencia o de la generación o reforzamiento de poder de mercado, puesto que su estructura se modificaría marginalmente ante un escenario post fusión empresarial, producto del nivel de la cuota de mercado de **PRONACA**, de **LA EUROPEA** y de **SERVICIO INTEGRAL PARA LA INDUSTRIA ALIMENTICIA SIPIA S.A.**

9.8 El estado de situación de la competencia en el mercado relevante 8 (enlatados) y el grado de poder de mercado del operador económico en cuestión y el de sus principales competidores

[117] Sobre la base de los elementos aportados por el órgano de estudio y análisis, la INCCE, mediante el expediente SCPM-IGT-INCCE-2-2023, acerca del estado de situación de la competencia del mercado 8, esta Comisión afirma que hay indicios de una competencia restringida –el operador **SEMVR-ECUADOR S.A.**, ostenta $60 - 80\%$ de participación en el mismo, y su más inmediato perseguidor cuenta con $20 - 30\%$ sin embargo, en relación con las cuotas de **PRONACA** y **LA EUROPEA**, no se generan mayores preocupaciones, dado sus niveles que corresponden a $0 - 10\%$ y $0 - 10\%$ respectivamente.

9.8.1 La necesidad de desarrollar y/o mantener la libre competencia de los operadores económicos, en el mercado 8, considerada su estructura así como los actuales o potenciales competidores.

[118] En el caso del mercado 8, no existiría preocupaciones acerca del desarrollo y mantención de su libre competencia, puesto que su estructura se modificaría muy marginalmente y no sugiere la presencia de indicios de entorpecimiento o distorsión de la competencia económica relacionados con la posible fusión entre **LA ESTANCIA** a **LA EUROPEA**.

9.8.2 La circunstancia de si a partir de la concentración, se genere o fortalezca el poder de mercado o se produjere una sensible disminución, distorsión u obstaculización, claramente previsible o comprobada, de la libre competencia de los operadores económicos y/o la competencia en el mercado 8.

[119] Acerca del mercado 8, no existiría preocupaciones acerca del desarrollo y mantención de su libre competencia o de la generación o reforzamiento de poder de mercado, puesto que su estructura se modificaría marginalmente ante un escenario post fusión empresarial, producto del nivel de la cuota de mercado de **PRONACA**, de **LA EUROPEA** y de **SEMVR-ECUADOR S.A.**

9.9 El estado de situación de la competencia en el mercado relevante 9 (salsas) y el grado de poder de mercado del operador económico en cuestión y el de sus principales competidores

[120] Sobre la base de los elementos aportados por el órgano de estudio y análisis, la INCCE, mediante el expediente SCPM-IGT-INCCE-2-2023, acerca del estado de situación de la competencia del mercado 9, esta Comisión asevera que la misma es razonablemente aceptable. EL mercado 9 tiene un operador mayoritario -**NESTLE ECUADOR S.A.**- con un 40 - 60 % mientras que **PRONACA** ostenta 20 - 30 % como su inmediato perseguidor, y en quinto puesto aparece **LA EUROPEA** con 0 - 10 % de participación de mercado.

9.9.1 La necesidad de desarrollar y/o mantener la libre competencia de los operadores económicos, en el mercado 9, considerada su estructura así como los actuales o potenciales competidores.

[121] Acerca del mercado 9, no existiría preocupaciones acerca del desarrollo y mantención de su libre competencia, puesto que su estructura se modificaría muy marginalmente y no sugiere la presencia de indicios de entorpecimiento o distorsión de la competencia económica relacionados con la posible fusión entre **LA ESTANCIA** a **LA EUROPEA**.

9.9.2 La circunstancia de si a partir de la concentración, se genere o fortalezca el poder de mercado o se produjere una sensible disminución, distorsión u obstaculización, claramente previsible o comprobada, de la libre concurrencia de los operadores económicos y/o la competencia en el mercado 9.

[122] En relación con el mercado 9, no existiría preocupaciones acerca del desarrollo y mantención de su libre concurrencia o de la generación o reforzamiento de poder de mercado, porque su estructura se modificaría marginalmente ante un escenario post fusión empresarial, producto del nivel de la cuota de mercado de **LA EUROPEA** equivalente a $0 - \frac{10}{10} \%$ de cuota de mercado.

9.10 El estado de situación de la competencia en el mercado relevante 10 (embutidos) y el grado de poder de mercado del operador económico en cuestión y el de sus principales competidores

[123] Sobre la base de los elementos aportados por el órgano de estudio y análisis, la INCCE, mediante el expediente SCPM-IGT-INCCE-2-2023 entre los que no se cuenta con un análisis de barreras de entrada, que enriquecería el análisis de la **CRPI**, acerca del estado de situación de la competencia del mercado 9, esta Comisión señala que la misma en el escenario *ex ante* da muestras de ser una competencia vigorosa, dada la repartición bastante equilibrada de cuotas de mercado.

[124] Los operadores económicos en cuestión - **PRONACA** y **LA EUROPEA**- tienen cuotas de $\frac{20}{20} - \frac{30}{30} \%$ y $10 - 20 \%$ de participación del mercado 10.

[125] Con estos hechos, ambos operadores no cuentan con poder de mercado, desde una perspectiva exclusivamente estructural.

9.10.1 La necesidad de desarrollar y/o mantener la libre concurrencia de los operadores económicos, en el mercado 10, considerada su estructura así como los actuales o potenciales competidores.

[126] En el caso particular del mercado 10, no se han suscitado preocupaciones antes esta Comisión en relación con el desarrollo y mantención de su libre concurrencia, en un esquema *ex ante*. Sin embargo, la estructura de mercado genera ciertas preocupaciones desde la óptica del análisis estructural de fusiones.

9.10.2 La circunstancia de si a partir de la concentración, se genere o fortalezca el poder de mercado o se produjere una sensible disminución, distorsión u obstaculización, claramente previsible o comprobada, de la libre concurrencia de los operadores económicos y/o la competencia en el mercado 10.

[127] Acerca de las implicaciones de la posible ejecución de la concentración entre **LA ESTANCIA** y **LA EUROPEA**, la **CRPI** ve con preocupación el resultado estructural del mercado 10 en un escenario *ex post*. Ante tal escenario, el líder de mercado -**PRONACA**- robustecería su posición artificialmente, producto de la operación de concentración, y alcanzaría cotas que -desde un punto de vista estructural- presumirían de su nivel de poder de mercado, estaríamos ante un

esquema de variación del HHI de más de 700 puntos y la nueva cuota del operador concentrado superaría el $\frac{40}{50}$ % del mercado.

[128] En esta misma línea, las preocupaciones planteadas por SIGMA EC son válidas ante esta Comisión, y son muy razonables considerando las características de los partícipes de la operación de concentración dentro del mercado 10.

[129] Sin embargo, la **CRPI** ha notado la presentación del *test Gross Upward Pricing Pressure Index* (en adelante también «**GUPPI**»). Este *test* tiene la particularidad de prescindir de criterios de la definición del mercado y de sus características estructurales, para enfocarse en un análisis de cercanía competitiva enfocado en el entendimiento de la manipulación de precios de un eventual operador económico concentrado, elemento que se relaciona con los fundamentos canónicos del ejercicio de poder de mercado.

[130] El *test GUPPI* presentado por la **INCCE** en relación con **PRONACA** reporta porcentajes muy bajos, por debajo del 1 %, este resultado nos indica que los incentivos para elevar el precio de sus productos, que tuviera este operador en un escenario post adquisición, serían nulos, porque no le sería rentable dado el nivel de clientela que perdería y podría recapturar o por el nivel máximo de elevación de precios a la que pudiera aspirar. Ergo, las preocupaciones del operador SIGMA EC, en relación con un eventual ejercicio de poder de mercado por parte del operador económico concentrado se desvanecen.

[131] En este mismo sentido, esta Comisión encontró en sus análisis, de la estructura del mercado 10, que el índice de dominancia es superior a la cuota que obtendría **PRONACA** en un escenario post adquisición, criterio que es concordante con los resultados del *test GUPPI*, constante en el expediente de la **INCCE**, por tanto, la **CRPI** no considera que a partir de la concentración entre **LA ESTANCIA** y **LA EUROPEA** se genere o se fortalezca el poder de mercado del operador resultante de la misma, o que se distorsione u obstruya la libre concurrencia de operadores económicos al mercado 10.

[132] En virtud de los elementos de hecho y de derecho explicados *ut supra*, de la claridad derivada de ellos que ha sido transmitida a esta Comisión, a través del proceso de concentración económica estudiado, y al tener elementos suficientes para pronunciarse, la Comisión de Resolución de Primera Instancia,

RESUELVE

PRIMERO.-AGREGAR a la parte confidencial del presente expediente, los siguientes documentos, sin el mensaje: (en trámite de análisis de clasificación de confidencialidad):

- i. Escrito signado con trámite I.D.: 202308298, anexo I.D.: 145783.
- ii. Anexo signado con trámite I.D.: 202308298, anexo I.D.: 145785.

SEGUNDO.- DECLARAR como confidenciales a los siguientes documentos:

- i. Escrito signado con trámite I.D.: 202308298, anexo I.D.: 145783.
- ii. Anexo signado con trámite I.D.: 202308298, anexo I.D.: 145785.

TERCERO.- AGREGAR al presente expediente los siguientes documentos:

- i. Anexo signado con trámite I.D.: 202308298, anexo I.D.: 145784, que contiene el extracto no confidencial remitido por el operador económico.
- ii. Escrito de 25 de octubre de 2023 signado con trámite I.D.: 202308409, anexo I.D.: 146636.

CUARTO.- AUTORIZAR la concentración económica producto de la transacción notificada por el operador económico **LA ESTANCIA INVESTMENT HOLDING S.L.**, el 24 de enero de 2023.

QUINTO.- DECLARAR la presente resolución como confidencial y emitir las versiones no confidenciales y públicas de la misma.

SEXTO.- AGREGAR al expediente en su parte confidencial la presente resolución.

SÉPTIMO.- AGREGAR al expediente lo siguiente:

- i. La versión no confidencial de la presente resolución para el operador adquirente.
- ii. La versión no confidencial y pública de la presente resolución.

OCTAVO.- NOTIFICAR la presente resolución en su versión no confidencial al operador económico **LA ESTANCIA INVESTMENT HOLDING S.L.**, en razón de que los datos contenidos en la presente resolución son remitidos por el propio operador económico, por otros operadores y son también de fuentes públicas.

NOVENO.- NOTIFICAR la presente Resolución en su versión no confidencial y pública a la Intendencia General Técnica y a la Intendencia Nacional de Control de Concentraciones Económicas de la Superintendencia de Control del Poder de Mercado.

NOTIFÍQUESE Y CÚMPLASE.-

**PABLO RENE
CARRASCO
TORRONTÉGU
UI P
COMISIONADO**

Firmado digitalmente por PABLO RENE CARRASCO TORRONTÉGU
DN: CN=PABLO RENE CARRASCO TORRONTÉGU, SERIALNUMBER=080923075723, OU=ENTIDAD DE CERTIFICACION DE INFORMACION, O=SECURITY DATA S.A. 2, C=EC
Razón: Soy el autor de este documento
Ubicación:
Fecha: 2023.10.30 18:27:54-05'00'
Foxit PDF Reader Versión: 12.0.1

**CARL MARTIN PFISTERMEISTER
MORA
COMISIONADO**

Firmado electrónicamente por:
CARL MARTIN PFISTERMEISTER
MORA
Razón: Resolución expediente SCE-CRPI-9-2023
Localización: Quito - Ecuador
Fecha: 2023-10-30T18:22:02.726948-05:00



Firmado electrónicamente por:
**EDISON RENE TORO
CALDERON**

**PRESIDENTE DE LA COMISION
DE RESOLUCION EN PRIMERA INSTANCIA**