



MINISTERIO DE DESARROLLO ECONOMICO  
SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO

RESOLUCION NUMERO **27263** DE 19

( )  
Por la cual se impone una sanción  
y ordena la terminación de una conducta

15 DIC 1999

**EL SUPERINTENDENTE DE INDUSTRIA Y COMERCIO**  
en uso de sus atribuciones legales y,

**CONSIDERANDO:**

**PRIMERO:** Mediante radicación 98054820-0 del 23 de septiembre de 1998, María Cristina de la Cruz., gerente zona norte de la sociedad Dimaderas Santa Lucía Ltda., en adelante Dimaderas, denunció a la Compañía Colombiana de Medidores Tavira S.A., en adelante Coltavira, por exigirle no ofrecer medidores volumétricos marca Kent con un descuento superior al 10% del precio de lista.

**SEGUNDO:** Como resultado de una averiguación preliminar adelantada en las condiciones indicadas en el número 1 del artículo 11 del decreto 2153 de 1992, mediante resolución 8308 de 1999 el Superintendente Delegado para la Promoción de la Competencia abrió una investigación por prácticas comerciales restrictivas del comercio, bajo los siguientes supuestos:

**1. Influnciar para que se desista de rebajar precios**

Coltavira produce y distribuye medidores volumétricos a través de distribuidores que los compran para luego venderlos. Mediante comunicaciones del 6 de mayo de 1998, 11 y 17 de septiembre de 1998, Coltavira indicó a Ploval Ltda, en adelante Ploval, Distribuciones P.V.C., en adelante Distribuciones y a Dimaderas, respectivamente, que por ningún motivo ofrecieran en venta medidores volumétricos con descuentos superiores al 10% sobre los precios de lista vigentes.

Con lo anterior se estaría violando las normas de competencia, influenciando a los distribuidores para que incrementen los precios o desistan en su intención de rebajarlos, en contravención de lo señalado en el número 2 del artículo 48 del decreto 2153 de 1992.

**2. Discriminar como una retaliación por la política de precios**

En las comunicaciones del 8 de mayo, 11 y 17 de septiembre de 1998 Coltavira le indica a sus distribuidores que con el ánimo de que las buenas relaciones comerciales no se vieran deterioradas, por ningún motivo ofrecieran descuentos superiores al 10% sobre el precio de lista vigente de medidores volumétricos de la marca Kent.

Jorge Eduardo Zambrano, gerente comercial de la sociedad Coltavira, en averiguación preliminar adelantada por esta Superintendencia, señaló el 5 de marzo de 1999: "Coltavira sugiere amablemente al distribuidor que está vendiendo por debajo de la lista de precios que ajuste sus precios a dicha lista con el objeto de evitarse problemas con los demás distribuidores de la misma zona. Si el distribuidor no acepta la recomendación de Coltavira, nosotros podemos prescindir de dicho distribuidor".

Por la cual se impone una sanción y se prohíbe el ejercicio de una conducta

De la anterior manera se habría violado lo previsto en el número 3 del artículo 48 del decreto 2153 de 1992.

### **3 Autorización, tolerancia o ejecución**

Como resultado del ejercicio de la representación legal, se infirió que Pedro María Egaña Mañanos como persona que ostenta dicha calidad en la empresa involucrada en los actos contrarios a la libre competencia antes descritos, habría autorizado, ejecutado o por lo menos tolerado dichas conductas en los términos del número 16 del artículo 4 del decreto 2153 de 1992.

**TERCERO:** En aplicación del debido proceso contemplado para este tipo de actuaciones, se notificó la apertura de investigación y se corrió traslado a los investigados para que aportaran y solicitaran pruebas. La sociedad investigada solicitó la práctica de pruebas. El 26 de octubre de 1999 el Superintendente Delegado para la Promoción de la Competencia las decretó. Una vez culminada la etapa probatoria, el funcionario elaboró el informe motivado que contiene el resultado de la investigación.

**CUARTO:** Tal como se ordena en el artículo 52 del decreto 2153 de 1992 mediante oficio 98054820-25 de 1999, el informe motivado de la investigación fue trasladado para que la parte manifestara sus opiniones. La sociedad investigada no presentó descargos.

**QUINTO:** Habiéndose evacuado adecuadamente todas las etapas del proceso, este Despacho decide el caso en los siguientes términos:

#### **1. Influnciar para que desista de rebajar precios**

Para que se de la infracción que trae el número 2 del artículo 48 del decreto 2153 de 1992, es indispensable probar la existencia de dos empresas independientes y la influencia de una sobre la otra para que incremente los precios de sus productos o servicios o para que desista de su intención de rebajarlos.

##### 1.1 Dos empresas independientes

El supuesto en estudio requiere la existencia como mínimo de dos empresas: Una que realiza la conducta restrictiva y, por lo menos otra que recibe la influencia de tal conducta (sujeto pasivo).

Durante el proceso quedó demostrada la independencia existente entre Coltavira, Ploval, Distribuidores y Dimaderas, mediante el certificado de existencia y representación, en donde no aparece ninguna relación de control en los términos de la ley 222 de 1995.

Dentro del proceso fueron practicadas declaraciones y testimonios que confirman lo dicho:

- Fernando Ramírez Valencia, representante comercial de Coltavira en la respuesta a la pregunta 6 de su interrogatorio expresó, refiriéndose a la relación comercial existente entre Coltavira y sus distribuidores, que: "Son agentes totalmente independientes, solamente tienen una relación estrictamente comercial con Coltavira".
- Pedro María Egaña Mañanos, representante legal de Coltavira al responder la pregunta: "En cuanto al sistema de ventas por medio de distribuidores que tipo de relación jurídica los une con ellos", afirmó: "ninguna, cuando un distribuidor quiere tener la categoría de éste, nosotros solamente le pedimos información financiera que tiene, ya que en todo caso nos va a comprar la mercancía a crédito".
- Finalmente, María Cristina de la Cruz, gerente de la sucursal norte de Dimaderas en Cali, al

Por la cual se impone una sanción y se prohíbe el ejercicio de una conducta

responder el interrogante 29 de su testimonio afirmó, "no nosotros no somos controlados por Coltavira en ningún momento".

1.2 Influencia encaminada a que la otra empresa desista de su intención de disminuir precios o para que los incremente

"Influencia" está definida como la fuerza moral que se ejerce sobre una persona<sup>1</sup>, concretamente, es la insinuación que una persona hace a otra con un determinado fin. El elemento se cumple probando que el sujeto pasivo recibe una directriz por parte de un tercero, a fin de modificar su visión sobre el punto de precio antes determinado.

Durante el proceso se recopiló evidencia suficiente que acredita el supuesto de la contravención. En este ámbito tenemos las siguientes comunicaciones:

- 6 de mayo de 1998, de Coltavira a Ploval, en donde "nuevamente le recuerdo que el precio al que debe ofertar el medidor VOLUMETRICO con motivo de cotizaciones no debe contemplar por ninguna circunstancia descuentos superiores al 10% sobre el precio de lista vigente...";
- 11 de septiembre de 1998, de Coltavira a Distribuciones, en donde le informa "que al presentar sus ofertas con medidores volumétricos de la marca Kent, por ningún motivo se ofrezcan descuentos superiores al 10% sobre el precio de lista vigente" y;
- 17 de septiembre de 1998, de Coltavira a Dimaderas, en donde le informa que "a partir de la fecha al presentar ofertas con motivo de invitaciones a cotizar nuestros medidores para agua de la marca Kent de tipo volumétrico; por ningún motivo se ofrezcan descuentos superiores al 10% sobre los precios de lista vigentes".

En cuanto a testimonios y declaraciones que confirman lo que explicamos se conocieron:

- Pedro María Egaña Mañanos, representante legal de Coltavira, a la pregunta 14 comenta: "Nosotros les hacemos a los distribuidores comentarios sobre los precios preferenciales a los cuales debe ir la licitación, considerando que esos descuentos máximos sobre la lista de precios de venta que les permitiría efectuar el negocio con el acueducto sin perder dinero". En la respuesta a la pregunta 22 expresa: "hemos recomendado a los distribuidores que no vendan por más del 10%, ya que el negocio para ellos puede ser malo y consecuentemente después van a presionarnos con descuentos adicionales o dejamos sin pagar facturas".
- Fernando Ramírez Valencia, representante de ventas de Coltavira, a la pregunta 19 responde: "Como lo dije anteriormente e independientemente de la lista de precios de Coltavira; si se han hecho llegar a nuestros distribuidores escritos haciendo la recomendación de no ofertar con descuentos superiores al 10% sobre el precio de lista nuestros productos (medidor volumétrico marca Kent)".
- Jorge Eduardo Saritos Zambrano, gerente comercial de Coltavira, dentro de su testimonio expresa: "Coltavira por lo general le sugiere la distribuidor que participe con un descuento del 10% sobre el precio de lista y este descuento es discrecional de aceptarlo el cliente y este descuento se sugiere porque si es mayor al 10% del precio de lista, pone en peligro el recaudo del dinero para Coltavira, y también porque si es superior está compitiendo deslealmente con el resto de los distribuidores, es decir, que ese 10% se ha fijado para protegerse Coltavira en recaudar su dinero, en proteger al mercado y al cliente final".

La aceptación irrestricta por parte de Coltavira de haber indicado a sus comercializadores no ofrecer sus

<sup>1</sup> Diccionario práctico Larousse, página 300. Ediciones Larousse S.A.

Por la cual se impone una sanción y se prohíbe el ejercicio de una conducta

productos con un descuento superior al 10% del precio de lista vigente, respaldado en el tenor inequívoco de la comunicaciones reseñadas, son adecuados para entender cumplido el requisito.

Sin embargo que lo anterior ya es suficiente para encontrar acreditada la contravención, en este caso la intención de Coltavira se reafirma en los testimonios, declaraciones y comunicaciones recogidas:

- María Cristina de la Cruz, gerente de la sucursal norte de Dimaderas Santa Lucía Ltda., al responder la pregunta 25 de si "han vendido ustedes con descuentos superiores al 10%?", expresó "No o de pronto si, no recuerdo de pronto hemos hecho uno o dos negocios, no recuerdo pero eso va de la mano con la rentabilidad, unos distribuidores de pronto venden mas barato y hacen los negocios".
- Pedro María Egaña Mañanos, en la pregunta 23 se le interroga acerca de si recuerda algún distribuidor que haya vendido con más del 10% de descuento, y responde, "en este momento no, pero entiendo que algunos distribuidores como casos excepcionales lo han podido hacer".
- Comunicación del 16 de septiembre de 1998, de Coltavira en donde le solicita a la empresa Distribuciones P.V.C. el envío de las copias de unas facturas "con el ánimo de hacer claridad con nuestra competencia en relación con los descuentos que son manejados por nuestros distribuidores".

## 2 Discriminar por la política de precios

En el número 3 del artículo 48 del decreto 2153 de 1992, se considera contrario a la libre competencia "negarse a vender o a prestar servicios a una empresa o discriminar en contra de la misma cuando ello pueda entenderse como una retaliación a su política de precios".

Observando el contenido de éste precepto, es indispensable probar dos empresas, una negativa unilateral a vender o a prestar servicios o una discriminación y que tal actitud tenga como causa la política de precios ejercida por la víctima.

### 2.1 Dos empresas

Este requisito se cumple por las razones esbozadas en el aparte 1.1 de este considerando.

### 2.2 Negativa a vender o a prestar servicios o la discriminación

No se encuentra configurado el supuesto, según los testimonios y las declaraciones recogidos:

- Fernando Ramírez Valencia, representante de ventas de Coltavira, al responder la pregunta 15, Cuál es la consecuencia para un distribuidor que no acate la lista sugerida por Coltavira? expresa "No se manejan consecuencias ni exclusiones en particular, ya que en ningún momento Coltavira hace discriminaciones a sus distribuidores sacándolos del mercado por el incumplimiento de dichas recomendaciones".
- Pedro María Egaña Mañanos, representante legal de Coltavira, al responder la pregunta 15, Qué pasa si su distribuidor no acepta el descuento que ustedes les aconsejan? expresa "nada".
- María Cristina de la Cruz, gerente sucursal norte Dimaderas santa Lucía Ltda., al responder la pregunta 11, qué tipo de medidas han tomado sus distribuidores cuando el precio mediante el cual ofertan es menor a su lista de precios? expresa "No ninguna"; y, a la pregunta 24, A partir del envío de la carta de ustedes al día de hoy, su relación sigue con Coltavira? expresa "Sí, dentro de la mayor cordialidad".

Por la cual se impone una sanción y se prohíbe el ejercicio de una conducta

### 2.3 La negativa es producto de la política de precios

Debido a que la realización del anterior presupuesto es requisito para el estudio, el Despacho no entrará a estudiarlo.

### **3 Autorización, ejecución o tolerancia sobre el acuerdo encontrado**

Conforme al dictamen contenido en el numeral 16 del artículo 4 del decreto 2153 de 1992, los administradores, directores, representantes legales, revisores fiscales y demás personas naturales que autoricen, ejecuten o toleren conductas violatorias de las normas sobre promoción de la competencia y prácticas comerciales restrictivas a que alude el presente decreto deberán ser sancionados como allí mismo se dispone. El Despacho encuentra probada la realización de ésta conducta:

Pedro María Egaña Mañanos, representante legal de la Compañía Colombiana de Medidores Tavira S.A., al responder a la pregunta 25 de su declaración expresa que "en general las políticas comerciales son fijadas por el director comercial, doctor Jorge Santos, para grandes concursos yo intervengo en la fijación del precio definitivo". Igualmente, en la respuesta a la pregunta 14, al comentar las comunicaciones de mayo y septiembre de 1998, manifestó: "Nosotros les hacemos a los distribuidores comentarios sobre los precios referenciales a los cuales debe ir la licitación, considerando esos descuentos máximos sobre la lista de precios de venta que les permitiría efectuar el negocio con el acueducto sin perder dinero".

De lo anterior se concluye que el representante legal de Coltavira autorizó y toleró la realización de la conducta objeto de investigación.

**SEXTO:** De conformidad con lo ordenado en el artículo 24 del decreto 2153 de 1992, concordante con los números 13 y 15 del artículo 4° del mismo texto legal, el 15 de diciembre de 1999 se escuchó al Consejo Asesor.

### **RESUELVE:**

**ARTÍCULO PRIMERO:** Declarar que con el comportamiento descrito en el número 1 del considerando segundo de esta resolución, desarrollado por la Compañía Colombiana de Medidores Tavira S.A., contravino lo previsto en el numeral 2 del artículo 48 del decreto 2153 de 1992.

**ARTÍCULO SEGUNDO:** Ordenar a la Compañía Colombiana de Medidores Tavira S.A. que termine de manera definitiva el comportamiento descrito en el número 1 del considerando segundo de esta resolución y que se abstenga de repetir o de realizar actos iguales o equivalentes.

**PARAGRAFO:** En desarrollo de la orden impartida en este artículo, la empresa deberá emitir una comunicación vinculante en la que manifieste a cada uno de los distribuidores de sus productos que quedan en absoluta libertad de enajenar los medidores volumétricos y cualquier otro bien al precio y en las condiciones que el distribuidor estime, sin ninguna influencia externa.

Copia del texto de la comunicación y certificación del representante legal de la remitente de que fue recibido por cada distribuidor, deberá allegarse a la División de Promoción de la Competencia de esta Superintendencia, como señal de cumplimiento, dentro de los 10 días hábiles siguientes a que esta providencia quede en firme.

**ARTÍCULO TERCERO:** Imponer una sanción pecuniaria a la Compañía Colombiana de Medidores Tavira S.A. por cien millones de pesos (\$100.000.000.00) moneda legal.

Por la cual se impone una sanción y se prohíbe el ejercicio de una conducta

**PARÁGRAFO:** El valor de la sanción pecuniaria que por esta resolución se impone deberá consignarse en efectivo o en cheque de gerencia del Banco Popular cuenta n° 050-00024-9 código rentístico 5005 o, en aquellos municipios donde no hubiere oficina del Banco Popular, en el Banco Agrario cuenta n° 070-020010-8 a nombre de "Dirección del Tesoro Nacional - Fondos Comunes" y acreditarse ante la pagaduría de esta Superintendencia mediante la presentación del original de dicha consignación, dentro de los 5 días hábiles siguientes a la fecha de la ejecutoria de la resolución.

**ARTICULO CUARTO:** Imponer una sanción pecuniaria a Pedro María Egaña Mañanos, por diez millones de pesos (\$10.000.000.00)

**PARÁGRAFO:** El valor de la sanción pecuniaria que por esta resolución se impone deberá consignarse en efectivo o en cheque de gerencia del Banco Popular cuenta n° 050-00024-9 código rentístico 5005 o, en aquellos municipios donde no hubiere oficina del Banco Popular, en el Banco Agrario cuenta n° 070-020010-8 a nombre de "Dirección del Tesoro Nacional - Fondos Comunes" y acreditarse ante la pagaduría de esta Superintendencia mediante la presentación del original de dicha consignación, dentro de los 5 días hábiles siguientes a la fecha de la ejecutoria de la resolución.

**ARTÍCULO QUINTO:** Notifíquese personalmente a Pedro María Egaña Mañanos en su condición de representante legal de la Compañía Colombiana de Medidores Tavira S.A., y como persona natural el contenido de la presente resolución, entregándole copia de la misma e informándole que en su contra procede el recurso de reposición interpuesto ante el Superintendente de Industria y Comercio en el acto de notificación o dentro de los 5 días siguientes.

**NOTIFÍQUESE Y CÚMPLASE**  
Dada en Santafé de Bogotá D.C., a los

15 DIC 1999

El Superintendente de Industria y Comercio,

  
EMILIO JOSÉ ARCHILA PENALOSA

Notificación:

Doctor  
**PEDRO EGAÑA MAÑANOS** → 115929  
Representante Legal  
Compañía Colombiana de Medidores Tavira S.A. 860024730-2  
Av. De la Américas No. 668-08  
Ciudad

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO

EL SECRETARIO GENERAL

certifica que la resolución 27263 de fecha 15-DEC/95  
se notificada mediante edicto número 423  
por el ~~11 ENE 2000~~ denfiada el 24 ENE 2000