

# Resultados de Examen práctico para P14 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:

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

Respuesta 1. Si existen suficientes motivos para la investigación ante la denuncia. El acuerdo está claramente definido para la fijación de precios y coordinación entre las dos empresas más grandes del mercado relevante. Esto es agravado por el hecho que la cuota de participación en el mercado conjunta de las dos empresas constituye el 100% de dicho mercado. Esto es claramente, en términos de teoría microeconómica la consolidación de un monopolio, el cual tendrá la posibilidad de determinar los precios de venta. Adicionalmente, se tiene exclusividad en la explotación de insumos indispensables para la producción y pretenden distribuir los ingresos (implicando un esquema de monopolio multi plantas), con el agravante de

limitar la competencia externa al existir un arancel del 25% a los competidores externos. Una condición adicional es la exclusividad en la compra de insumos, lo cual se suma al conjunto de restricciones que se impondrían al mercado al realizarse este acuerdo de cooperación comercial. El argumento de eficiencia no es válido, toda vez que hay concentración tanto en la adquisición de insumos, producción con marca definida, protección comercial externa, con lo cual tendrán la posibilidad de determinar el precio de venta y la producción de computadoras, nivel que evidentemente será inferior al que se podría obtener en un mercado con competencia.

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

Respuesta 2. No existe un mercado contestable, toda vez que si bien son competidores directos, al concretar el acuerdo comercial abarcarían el 100% de participación del mercado.

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

Respuesta 3. Si es una infracción al implicar colusión, con la implicación de determinación de precios y barreras a la entrada de otros competidores. En ese sentido, al limitar la competencia en el mercado de producción de computadoras, es relevante la intervención de la Superintendencia de Competencia, pues de inicio es contrario al objeto de la Ley. Adicionalmente, tiene indicios de limitar el acceso a competidores tanto nacionales como extranjeros (por el arancel), hay concentración vertical al ser los únicos autorizados para la explotación de insumos indispensables para la producción y contienen cláusulas de establecimiento de marcas y de distribución de ingresos resultantes del acuerdo comercial.

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**

---

En el país de Thesalonia hay dos agencias públicas que proveen atención médica especializada a la población no beneficiaria de un seguro de gastos médicos mayores. TodoSalud atiende a la población de la región de Argo y ProSalud a la región de Nautas. TodoSalud y ProSalud tienen una cobertura de 45% y 25%, respectivamente, de la población en cada región. Como parte de sus servicios, en cada semestre del año cada una de estas agencias hace compras de distintos insumos médicos mediante licitaciones/contrataciones públicas. En 2024, TodoSalud y Prosalud se reunieron con la autoridad de competencia (ThesaComp) para presentar información relacionada con una posible coordinación de posturas entre distintos participantes de las licitaciones para la compra de la solución biológica llamada linfobiótico, la cual sirve para mitigar efectos adversos relacionados con distintas enfermedades inmunológicas.

ThesaComp inició una investigación e identificó diversa evidencia. Uno, la agencia identificó patrones de precios de las empresas BioBio, Medi, Pharma y Magno (los involucrados), las cuales fijaron posturas económicas ganadoras muy similares, con una variación promedio histórica del 1.8%. Dos, ThesaComp observó que las posturas ganadoras de los involucrados eran superiores en 40%, en promedio, a una referencia de precios en el mercado privado de la misma solución biológica en el país vecino de Tracio, que es el principal socio comercial de Thesalonia. Cabe aclarar que ambos países comparten frontera terrestre, distintas vías de comunicación y acceso marítimo común (Mar de Egea). Tres, ThesaComp encontró que los involucrados que no ganaron en ese semestre la licitación, hacían lo siguiente: fijaron una postura económica superior a la ganadora, en particular, se identificó que la diferencia de precios entre la segunda postura más elevada y la postura ganadora era sistemáticamente entre el 15% y 18%; no participaron en la licitación, o participaron, pero no presentaron cierta documentación necesaria técnica –todo esto a pesar de que cada una de las cuatro empresas oferentes tiene la capacidad de abastecer la totalidad de la demanda licitada. Cuatro, ThesaComp identificó que los probables participantes del cártel se reunieron periódicamente en las convenciones semestrales de la Asociación de Proveedores de Soluciones Biológicas (ASP) e incluso hubo reuniones de trabajo específicas para tratar temas relacionados con las soluciones para tratamientos inmunológicos, aunque, cabe aclarar, que en algunas ocasiones otras empresas no involucradas asistieron a dichas reuniones particulares. Cinco, las cuotas de mercado en los últimos 6 semestres son muy parecidas entre los involucrados: 20%, en promedio, con un margen de variación no mayor a 3%. Finalmente, la agencia obtuvo el registro de llamadas telefónicas entre distintos empleados de las empresas involucradas, cuya frecuencia se incrementaba significativamente en periodos cercanos a la entrega de las propuestas técnicas y económicas de las licitaciones.

Por su parte, las empresas involucradas señalaron, de forma individual, en respuesta a distintos requerimientos de información de ThesaComp que: a) no existió práctica absoluta alguna y que en todo momento colaboraron, de tal suerte que se presentó la información requerida sin que se impusiera alguna medida de apremio; b) que la autoridad nunca presentó evidencia de un acuerdo colusorio salvo evidencia indirecta, la cual puede justificarse ampliamente; c) que en una licitación semestral hubo una oferta conjunta ganadora de BioBio y Pharma, por lo que no se debe acreditar práctica absoluta alguna en al menos esa licitación semestral; d) que el hecho de 07 de abril de 2025 que se reunieran semestralmente en la convención de ASP no evidencia que se pusieron de acuerdo en fijar posturas, además la ASP es un evento de la industria con más de 10 años de historia y, e) que es común que algunos empleados se comuniquen telefónicamente entre ellos debido a que es habitual la rotación laboral en el sector, por lo que en distintos periodos los empleados han sido compañeros de trabajo en la misma empresa. Además, argumentan que por la regulación de Thesalonia es ilegal conocer el audio de las llamadas telefónicas o de los mensajes de texto. Finalmente, respecto al inciso b) las empresas involucradas señalaron que el precio del linfobiótico es muy estable, debido a que los insumos productivos y logísticos no presentan una variación significativa de precios y, respecto al costo mayor que en Tracia, argumentaron que por los costos de transporte se justifica el argumentaron que por los costos de transporte se justifica la diferencia en precios.

Cabe mencionar que ThesaComp realizó distintas visitas de verificación (en inglés, “dawn raids”) y no consiguió evidencia de un acuerdo escrito entre los participantes involucrados en las licitaciones de TodoSalud. Sin embargo, encontró, en una visita, una minuta de una reunión en la ASP con título (textual) “Impacto Licitaciones ProSa” en la que sólo contiene un

listado de asistentes (altos directivos de las empresas involucradas, aunque solo se presenta la firma de un asistente) y el tema: “Urgente-pasos a seguir”. Un aspecto también relevante sobre la afirmación de las empresas acerca del mayor costo de transporte en Thesalonia es que no se ofreció ningún elemento objetivo para sostener esa información y la autoridad pudo acreditar una rentabilidad extraordinaria en las licitaciones de la solución biológica linfobiótico muy superior a cualquier otro medicamento licitado. Por último, ninguna empresa involucrada se apegó a un programa de inmunidad o de reducción de sanciones.

Dada la información proporcionada y considerando que formas parte del Directorio de ThesaComp y que analizarás el caso bajo el marco normativo de competencia de Guatemala (el cual es muy similar al de Thesalonia), responde y justifica a las siguientes preguntas:

1. ¿Existe evidencia directa de una práctica absoluta? ¿Existe evidencia indirecta de una práctica absoluta? ¿Qué información adicional pudo haberse recabado y acreditado para sustentar de mejor forma la decisión del Directorio?
2. ¿Cuál sería tu posición puntual sobre el caso (es decir, acreditarías la práctica)? Para responder, contrasta puntualmente la evidencia recabada durante la investigación (resultados de la investigación preliminar vs. manifestaciones de las empresas involucradas).
3. ¿Existe alguna actuación realizada por ThesaComp que no está prevista en la regulación de competencia de Guatemala? o ¿hay alguna excepción que prevé la normativa en competencia en Guatemala que desacreditaría cierta evidencia o conclusión? Explica puntualmente.
4. Con independencia de tus anteriores preguntas, considera que se resuelve que sí existió una práctica absoluta. ¿Qué afectaciones consideras podría tener dicha práctica a los consumidores, al sector



farmacológico, y a la economía en general? ¿Qué otro conjunto de atribuciones otorgadas a ThesaComp por la ley (muy similar a la de Guatemala) podría ejercer dicha autoridad buscando prevenir futuras prácticas absolutas en este sector?

Su respuesta:

Pregunta 1. ¿Existe evidencia directa de una práctica absoluta? ¿Existe evidencia indirecta de una práctica absoluta? ¿Qué información adicional pudo haberse recabado y acreditado para sustentar de mejor forma la decisión del Directorio?

Respuesta 1. Si existe evidencia de una práctica absoluta indirecta, dado el hecho que las empresas Bio Bio, Medi y Pharma aparentemente fijaron posturas ganadoras en forma alterna, lo cual evidencia indirectamente puede existir algún pacto colusorio entre ellas para distribuirse la licitación pública, con precios superiores al 40% del linfobiotic en el sector privado. Esto constituye una evidencia indirecta de una práctica absoluta para limitar la competencia en el mercado del linfobiotic. Adicionalmente, se constató que las empresas presentan posturas con precios superiores para garantizar q la que se ha elegido como ganadora.

Pregunta 2. ¿Cuál sería tu posición puntual sobre el caso (es decir, acreditarías la práctica)? Para responder, contrasta puntualmente la evidencia recabada durante la investigación (resultados de la investigación preliminar vs. manifestaciones de las empresas involucradas).

Respuesta 2. Mi posición sería de acreditar la práctica. En el sentido que se presentan elementos suficientes de colusión entre las empresas para distribuirse la obtención de las licitaciones y restringir la competencia en el mercado.

Pregunta 3 ¿Existe alguna actuación realizada por ThesaComp que no está prevista en la regulación de competencia de Guatemala? o ¿hay alguna excepción que prevé la normativa en competencia en Guatemala que desacreditaría cierta evidencia o conclusión? Explica puntualmente.

Comentarios adicionales:

Puntos de corrección:

--

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

Actualizar calificaciones

**Puntaje final:** 82 de 100