

# Resultados de Examen práctico para P18 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**.
-

La sociedad (123) fabricante únicamente de condimentos para alimentos, acuerda con las tiendas de barrio en las ciudades A y B, a través de sus distribuidores, que estas venderán sus productos a sus clientes a cambio de una línea de crédito y descuentos en la adquisición de esos productos, así como el préstamo de vitrinas para colocar sus condimentos y otros productos diferentes a condimentos. Para ello establece la sociedad la condición, que las tiendas no oferten o coloquen publicidad en las tiendas de otras marcas de condimentos. La mayoría de las tiendas de barrio aceptaron en los últimos siete meses la oferta de la sociedad y sus ventas en condimentos aumentaron. Las tiendas que no tienen el acuerdo con la sociedad han disminuido sus ventas de condimentos.

### **Preguntas:**

De acuerdo con la Ley de Competencia de Guatemala explique:

1. En el presente caso, ¿es competente el Superintendente para ordenar el inicio de la investigación preliminar en materia de competencia?
2. ¿Se trata de un caso de práctica permitida? y ¿cuál es la razón de ello?
3. ¿Se trata de un caso de práctica anticompetitiva? y ¿cuál es la razón de ello?

Su respuesta:

1. En el presente caso, ¿es competente el Superintendente para ordenar el inicio de la investigación preliminar en materia de competencia?

R// Sí, es competente el Superintendente para ordenar el inicio de la investigación, ya que es demasiado notoria la falta entre la empresa fabricante y los distribuidores. Es necesaria la pronta regularización y orden ya que las barreras de mercado que se le están poniendo a las tiendas que

no tienen un acuerdo con el fabricante pueden colapsar si siguen estas malas prácticas.

2. ¿Se trata de un caso de práctica permitida? y ¿cuál es la razón de ello?

R// En ningún caso esta práctica es permitida ya que se puede ver como una latente colusión dentro de un grupo de tiendas seleccionadas y el fabricante. La posible razón de caso anterior es debido a que el fabricante puede detectar una posible necesidad por parte de ese sector del mercado en tratar de aumentar sus ventas y se aprovechase de la competencia desleal por la venta de dicho producto.

3. ¿Se trata de un caso de práctica anticompetitiva? y ¿cuál es la razón de ello?

R// En efecto es una práctica anticompetitiva ya que las condiciones para los distribuidores no son las mismas que para las ciudades A y B, y por eso se nota una desventaja comparativa en los precios entre las tiendas que no tienen acuerdo con el fabricante. La razón de ello siendo un caso Guatemalteco es que las tiendas de barrio tienen precios populares y debido a la cantidad de competencia que existen entre ellas, hacen todo lo posible por incrementar sus ventas sin medir consecuencias a futuro.

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:

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

R// Creo que las clausulas de no competencia propuesta entre ambas empresas si es razonable ya que la Empresa Americana se quiere cubrir las espaldas y no tener problemas de competencia a futuro.

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.

R// Lo que se puede observar en dicho caso es el monopolio absoluto que Americana quiere hacer con el mercado de las medicinas en la región. Creo que lo más importante es una intervención por parte de la institución de competencia para poder regularizar dicho mercado y proteger los precios del consumidor final.

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.

R// Tener todos los documentos de prueba de la investigación que se haga en dicho caso para que la autoridad competente como tal pueda determinar dicha resolución a este caso.

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

R// Se puede justificar en el entendido que definitivamente hay barreras de entrada para nuevos agentes que quieran competir en el mercado. Y evitar monopolios en el sector farmacéutico.

Comentarios adicionales:

Puntos de corrección:

--

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

Actualizar calificaciones

Puntaje final: 88 de 100