

# Resultados de Examen práctico para P24 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: ¿Existen suficientes motivos para investigar esta negociación por parte de la Superintendencia de Competencia?

En el contexto planteado se estarían dando dos prácticas que podrían considerarse anticompetitivas, la primera, de un acuerdo para fijación de precios TK Jumbo y Energy, que constituye una práctica absoluta, y la segunda, un acuerdo de restricción para la compra de dos insumos esenciales para la producción de computadoras: el silicio y el cobre, de parte de TK Jumbo y Energy a otros potenciales compradores.

Por otro lado, el mercado de producción de computadoras de Guatemala está totalmente concentrado, es decir, el 100% por parte de las dos empresas denunciadas.

En ese sentido, existen suficientes motivos para investigar la negociación.

Pregunta 2: ¿Existe un mercado contestable en la producción de computadoras en Guatemala? Considerando que solo existen dos productores de computadoras en el país y que las importadas tienen un costo 25% por encima de las producidas localmente, se puede concluir que el mercado no es contestable o competido.

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

Considerando que: 1) en el caso del acuerdo de fijación de precios, la Ley de Competencia establece como prácticas permitidas aquellas que se realizan para impulsar el desarrollo tecnológico y las que se dan para la introducción de nuevos productos; 2) que los denunciados pueden argumentar como defensa de competencia que las computadoras importadas tienen costos superiores en 25% a la producción local por razones arancelarias; y 3) que el acuerdo tiene como propósito generar beneficios para los consumidores gracias a las eficiencias en la producción, lo que se debería traducir en menores precios, se podría concluir que en cuanto al acuerdo de fijación de precios e integración horizontal, no se viola la Ley de Competencia, sin embargo, para el caso de la venta de los insumos esenciales, con el que se limita el acceso de silicio y cobre a otros compradores, se estaría incurriendo en una práctica relativa, con lo cual, la autoridad de competencia podría imponer la condición de permitir el acceso de esos insumos a otros compradores e imponer las sanciones correspondientes.

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 palabras**
- 

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:

□

<b>Venta de Medicamentos a nivel nacional en establecimientos comerciales</b>		
	<b>Participación de Mercado, %</b>	
	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	<b>100</b>	<b>100</b>
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:

Pregunta 1: ¿resulta razonable y admisible la cláusula de no competencia propuesta? Americana quiere asegurarse de mantener su porcentaje de participación en el mercado, que globalmente es del 50% después de la adquisición. El grupo Bienestar, vendedor de las acciones de Welfare no tiene participación en el mercado de medicamentos, sin embargo, tiene como giro comercial la distribución, comercialización y venta de medicamentos y prótesis, además, conservará la empresa Ortopedia Welfare, con lo cual se asume que podrá dedicarse a la distribución, comercialización y venta de prótesis. La cláusula de no competencia

durante tres años tiene razón para que el vendedor de Farmacias Walfer no le genere competencia en el mercado de medicamentos.

Pregunta 2: proponga y fundamente la definición del mercado relevante o de los mercados relevantes que debería usarse al evaluar la operación.

En cuanto a los agentes económicos, el mercado relevante a considerar está integrado por las cadenas de farmacias que participan en el mercado indicadas en el cuadro de venta de medicamentos a nivel regional, además de considerar también las ventas de medicamentos que se realizan por medio de las plataformas Amazon y Mercado Libre.

En cuanto a los productos, el mercado relevante está integrado por la comercialización, venta y distribución de medicamentos al usuario final en tiendas físicas y los servicios de las plataformas de entrega a domicilio, también se deben agregar algunos productos relacionados como fórmulas lácteas o nutricionales así como algunos productos de cuidado personal.

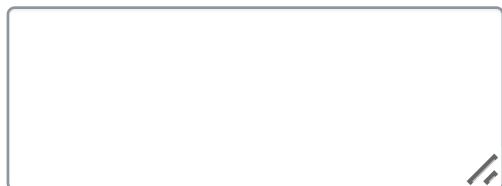
Pregunta 3: evalúe los elementos que deberían considerarse para determinar si la operación debe ser autorizada, denegada o condicionada:

Para la presente operación debe considerarse el alto grado de concentración de mercado que se daría después de la adquisición, con el que el adquirente alcanzaría un 50% de concentración en el mercado considerado globalmente, con un índice HHI que pasa de 1800 a 2000 después de la adquisición. Además, se debe considerar que en cada una de las tres regiones de las que se incluyó información también se darán altos grados de concentración con la operación, lo cual pone en alto riesgo la competencia del mercado.

Pregunta 4: ¿Se cumplen algunos de los supuestos de la Ley de Competencia, que justificaría la denegación de la operación?

Sí, se genera un grado de concentración peligroso para la competencia en el mercado, lo cual le otorga un grado de dominancia muy elevado a la adquirente de las acciones, con lo cual le posibilita establecer sus condiciones en el mercado considerando que hay un resto de empresas con participaciones menores en el mercado.

Comentarios adicionales:



Puntos de corrección:

--

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

[Actualizar calificaciones](#)

**Puntaje final: 84 de 100**