

Resultados de Examen práctico para P08 EGOB25

Derecho de la Competencia

- El caso incluirá **tres preguntas**.
 - Las respuestas deben presentarse **de forma ordenada**.
 - Se debe **indicar la pregunta correspondiente** en el cuadro de texto.
 - El texto deberá tener un **máximo de 1,500 palabras**.
-

Las 2 empresas más grandes del sector tecnológico en Guatemala, TK Jumbo y Energy, quieren firmar un acuerdo de cooperación comercial y de desarrollo de nuevas tecnologías en conjunto. El propósito es optimizar sus operaciones y mejorar su competitividad en el mercado de producción de computadoras en Guatemala. El acuerdo abarca la coordinación en el desarrollo de nuevos productos para el mercado guatemalteco, la fijación conjunta de precios y el porcentaje de distribución de ingresos.

Aspectos relevantes de la negociación:

- TK Jumbo y Energy son competidores directos en la producción de computadoras en Guatemala.
- El acuerdo entre TK Jumbo y Energy incluye la fijación conjunta de precios y la coordinación en la producción de computadoras exclusivamente para el mercado guatemalteco.
- La cuota de participación en el mercado guatemalteco de ambas empresas combinadas es de 100%.
- TK Jumbo acepta que, de todas las computadoras, indistintamente quien las produzca, se utilice la marca la Chapinita. La licencia de utilización de la marca tiene como objetivo consolidarla en el mercado guatemalteco debido a la fidelidad que tienen los consumidores con ella.
- Las computadoras importadas a Guatemala, debido a la carga arancelaria, son un 25% más costosas en comparación con las producidas en el territorio nacional.
- Los minerales de silicio y cobre, insumos indispensables para la producción de computadoras, sólo pueden ser explotados con autorización minera extendida por el Ministerio de Energía y Minas. En la actualidad solo estos 2 competidores son los únicos que tienen la licencia para explotación minera de estos elementos.

- Dentro del convenio establecen un acuerdo de exclusividad en la compra y venta de los minerales descritos, por lo que no podrán venderlos a otros competidores.
- El acuerdo busca beneficios para los consumidores, como una mayor eficiencia operativa y mejor integración de los productos.

Preguntas:

1. Ante una denuncia de este acuerdo, ¿existen suficientes motivos para investigar esta negociación por parte de la Superintendencia de Competencia?
2. De acuerdo con los hechos descritos, ¿existe un mercado contestable en la producción de computadoras en Guatemala?
3. ¿El acuerdo entre TK Jumbo y Energy constituye una infracción a la Ley de Competencia?

Su respuesta:

Guatemala 9 de Mayo
de 2025

Oficio #1 Caso Investigación a empresas TK Jumbo y Energy por indicios de Práctica Absoluta

1) *Ante una denuncia de este acuerdo, ¿existen suficientes motivos para investigar esta negociación por parte de la Superintendencia de Competencia?*

Desarrollo

Si, según la Ley de Competencia hay varios indicios:

El mercado relevante estará ocupado por únicamente TK Jumbo y Energy, tienen el 100% de participación al combinarse, esto ya es un motivo

preocupante, ya que se está creando un Oligopolio en el sector de Tecnología, específicamente en la producción de computadoras. Ambas empresas son en la actualidad competidores en el mercado relevante.

Además cuentan con el monopolio, en conjunto, de las licencias para explotación minera de silicio y cobre, los cuales son los insumos esenciales o relevantes en el mercado, ya que sin ellos no se puede elaborar el hardware de la computadora y no existe de forma técnica una sustitución para estos minerales.

Para empezar, se está hablando de que ya existe un acuerdo, para fijar precios en conjunto además del porcentaje de distribución de ingresos.

Se debe investigar por medio de la Unidad de Investigación de la Superintendencia de Competencia este acuerdo ya que en conjunto presentan una Posición Dominante en el mercado, lo cual crea una barrera total, para el ingreso de nuevos competidores al mercado. Por lo que se tiene una práctica Anticompetitiva, según el artículo 4 de la Ley de Competencia y basados en el artículo 5 "Prácticas Absolutas" de la misma ley; se dan las características no deseadas como:

-fijación de precios

-barreras de ingreso al mercado por parte de competidores.

Aunque no es el caso, ya que sólo se habla en términos jurídicos. Se recomienda realizar un análisis económico como el índice de Lerner avanzado el HHI, para comprobar que según las tablas que se manejan internacionalmente; el valor de la cuota de mercado supera el valor de 2500, que ya es un valor preocupante.

2) *De acuerdo con los hechos descritos, ¿existe un mercado contestable en la producción de computadoras en Guatemala?*

Desarrollo

Definitivamente no, ya que un mercado contestable significa que exista competencia, lo cual no es el caso ni para el mercado relevante de producción de computadoras ni para el mercado de extracción de elementos minerales.

3) *¿El acuerdo entre TK Jumbo y Energy constituye una infracción a la Ley de Competencia?*

Desarrollo

Si, debido a que es una práctica anticompetitiva según indica la Ley de Competencia de Guatemala en sus Artículos 4 y 5.

Luego de realizarse la investigación, y como resultados obtenidos, las empresas pueden presentar beneficios a los consumidores (25 % menos por el arancel importación) por elaborarse en el país y que se tenga mejor integración de producción; al analizar la información se observa que el beneficio del consumidor tendrá una pérdida en su bienestar, ya que no existirá competencia.

RESOLUCIÓN

No se autoriza

Directorio de Competencia

Comentarios adicionales:



Pregunta 2

-- / 50 pts

Competencia económica

- El caso incluirá **cuatro preguntas**, con la posibilidad de que éstas contengan subpreguntas, según corresponda.
 - Las respuestas deben presentarse **de forma ordenada**.
 - Se debe **indicar la pregunta correspondiente** en el cuadro de texto.
 - El texto deberá tener un **máximo de 1,500 palabra**
-

Una economía hipotética está regida por la Ley de Competencia de Guatemala (Ley) y, en general, el marco legal guatemalteco –a menos que se indique lo contrario en algún aspecto específico.

Farmacia Americana S.A. ("Americana") y Grupo Bienestar, S.A. ("Bienestar") notifican una concentración de acuerdo con la Ley de Competencia. La operación consiste en la venta de la totalidad de las acciones representativas del capital social de Farmacias Welfare S.A. ("Welfare"), propiedad de Bienestar, a Americana.

Agente	Actividades	Estructura accionaria %
"Americana" Comprador	Comercialización, venta y distribución de medicamentos.	Pablo González Rubio (50.0%) Pablo González Muñoz (25.0%) José González Muñoz (25.0%)
Farmacias Welfare Objeto	Comercialización, venta y distribución de medicamentos.	Grupo Bienestar (99.0%) Ortopedia Welfare (1.0%)
Ortopedia Welfare	Comercialización, venta y distribución de prótesis.	Grupo Bienestar (99.0%) Juan Jaime Arrieta Rubio (1.0%)
Grupo Bienestar Vendedor	Comercialización, venta y distribución de medicamentos. Comercialización, venta y distribución de prótesis.	Juan Jaime Arrieta Rubio (25.0%) Magaly Arrieta Rubio (25.0%) Francisco Arrieta Rubio (25.0%) Santiago Arrieta Rubio (25.0%)

Bienestar transferirá a Americana el 99% de las acciones representativas del capital social de Welfare. En consecuencia, Americana adquirirá el control de la operación, los activos, locales comerciales, equipo mobiliario, bienes inmuebles, marcas y demás bienes tangibles e intangibles propiedad de Welfare que se emplean en la operación de sus farmacias. Los promoventes celebraron el contrato de compraventa de acciones sujeto a la autorización previa de la autoridad.

Americana indica que su objetivo es consolidar una red de farmacias que ofrezca el abasto de medicamentos minimizando el costo de distribución y aprovechando economías a escala en sus operaciones. Por su parte, Welfare declara que su objetivo es centrarse en el negocio de distribución de equipo ortopédico y reducir sus pasivos.

La operación incluye una cláusula de no competencia que establece lo siguiente: “Cláusula de No Competencia.

PRIMERO: Por virtud del presente Convenio, las Partes convienen que por un periodo de 3 (tres) años contados a partir de la Fecha de Cierre del CONTRATO, GRUPO BIENESTAR, así como sus accionistas actuales, no podrán, ya sea por sí mismos o a través de interpósita persona, física o moral, directa o indirectamente, dentro del territorio nacional: Invertir en o participar, directa o indirectamente, ya sea como accionistas, socios, consejeros, agentes, comisionistas, asesores o de cualquier otra forma o medio, en cualquier actividad y/o negocio en el cual se distribuyan medicamentos al consumidor final en territorio nacional. No obstante lo anterior, la presente cláusula no limita de ninguna forma las actividades actuales de Ortopedia Welfare en la comercialización, venta y distribución de prótesis.

SEGUNDO Por virtud del presente Convenio, las Partes convienen que por un periodo de 3 (tres) años contados a partir de la Fecha de Cierre del CONTRATO, FARMACIA AMERICANA, así como sus accionistas actuales, no podrán, ya sea por sí mismos o a través de interpósita persona, física o moral, directa o indirectamente, dentro del territorio nacional: Invertir en o participar, directa o indirectamente, ya sea como accionistas, socios, consejeros, agentes, comisionistas, asesores o de cualquier otra forma o medio, en cualquier actividad y/o negocios dedicados a la comercialización, venta y distribución de prótesis. No obstante lo anterior, la presente cláusula no limita de ninguna forma las actividades actuales de FARMACIA AMERICANA en la comercialización, venta y distribución de medicamentos.”

Americana y Farmacias Welfare coinciden en la comercialización,

venta y distribución de medicamentos al usuario final en tiendas físicas así como algunos productos relacionados como fórmulas lácteas o nutricionales así como algunos productos de cuidado personal. La autoridad identifica a los siguientes agentes económicos que ofrecen el servicio de venta al menudeo de medicamentos, así como sus participaciones en el valor de las ventas a nivel nacional, antes y después de la operación, y el índice de concentración que correspondería a cada escenario:

Venta de Medicamentos a nivel nacional en establecimientos comerciales		
	Participación de Mercado, %	
	Previo a la Operación	Posterior a la Operación
Americana	30	50
Farmacias Welfare	20	
Farmacias Cruz Verde	10	10
Farmacia Refugio	10	10
Farmacias Arellano	10	10
Walmart	10	10
Farmacias Salvador	10	10
Total	100	100
Índice de Herfindahl– Hirschman (IHH)	1,800	3,000

A nivel regional, la autoridad asume tres mercados alrededor de las tres principales áreas metropolitanas del país:

Venta de Medicamentos a nivel regional en establecimientos comerciales						
	Participación de mercado, %					
	Mercado Regional A		Mercado Regional B		B Mercado Regional C	
	Previo a la Operación	Posterior	Previo a la Operación	Posterior	Previo a la Operación	Posterior
Americana	30	50	25	43	35	60
Welfare	20		18		25	
Cruz Verde	15	15	5	5	5	5
Refugio	7	7	14	14	10	10
Arellano	5	5	13	13	13	13
Walmart	15	15	10	10	5	5
Salvador	8	8	15	15	7	7
Total	100	100	100	100	100	100
IHH	1,888	3,088	1,664	2,564	2,218	3,968

Las zonas urbanas en cada una de las regiones delimitadas se encuentran a una distancia de al menos 200 kilómetros de zonas urbanas en las otras regiones.

Los notificantes argumentan que el consumidor final puede adquirir diversos medicamentos a través plataformas digitales e identifica a Amazon y a Mercado Libre como participantes significativos en el mercado relevante. Adicionalmente, al existir una disponibilidad de la oferta de medicamentos vía plataformas digitales, los notificantes proponen una dimensión nacional del mercado. Bajo esta argumentación, los agentes económicos que

participan en el servicio de venta al menudeo de medicamentos, así como sus participaciones en ventas serían las siguientes de acuerdo a los notificantes:

Venta de medicamentos a nivel nacional en establecimientos comerciales y/o plataformas digitales -estimación de los notificantes		
	Participación de Mercado, %	
	Previo a la Operación	Posterior a la Operación
Americana	21.0	36.0
Farmacias Welfare	15.0	
Amazon	15.0	15.0
Mercado Libre	15.0	15.0
Farmacias Cruz Verde	7.0	7.0
Farmacia Refugio	7.0	7.0
Farmacias Arellano	7.0	7.0
Walmart	7.0	7.0
Farmacias Salvador	6.0	6.0
Total	100.0	100.0
Índice de Herfindahl-Hirschman	1,348	1,978

Es importante destacar que, bajo el marco regulatorio específico, en plataformas digitales solamente pueden adquirirse y entregarse medicamentos de libre venta (OTC) y no aquellos que requieren receta médica ni medicamentos controlados. Muchos consumidores aprovechan la visita a una farmacia, cuya motivación principal puede ser adquirir medicamentos que requieren receta, para comprar medicamentos de libre venta y diversos productos nutricionales y de cuidado personal.

Un establecimiento que busque participar en la comercialización, venta y distribución de medicamentos al público en general deberá contar con diversas autorizaciones de entidades gubernamentales como licencia sanitaria, registro sanitario, certificación de buenas prácticas, y la autorización de establecimientos farmacéuticos. Obtener estos permisos para un nuevo agente económico sin actividades en el mercado puede

tomar alrededor de dos años. Adicionalmente, la promoción de la marca de las farmacias es importante para ganar la lealtad del usuario y se realiza mediante campañas de publicidad a través de la televisión y la radio nacional. Cada cadena de farmacias cuenta con su red logística para la distribución de los medicamentos a cada una de sus sucursales. No se ha registrado un nuevo entrante al mercado en los últimos quince años.

1. Con independencia de su evaluación de la operación en sí, ¿resulta razonable y admisible la cláusula de no competencia propuesta?
2. En términos de la Ley de Competencia, proponga y fundamente la definición del mercado relevante o de los mercados relevantes que debería usarse al evaluar la operación.
3. En términos de la Ley de Competencia, evalúe los elementos que deberían considerarse para determinar si la operación debe ser autorizada, denegada o condicionada.
4. ¿Se cumplen algunos de los supuestos de la Ley de Competencia, que justificaría la denegación de la operación? Fundamente su respuesta.

Su respuesta:

Guatemala, 9 de
Mayo de 2025

Caso #2 Venta Farmacias Welfare S.A. (“Welfare”), propiedad de Bienestar a Americana

- 1. Con independencia de su evaluación de la operación en sí, ¿resulta razonable y admisible la cláusula de no competencia propuesta?**

DESARROLLO

Si queremos un mercado de "libre competencia" no se debiera aceptar en principio.

2. En términos de la Ley de Competencia, proponga y fundamente la definición del mercado relevante o de los mercados relevantes que debería usarse al evaluar la operación.

DESARROLLO

El mercado relevante es el cual tenga sustitutos a insumos esenciales y donde existan 2 o mas agentes económicos.

Mercado Relevante: Medicamentos en General

Mercado Relevante 1) Medicamentos OTC,

Mercado Relevante 2) Plataformas digitales de venta

3. En términos de la Ley de Competencia, evalúe los elementos que deberían considerarse para determinar si la operación debe ser autorizada, denegada o condicionada.

DESARROLLO

El impacto en los diferentes mercados relevantes indicados.

La operación debe ser condicionada, ya que para el mercado relevante 2), no existe problemas de competencia, basados en el HHI de 1978, menor a 2500.

para el mercado relevante 1) habría que hacerse un análisis no de las ventas digital, sino en sitio, para ver si se verifican los datos. Además es un mercado con sustitutos

En mercado relevante, habría que analizar a mayor detalle, ya que hay riesgo que en los mercados regionales A y B haya practica anticompetitiva,

pero el B al reducir el mercado a una distancia menor, pudiera variar y no ser anticompetitivo.

4. ¿Se cumplen algunos de los supuestos de la Ley de Competencia, que justificaría la denegación de la operación? Fundamente su respuesta.

DESARROLLO

Si se cumplen,

Primero: el mercado relevante de medicamentos en conjunto tiene cuota de 50%, lo cual ya es un porcentaje que indica concentración de mercado.

Segundo: el Índice HHI =3000, que es mayor de 2000 norma Europea y 2500 Norma Americana.

Pero hay que realizar una investigación por la Unidad de Investigación donde se delimiten radios de operación de las farmacias, ya que las zonas urbanas en cada una de las regiones delimitadas se encuentran a una distancia de al menos 200 kilómetros de zonas urbanas en las otras regiones, según los datos proporcionados los índices de Hershel correspondiente a cada zona da a los 3 mercados niveles arriba de 2500.

Recomendación realizar el análisis a menor distancia, para verificar si mejoran los indices y con esto autorizar o no.

Directorio de Competencia

Comentarios adicionales:

Puntos de corrección:

--

Puede ajustar el puntaje de forma manual agregando puntos positivos o negativos con este cuadro.

[Actualizar calificaciones](#)

Puntaje final: 90 de 100