



MINISTERIO DE DESARROLLO ECONÓMICO  
SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO

RESOLUCIÓN NÚMERO 15645 DE 2001  
( 10 MAYO 2001 )

Por la cual se aceptan unas garantías

**EL SUPERINTENDENTE DE INDUSTRIA Y COMERCIO**

en uso de sus atribuciones legales, en especial la contenida en el número 12 del artículo 4 del decreto 2153 de 1992 y,

**CONSIDERANDO:**

**PRIMERO:** 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 2249 de 2000, el Jefe de División de Promoción de la Competencia, estando facultado, abrió investigación por prácticas comerciales restrictivas en contra de Unión de Arroceros S.A., en lo sucesivo Uniarroz, Alfredo Murra y Cía Ltda., en adelante Alfredo Murra, Molinos Roa S.A., en adelante Roa, Molino Florhuila S.A., en lo sucesivo Florhuila y Procesadora de Arroz Ltda., en adelante Procearroz, y contra Margarita Beltrán Cruz, Jaime Abraham Murra Hilsaca, Alvaro Hernán Ruiz Llano y Aníbal Roa Villamil, en su calidad de representantes legales de dichas sociedades, en los términos que a continuación se resumen:

**1 Las disposiciones**

**1.1 Fijación de precios.**

Según lo regulado en el número 1 del artículo 47 del decreto 2153 de 1992, en concordancia con la ley 155 de 1959, están prohibidos todos los acuerdos que tengan por objeto o como efecto la fijación directa o indirecta de precios.

**1.2 Acuerdo discriminatorio**

Según lo señalado en el número 2 del artículo 47 del decreto 2153 de 1992, en concordancia con la ley 155 de 1959, se consideran contrarios a la libre competencia los acuerdos que tengan por objeto o como efecto determinar condiciones de venta o comercialización discriminatoria para con terceros.

**1.3 Repartición de mercados**

Según lo señalado en el número 3 del artículo 47 del decreto 2153 de 1992, en concordancia con la ley 155 de 1959, se consideran contrarios a la libre competencia los acuerdos que tengan por objeto o tengan como efecto la repartición de mercados entre productores o entre distribuidores.

**1.4 Asignación de cuotas**

Según lo señalado en el número 4 del artículo 47 del decreto 2153 de 1992, en concordancia con la ley 155 de 1959, se consideran contrarios a la libre competencia los acuerdos que tengan por objeto o tengan como efecto la asignación de cuotas de producción o de suministro.

Por la cual se aceptan unas garantías

### 1.5 Autorización, ejecución o tolerancia

Según lo regulado en los números 15 y 16 del artículo 4 del decreto 2153 de 1992, en concordancia con la ley 155 de 1959, están sujetos a las sanciones allí contempladas, tanto las empresas infractoras como 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.

## 2 **Las conductas**

La infracción a las anteriores disposiciones se habría presentado, en síntesis, en razón a los siguientes hechos:

### 2.1 Fijación de Precios

#### 2.1.1 Precios de compra del arroz paddy

En el documento denominado "Política de transparencia total", encontrado en los archivos de Roa, se estableció que las empresas Uniarroz, Alfredo Murra, Roa, Flor Huila y Procearroz, comprarían el arroz paddy al mismo precio a todos los agricultores, según la variedad y la región donde se efectúe la compra, de acuerdo con las siguientes tablas:

Para la ciudad del Espinal:

Variedad	Precio
Irr-22	\$ 57.000,00
Orizica 1, Palmar, Cica 9	\$ 56.000,00
Caribe 8, Cimarron, Yacu 9, Thailandia	\$ 55.500,00
Llano 5, Cica 8	\$ 55.000,00
Selecta, Orizica 3, Europa, Araure, Coprocen 2, Coprocen 1, Roa Linea 2.	\$ 54.500,00

Para el Norte Del Tolima

Adicionalmente, se establecieron las siguientes condiciones para la compra del arroz en las diferentes regiones:

Variedad	Precio Actual
Irr-22	\$ 56.400,00
Orizica 1, Cica 9, Caribe 8, Llano 5	\$ 55.400,00
Yacu 9, Thailandia, Cimarron	\$ 54.900,00
Cica 8	\$ 54.400,00
Orizica 3	\$ 53.900,00

Por la cual se aceptan unas garantías

- El precio de compra del arroz paddy puesto en Ibagué, será igual a la lista de precios acordada para el Norte del Tolima más \$600 pesos la carga.
- Procearroz compra el paddy verde en su molino de Saldaña a los precios establecidos para la ciudad de El Espinal, menos \$ 350.00 la carga.
- El precio de compra del arroz paddy verde puesto en Villavicencio será, como mínimo, igual al precio de El Espinal menos \$4.000 la carga. Adicionalmente, el precio de compra del arroz paddy verde que se compre en Granada San Martín y Puerto López será igual al precio de Villavicencio menos \$400 la carga.
- El precio de compra del arroz paddy puesto en Neiva y Campoalegre será igual a la lista de precios acordada para la ciudad del El Espinal, menos \$300 pesos la carga

En el mencionado documento se determinó que "cada Empresa tiene la libertad de modificar precios de compra a su criterio siempre y cuando, mantenga los diferenciales por variedad acá definidos y lo haga para todos los agricultores y todas las zonas de influencia en los departamentos del Tolima, Huila y Meta".

El 24 de junio de 1999 las empresas Uniarroz, Alfredo Murra, Roa, Flor Huila y Procearroz, realizaron simultáneamente un cambio en el precio de compra de las distintas variedades del arroz paddy, de acuerdo con la siguiente tabla:

Variedad	Precio
Irr-22	\$ 54.700.00
Orizica 1, Palmar, Cica 9	\$ 53.700.00
Caribe 8, Cimarron, Yacu 9, Thailandia, F50, Llano 5	\$ 53.200,00
Llano 5, Cica 8	\$ 52.700,00
Selecta, Orizica 3, Europa, Araure, Coprosem 1, Araure, Cica4, Cica8 .	\$ 54.500,00

#### 2.1.2 Precios de venta del arroz empaquetado

En el documento "Política de transparencia total" se fijó el precio de venta del arroz empaquetado y las condiciones de comercialización para cada una de las marcas de las empresas Uniarroz, Alfredo Murra, Roa, Flor Huila y Procearroz, de la siguiente manera:

- Las marcas de arroz Roa, Murra, Diana, Florhuila y Supremo se registrarán por precios iguales.
- La marca de arroz Carolina tendrá como máximo \$ 200,00 menos en arroba que las marcas Roa, Murra, Diana, Florhuila y Supremo, excepto en Buenaventura y Chaparral en donde tendrán el mismo precio de las marcas mencionadas.
- Las marcas de arroz Superior y Uniarroz tendrán como máximo \$ 450,00 menos de precio en la arroba que las marcas de Roa, Murra, Diana, Florhuila y Supremo.
- Las marcas de arroz Quijote y Espinal tendrán como máximo \$ 1.400,00 menos de precio en la

Por la cual se aceptan unas garantías

arroba que las marcas de Roa, Murra, Diana, Florhuila y Supremo.

- En cuanto a las formas de pago del arroz empaquetado, se estableció que las empresas considerarán que los pagos recibidos son de contado cuando el pago se realice como máximo a los 15 días de la fecha de factura, otorgándose en este caso un descuento máximo del 3%.
- En lo que respecta al pago a crédito, se determinó un plazo máximo de 45 días a la fecha de factura, sin ningún descuento.
- En el punto 7 del subtítulo "EMPAQUETADO" del mencionado documento, se afirma que "Mensualmente cada Empresa debe informar por escrito los clientes que pagaron con más de 15 días de contado fecha factura (morosos), y más de 60 días para los pagos a crédito. Lamentablemente en algunos casos hemos debido informar clientes con el descuento del 3% con pagos superiores a 20 días."<sup>1</sup>
- En cuanto a las políticas de descuentos se acordó que los "Descuentos por introducción en las zonas y en clientes nuevos quedan abolidos. Los únicos Clientes que tendrán introducción hasta de un 3% por dos meses serán los almacenes de cadena nuevos que entren al país, nuevos puntos de venta de los ya establecidos y almacenes de cadena donde alguna marca de las acá representadas no esté codificada en una ciudad específica o el País".
- En el punto 13 del documento mencionado, se estableció que "Las acciones de promociones con producto agregado solamente se podrán efectuar con productos diferentes al arroz, y se podrán realizar como máximo una vez al año por cliente excluyendo mayoristas. (Entendiéndose como mayorista aquella persona natural o jurídica que no vende directamente al consumidor final). Las rifas y/o programas dirigidos al consumidor final se podrán efectuar como máximo una vez al año por Cliente (sin incluir mayoristas) y deberán tener como duración máxima un mes".<sup>2</sup>
- Se estableció que "cuando el arroz tenga un incremento de precio se fijará el día de vigencia del nuevo precio y a partir de allí no se podrá vender ningún arroz con el precio anterior del alza. Además cada empresa entregará lista detallada por cliente con número de pedido y zona, indicando la cantidad de arroz que está pendiente a despachar. No podrán existir cesiones de pedidos entre clientes ni entre marcas".

### 2.1.3 Tasas de interés a los productores de arroz

En el documento "Política de transparencia total" se establecen los siguientes porcentajes para las tasas de interés de financiación de los créditos que las empresas Uniarroz, Alfredo Murra, Molino Roa, Flor Huila y Procearroz, otorguen a los productores del arroz:

- La tasa de financiación para los créditos que se otorguen en dinero se fijó en el 42% efectivo anual.

<sup>1</sup> En desarrollo de lo indicado en los puntos anteriores, mediante comunicación del 1 de octubre de 1998, dirigida a sus gerentes regionales, el gerente de mercadeo de Roa les informó que "tal como es de su conocimiento en el numeral 7 de empaquetado, la Compañía se compromete a informar mensualmente por escrito a las otras compañías los clientes que realizaron pagos con más de 15 días de contado".

<sup>2</sup> En comunicación del 9 de diciembre de 1998, dirigida a sus gerentes regionales, y en la que se especifica que el asunto a tratar es "la promoción con producto agregado", el gerente de mercadeo de Roa afirma: "Con el fin de evitar inconvenientes en la aplicación del punto 13 de empaquetado de transparencia total a partir de la fecha ésta actividad deberá programarse con la debida anticipación solicitando por escrito a esta gerencia a más tardar el día 20 de cada mes su aprobación, indicando el nombre del cliente, cantidad a promocionar y duración del evento". Más adelante agrega "Por ningún motivo deberá realizarse ofertas que obsequien arroz".

Por la cual se aceptan unas garantías

- En el caso de los créditos otorgados en insumos agroquímicos se fijó una tasa del 36% efectivo anual.
- Adicionalmente, se determinó que "los créditos en dinero solo se podrán efectuar cuando el agricultor demuestre que el arroz se encuentra germinado. Los agricultores que dan como garantía del crédito hipoteca se les cobrará una financiación igual a la del crédito de Insumos Agroquímicos. Los agricultores que no entreguen el arroz, se les cobrará la financiación al 48% efectivo anual".

## 2.2 Acuerdo discriminatorio

En el documento "Política de transparencia total" se acordó que a los almacenes de cadena Alkosto, Cadenalco, Cafam, Carrefour, Carulla, Codederant, Almacenes Éxito, La 14, Makro, Mercaldas, Olímpica, Yep y Surtifamiliares, se les otorgaría un descuento hasta del 3% permanente "exceptuando Mercacentro, Fresmark, Supermercado Olímpica y Mercas que queden solamente hasta con el 2%".

Adicionalmente, se determinó que a las Cajas de Compensación, Febor, Cafastía, Comfatolima, Comersa y Romi se les otorgaría un "pedido de gracia y aniversario, pero sin el 3% de descuento permanente". En el caso de Surtimax se estableció que "se le venderá únicamente con pago anticipado y se le otorgará un descuento máximo del 3% adicional."

## 2.3 Repartición de mercados

En el documento "Política de transparencia total" se definen las llamadas "zonas vitales" en las cuales las empresas Uniarroz, Alfredo Murra, Roa, Flor Huila y Procearroz, realizarán la compra del arroz paddy, dividiendo el mercado de la siguiente forma:

- Roa y Molino Florhuila "podrán intervenir en todo el país, excepto en el norte del Tolima (Ibagué, Venadillo, Alvarado, Doima, Ambalema, Lérica, Armero, Mariquita) y zona del Ariari (San Martín- Granada)".
- Alfredo Murra y Unión de Arroceros "lo podrán hacer en todo el país excepto en el Departamento del Huila y Zona del Ariari."
- Procearroz "lo podrán hacer en todo el país excepto la Zona Norte del Tolima, Espinal y el Huila".
- Adicionalmente, se definió un plazo de 6 meses, a partir del 1 de abril de 1998, para que Molinos Roa S.A. termine su labor de compra de materia prima en el Norte del Tolima.

## 2.4 Asignación de cuotas de suministro

En el documento "Política de transparencia total" se asignan cuotas mensuales de suministro de arroz empaquetado y se determinan las cantidades que pueden tener vendidas las empresas antes del alza conjunta de precios y especifica que "Ninguna empresa podrá tener vendido más del 35% de su promedio mensual de ventas antes del alza. De este porcentaje se excluyen los pedidos de gracia de los almacenes de cadena. La Empresa o empresas que tengan vendida una suma inferior a dicho porcentaje podrán colocar la diferencia". Las cuotas de suministro fijadas son las siguientes:

Por la cual se aceptan unas garantías

EMPRESAS	VENTA MENSUAL ARROBAS	ARROBAS VENDIDAS ANTES DEL ALZA
MOLINO ROA S.A.	900.000	315.000
ALFREDO MURRA & CÍA.	600.000	210.000
MOLINO FLOR HUILA S.A.	600.000	210.000
UNIÓN DE ARROCEROS	500.000	175.000
PROCEARROZ	375.000	131.000

SEGUNDO: Mediante comunicaciones radicadas bajo los números 99030993-10101-10136 del 27 de noviembre de 2000 y de marzo 26 de 2001; 99030993-10114-10138 de diciembre 7 de 2000 y 27 de marzo de 2001; 99030993-10119-10131 del 16 de enero y 21 de marzo de 2001; 99030993-10143 de 9 de abril de 2001 y 99030993-10142 de abril 9 de 2001, las sociedades Uniarroz, Alfredo Murra., Procearroz, Roa y Florhuila, respectivamente, solicitaron ordenar la clausura de la investigación motivo de esta actuación y ofrecieron garantías, adquiriendo los siguientes compromisos:

**1 Uniarroz**

**1.1 Ofrecimiento**

**1.1.1 Respetto de conductas constitutivas de acuerdos de precios.**

**A. Fijación del precio de compra del arroz paddy y zonas donde se comprará el arroz.**

La empresa determinará el precio de compra del arroz paddy a los agricultores y a las zonas en donde se comprará de acuerdo a las condiciones del mercado, para esto se establecerán comités de evaluación del mercado en cada una de las instalaciones de la empresa en el departamento del Tolima, denominadas Molino Unión y Molino San Joaquín.

Estos comités estarán integrados por el gerente de compras de materia prima, asistente de gerencia, subdirector de compras de materia prima, administrador de almacén de insumos Lérída y administrador de almacén de insumos Guayabal, para el primero, y para el segundo, por gerente de compras de materia prima, gerente Molino San Joaquín, gerente división de insumos y dos agrónomos visitantes de lotes.

Dichos comités se reunirán con una frecuencia semanal para evaluar el comportamiento del mercado, con base en los siguientes parámetros:

- Proyección de entradas mensuales por lote y por agricultor.
- Evaluación de arroz ingresado en el mes contra arroz proyectado por ingresar.
- Evaluación del arroz que dejó de ingresar por mayor precio ofrecido por la competencia.

Con esta evaluación del mercado, el comité recomendará al gerente general el precio de compra de la materia prima y la zona geográfica donde se comprará, de acuerdo con los siguientes criterios:

- Garantizar el abastecimiento adecuado de materia prima para la empresa.

Por la cual se aceptan unas garantías

- Tratar de obtener un margen razonable de utilidad en la compra venta.
- Análisis estratégico del mercado.

De cada comité se dejará un acta en la cual consten los comentarios y sugerencia de precios de compra y de zonas de intervención para compra de materia prima, realizados a la gerencia general. Estas actas serán visadas por la gerencia general y estarán a disposición de esta Superintendencia.

Con base en las recomendaciones contenidas en las actas, el Gerente fijará el precio de compra del arroz paddy, de acuerdo con la estructura de costos de la empresa, y decidirá en qué zonas geográficas se comprará el arroz paddy verde.

#### B. Determinación de los precios de venta de arroz empaquetado

Se creará un comité de gestión comercial, el cual se reunirá el segundo viernes de cada mes, integrado por la gerencia general, la gerencia comercial, los directores regionales del Valle, Antioquia y Tolima, el jefe de ventas de Bogotá, el gerente general minorista de Bogotá y los directores de ventas de la regional Bogotá, a fin de que este comité sugiera a la gerencia general los precios de venta del arroz empaquetado, previa evaluación de la situación del mercado. Dicho comité tendrá en cuenta los siguientes parámetros:

- Análisis de la demanda del mercado.
- Obtener la rentabilidad razonable.
- Ser competitivo respecto de las demás marcas del mercado.
- Mínimo mantener en términos reales la participación en el mercado.

Cada vez que este comité modifique el precio de venta del arroz blanco, dejará constancia en un acta, la cual estará a disposición de esta Superintendencia. Con base en esta acta recomendación el gerente fijará el precio de venta, de acuerdo con la estructura de costos de la empresa.

#### C. Tasas de interés de financiación a los agricultores

Los mencionados comités de compras de cada molino, recomendarán al gerente general los niveles de la tasa de interés, los montos y los plazos a otorgar a los agricultores, de acuerdo con los siguientes criterios:

- El costo del dinero para la empresa.
- Obtener un margen pequeño de intermediación con el cual se cubra el riesgo crediticio.
- El parámetro del monto a financiar por hectárea, monto que es revisado anualmente o con una periodicidad menor en caso de que las circunstancias así lo ameriten.

De este punto, también se dejará constancia en actas, las cuales estarán a disposición de esta Superintendencia.

Por la cual se aceptan unas garantías

1.1.2 Respecto de las conductas que pudieron implicar la celebración de acuerdos discriminatorios

- Dejar sin validez el documento "Políticas de Transparencia Total".
- No realizar ninguna práctica discriminatoria en contra de ningún comprador o proveedor y fijar las condiciones de comercialización (precios, descuentos, plazos, etc.) para las empresas mencionadas en el literal b de la resolución 2249 de 2000, de acuerdo con los criterios del mercado.
- Estudiar las condiciones que se otorgarán a cada una de las empresas, para lo cual se conformará un comité al interior de Uniarroz que estará integrado por la Gerencia General, Gerencia Comercial y el Director Regional de la zona en donde se encuentre la empresa a la cual se le suministrará el arroz empaquetado. Este comité establecerá las condiciones de comercialización que se otorgarán a cada una de las empresas mencionadas, de acuerdo con los siguientes parámetros:
  - Volúmenes de compra de la empresa en meses anteriores.
  - Gastos de mercadeo que ocasione las ventas a la empresa.
  - Posibilidad de realizar promociones según la época del año.
  - Estructura de costos de la Unión de Arroceros.
  - Estudio de las condiciones de la demanda del mercado, para este tipo de canal de distribución.
  - Estudio de las condiciones de la demanda de la oferta del mercado, para este tipo de canal de distribución.

De las reuniones del comité se dejará un acta en la cual consten los comentarios y decisiones sobre las condiciones de comercialización a otorgar a cada una de las empresas. Estas actas serán visadas por la gerencia general y estarán a disposición de esta Superintendencia.

- Mantener una base de datos con las condiciones otorgadas a cada una de las empresas mencionadas en el literal b de la resolución 2249 de 2000, cuya información estará a disposición de esta Superintendencia.
- No realizar ninguna práctica discriminatoria en contra de estas empresas y mantener su política general de otorgarles un descuento sobre los demás clientes de la empresa, esto debido a su gran potencial de ventas.

De igual manera informará a esta Superintendencia sobre cualquier modificación en las condiciones de comercialización otorgadas a estas empresas.

1.1.3 Respecto de las conductas de repartición del mercado

- La empresa se compromete a desmontar el acuerdo "Políticas de Transparencia Total".
- La empresa se compromete a determinar unilateralmente las zonas donde comprará el arroz

Por la cual se aceptan unas garantías

paddy, atendiendo las condiciones propias del mercado. Para tal efecto, se crearán comités de evaluación del mercado, que como se dijo, estarán ubicados en las instalaciones de la empresa en el Departamento de Tolima y que estarán integrados por el gerente de compras de materia prima, asistente de gerencia, subdirector de compras de materia prima y el gerente de la división de insumos.

Estos comités se reunirán semanalmente con el propósito de evaluar el mercado, con base en los siguientes parámetros:

- Proyección de entradas mensuales por lote y por agricultor.
- Evaluación de arroz ingresado en el mes contra el proyectado por ingresar.
- Evaluación del arroz que dejó de ingresar por mayor precio ofrecido por la competencia.

Con esta evaluación del mercado, el comité recomendará al gerente general la zona geográfica donde se comprará.

#### 1.1.4 Respetto de las conductas de asignación de cuotas de producción

La empresa se compromete a no realizar ningún tipo de acuerdo para fijar sus niveles de venta. Este nivel se determinará de acuerdo con el estudio de la evolución de las variables principales del mercado y con base en esta se proyectarán las ventas futuras.

Para esto se conformará un comité del cual harán parte el gerente general, el gerente comercial y el director regional.

Este comité determinará el volumen de ventas estimado para el año de acuerdo con los siguientes factores:

- Análisis de las condiciones de la demanda y la oferta del mercado.
- Cuotas de ventas fijadas para cada uno de los vendedores y zonas entendidas por la empresa.
- Cálculo del promedio mensual de ventas del año histórico anterior más alto en volumen de ventas, buscando que sea igual o superior a la cuota fijada. La empresa cuenta con un soporte estadístico que le permite en forma mensual comparar sus ventas reales contra las propuestas y contra las del año anterior.

De las reuniones del comité se dejará constancia en actas, las cuales se enviarán a esta Superintendencia. En caso que se modifiquen las proyecciones de ventas, por circunstancias del mercado, el comité se reunirá y determinará unas nuevas proyecciones. De estas reuniones también se elaborarán actas que estarán a disposición de esta Superintendencia.

Así mismo, se compromete a enviar a esta Superintendencia, cada seis meses un reporte con el volumen de ventas alcanzado contrastado con el volumen proyectado.

#### 1.2 Colateral

Como colateral ofrece la constitución de una póliza de cumplimiento de las obligaciones que en la resolución de clausura de la investigación se señalen, por un monto equivalente al 75% del valor de la sanción máxima legal que puede imponer esta Superintendencia y por un tiempo de duración de

Por la cual se aceptan unas garantías

2 años.

### 1.3 Esquema de seguimiento

Se compromete a enviar la siguiente información

#### 1.3.1 Información proveniente de los comités internos.

- Actas de los comités de evaluación del mercado constituidos en las instalaciones de la empresa en el departamento del Tolima, denominadas Molino Unión y Molino San Joaquín. En dichas actas se especificarán los comentarios y sugerencias de precios de compra de zonas, de intervención para compra de materia prima, los niveles de la tasa de interés, los montos, los plazos a otorgar a los agricultores y las zonas de compra de arroz paddy, a la gerencia general.
- Actas del comité de gestión comercial en donde se especificarán las decisiones sobre los niveles de los precios de venta del arroz empaquetado.

#### 1.3.2 Información que permite a la Superintendencia verificar que no se está incurriendo nuevamente en las conductas investigadas.

Mantener una base de datos actualizada, que se enviará a esta Superintendencia y que contará con la siguiente información:

- Precio semanal de compra del arroz paddy a los agricultores.
- Registro de las zonas geográficas en donde se compre el arroz paddy a los agricultores y las toneladas compradas en cada zona. En esta base de datos se incluirá el nombre del vendedor, su dirección y la fecha de la compra, para que si se desea se verifique la información.
- Registros de los niveles de la tasa de interés, los montos y los plazos otorgados a los agricultores. En esta base de datos se incluirá el nombre del agricultor, su dirección y las condiciones particulares aprobadas con el fin de verificar la información, si se desea.
- Registro de las condiciones de precios, descuentos de plazos, etc., otorgados a cada una de las empresas mencionadas en el literal b de la resolución 2249 de 2000. En esta base de datos se incluirá el nombre de la empresa, su dirección y las condiciones particulares otorgadas, con el fin que la se verifique la información, si se desea.
- Reporte del volumen de ventas alcanzado trimestralmente contrastado con el volumen proyectado en el comité interno.

#### 1.3.3 Tiempo y modo de entrega de la información

El gerente general de la empresa se compromete a enviar semestralmente un informe, certificado por el revisor fiscal, a esta Superintendencia con la información detallada en el punto 1.3.2., por un período de dos años. Adicionalmente, en dicho informe se detallará toda la información sobre el desarrollo de los procedimientos empleados por la empresa para fijar los montos y condiciones de cada una de las variables descritas, de acuerdo con los compromisos asumidos.

De igual manera, se enviarán los estados financieros de la empresa.

Por la cual se aceptan unas garantías

#### 1.3.4 Implementación de un programa de capacitación.

Realizará un programa de capacitación en derecho de la competencia, dentro de los 60 días hábiles siguientes a la ejecutoria de la resolución por medio de la cual se acepten las garantías. A dicha capacitación participarán los funcionarios de la empresa que participarán en los comités descritos anteriormente. De la realización de la capacitación se informará a esta Superintendencia, dentro de los 10 días hábiles siguientes a su realización.

## 2 Alfredo Murra & Cía Ltda.

### 2.1 Ofrecimiento

#### 2.1.1 Respeto de las conductas constitutivas de acuerdos de precios.

##### A. Compra de arroz paddy

- Propone la inaplicación total e inmediata del documento denominado "Política de Transparencia Total". Por tanto, no se aplicará en las compras de arroz paddy ningún diferencial de precios por zonas ni por agricultores.
- Se creará el grupo de comercialización, que constituirá el escenario para la toma de las decisiones que competen con la totalidad de los aspectos relacionados con las compras, políticas de precios, comercialización y demás temas que impliquen y comporten la interacción con terceros competidores, clientes y/o proveedores.

La creación de dicho grupo tiene además como objetivo, el fomento de una consciencia de acatamiento y respeto por las normas que integran el régimen jurídico de la competencia en la economía en Colombia.

Dicho comité estará integrado por representantes del nivel directivo, funcionarios encargados de poner en práctica las políticas de comercialización y compras la empresa. Los miembros serán el gerente de la compañía, el gerente de producción y los asesores de las zonas en las que se compra el arroz.

Los precios a los cuales se adquirirá el arroz paddy y las zonas en donde se comprará serán los que determine el mercado en cada zona de cultivo, siendo obligación de la empresa la de realizar y mantener actualizados estudios y análisis del comportamiento de los precios en cada una de las zonas de influencia de su actividad comercial. Para determinar el precio y las zonas de compras el grupo analizará factores como los siguientes:

- Inventario físico de materia prima y proyecciones realizadas sobre la compra del arroz a los agricultores que la empresa financia.
- Análisis estadísticos de inventarios y cosechas nacionales, de acuerdo con la información publicada en Fedearroz.
- Proyecciones de venta de arroz empaquetado.

Posteriormente, el grupo fijará el precio y las zonas de compra del arroz de acuerdo con la estructura de costos de la empresa y los precios de venta del arroz empaquetado.

##### B. Venta de arroz empaquetado

- Con respecto a la determinación del precio de venta del arroz empaquetado, se constituirá otro

Por la cual se aceptan unas garantías

grupo al interior de la empresa, conformado por el gerente general, gerente de producción, gerente comercial y el jefe nacional de ventas. Dicho grupo fijará el precio de acuerdo con los siguientes parámetros:

- Análisis de la oferta y la demanda del mercado.
- Análisis de las proyecciones de venta efectuada en meses anteriores.
- Estructura de costos de las empresas y especialmente precio de la materia prima.
- Análisis del mercado de arroz en bulto.

Dicho grupo se reunirá periódicamente y de sus deliberaciones dejará constancia en actas que serán firmadas por quienes tomen parte de las reuniones, tales actas deberán archivarse y podrán ser solicitadas y revisadas por esta Superintendencia.

Funciones principales del grupo:

- Analizar las variables que inciden en la adopción y/o la modificación de las políticas de precios de la compañía, con base en los estudios de que trata el numeral anterior, en la estructura de costos de la empresa y en las demás variables que puedan incidir en el comportamiento del mercado del arroz.
- Asesorar al representante legal de la compañía sobre la adopción o la modificación de políticas de ventas, compras, financiación, cartera, descuentos, manejo de inventarios y promociones.
- Velar porque los empleados y representantes de la empresa se abstengan de ejecutar, prohijar o tolerar actos o acuerdos anticompetitivos, a cuyo efecto propenderá porque los funcionarios del nivel directivo de la empresa sean capacitados en derecho de la competencia económica.

Las demás que de acuerdo con el presente documento y con la naturaleza de sus funciones le corresponda adelantar.

#### C. Tasas de interés por financiación

- Las políticas de crédito serán libre y autónomamente determinadas por Alfredo Murra & Cia frente a sus diversos clientes, siendo aceptable y de recibo el otorgamiento de plazos y descuentos por volumen, pronto pago, introducción de nuevos mercados, etc..
- A elección de la empresa y en desarrollo de las directrices que al efecto se señalen los órganos sociales competentes, podrán otorgarse ayudas, incentivos y especiales condiciones de crédito a aquellos agricultores que adelanten negocios con ésta. El otorgamiento de dichas ayudas, incentivos y especiales condiciones comerciales será de libre adopción por parte de los representantes legales de la empresa dentro del marco de las atribuciones que les confieren los estatutos sociales y de carácter confidencial. Respecto del monto y justificación de dichas operaciones, la Superintendencia de Industria y Comercio podrá solicitar explicaciones y/o informes a los representantes legales de la empresa.

Por la cual se aceptan unas garantías

#### 2.1.2 Respetto de conductas que pudieron implicar la celebración de acuerdos discriminatorios

- Las condiciones de comercialización (precios, descuentos, plazos, etc..) para las empresas mencionadas en el literal b de la resolución 2249 de 2000, serán fijados por un grupo conformado por el gerente general, el gerente comercial y el jefe nacional de ventas. Dicho grupo fijará las condiciones de comercialización para cada una de las empresas mencionadas, de acuerdo con los siguientes parámetros:
  - Estructura de costos de la empresa.
  - Número de toneladas compradas por Molinos Murra en los últimos años.
  - Nivel de gastos requerido para el mercadeo y promociones que ocasione las ventas a la empresa.
  - Análisis de las condiciones del mercado tales como demanda, oferta, precios, etc..

Cabe resaltar que las condiciones otorgadas a los diferentes almacenes de cadena e hipermercados pueden diferir, de acuerdo con los parámetros citados.

- El grupo elaborará actas con los resultados de las reuniones, en donde constarán las condiciones de comercialización otorgadas a cada una de las empresas. Estas actas estarán a disposición de esta Superintendencia.
- La empresa se obliga a mantener una base de datos actualizada acerca de las condiciones bajo las cuales ha comercializado los productos a todos aquellos clientes cuyos volúmenes de compras superen montos individuales de diez millones de pesos. Base de datos que siempre estará a disposición de esta Superintendencia.

#### 2.1.3 Respetto de conductas constitutivas de repartición de mercados

- Inaplicación del documento "Política de Transparencia Total".
- Con el grupo de comercialización referido se garantiza que la empresa determinará las zonas en las que comprará el arroz paddy de acuerdo con los criterios del mercado.
- Así mismo, la empresa conservará su total independencia para adquirir arroz paddy en cualquier zona del territorio nacional donde el mismo se produzca, sin que el hecho de que no lo adquiriera en el departamento del Huila y en la zona del Ariari implique transgresión alguna al régimen de la libre competencia económica.
- De igual manera, esta superintendencia podrá hacer las verificaciones que al efecto considere convenientes, respecto de los listados de proveedores que llegare a utilizar la empresa, con posterioridad a la resolución mediante la cual se ponga fin a la investigación.
- Las marcas que distinguen los diversos productos de Alfredo Murra & Cía procurarán ser comercializados en todo el territorio nacional.

#### 2.1.4 Respetto de las conductas que pudieran implicar la asignación de cuotas de suministro

- Inaplicación del documento "Política de Transparencia Total".

Por la cual se aceptan unas garantías

- El grupo creado al interior de la empresa, a que se refiere el punto anterior, determinará las proyecciones de venta de la empresa, de acuerdo con el estudio de los componentes de la oferta y la demanda en el mercado. En particular tendrá en cuenta los siguientes parámetros:
  - Análisis de las ventas realizadas por la empresa en el año inmediatamente anterior.
  - Análisis de las ventas realizadas por la empresa en las diferentes zonas del país.
  - Comportamiento de la demanda y la oferta del mercado de arroz blanco en los almacenes de cadena e hipermercados y los demás actores del mercado.
  - Evolución de las variables principales de la economía colombiana.

De las reuniones del grupo se dejará constancia en actas, las cuales se enviarán a la Superintendencia.

- Para verificar la ausencia de prácticas anticompetitivas en materia de asignación de cuotas de suministro, la Superintendencia de Industria y Comercio podrá verificar, de acuerdo con los comparativos de ventas que pueda establecer con los demás investigados, que la conducta investigada no se presentará en el mercado de comercialización del arroz empaquetado. Adicionalmente, la empresa enviará el reporte anual con el volumen de ventas alcanzado.

## 2.2 Colateral

Como colateral ofrece la constitución de una póliza de cumplimiento de las obligaciones que en la resolución de clausura de la investigación se señalen, por un valor equivalente al 60% de la sanción máxima legal posible y con una vigencia de 1 año.

## 2.3 Esquema de seguimiento de las garantías propuestas

### 2.3.1 Información proveniente de los comités internos.

- La empresa remitirá a la Superintendencia la siguiente información de los grupos internos:
  - Actas del grupo de comercialización en donde se estipulan los precios de compra y zonas de intervención para compra de materia prima.
  - Actas del grupo creado con el fin de determinar los niveles de los precios de venta del arroz empaquetado.
  - Actas del grupo creado con el fin de fijar las condiciones de comercialización que se otorgarán a cada una de las empresas mencionadas en el literal b de la resolución 2249 de 2000 y de determinar el volumen de las ventas estimado para el año.

### 2.3.2 Información que permite a la Superintendencia verificar que no se está incurriendo en las conductas investigadas.

- Precio de compra del arroz paddy a los agricultores.
- Detalle por zona geográfica de las toneladas de arroz paddy compradas a los agricultores en el

Por la cual se aceptan unas garantías

pais, incluyendo los datos personales y ubicación de los agricultores.

- Detalle de las condiciones de comercialización otorgadas a cada una de las empresas mencionadas en el literal b de la resolución 2249 de 2000. Se incluirán los datos que permitan la identificación de las empresas.
- Detalle del volumen de ventas alcanzado bimensualmente por la empresa, comparado con las proyecciones efectuadas por el grupo interno de la empresa, las cuales constan en las actas mencionadas.
- Listado con el precio del arroz blanco cobrado a los clientes de la empresa.
- La empresa mantendrá un archivo completo sobre las variables a tener en cuenta, tanto para la fijación de precios de compra, como para la fijación de los precios de venta y condiciones de comercialización, manejo de inventarios, trato a cultivadores, proveedores y clientes, en especial en relación con aquellos asuntos que motivaron la apertura de la investigación cuya terminación se solicita mediante el presente memorial. En el evento en que una cualquiera de las variables anteriormente citadas sufra un cambio sensible, la empresa se obliga a anunciarlo a esta Superintendencia
- Toda modificación sensible en materia de precio, condiciones de compra o venta, políticas de manejo de inventarios y demás que tengan relación con lo que es materia de la investigación cuya clausura solicita, será informada por la empresa a esta Superintendencia a más tardar dentro de los 30 días hábiles siguientes al de la puesta en práctica del cambio que se trate.

### 2.3.3 Tiempo y modo de entrega de la información

- El gerente general de la empresa enviará la información detallada en este documento, trimestralmente por un periodo de tres años. Este informe será certificado por el revisor fiscal de la empresa. La información será enviada también en medio magnético.
- Adicionalmente, la empresa mantendrá actualizada la base de datos sobre las variables descritas en este documento y en especial las que tienen relación con la fijación de precios de compra de arroz paddy, la fijación de precios de venta del arroz blanco, las zonas de compra del arroz paddy y condiciones de comercialización, manejo de inventarios, trato a cultivadores, proveedores y clientes.

### 2.3.4 Programa de capacitación

- La empresa realizará un programa de capacitación en derecho de la competencia, para prevenir que las conductas materia de investigación puedan repetirse en el mercado del arroz. En dicho programa participarán los directivos de la empresa y los integrantes de los grupos constituidos por la empresa y se efectuará dentro de los 30 días siguientes a la expedición de la resolución que acepte las garantías propuestas. El programa versará sobre aspectos específicos de la legislación sobre promoción de la competencia y en especial sobre los temas materia de la investigación.

Una vez efectuado el programa de capacitación se informará a esta Superintendencia dentro de los diez días hábiles siguientes.

### 2.3.5 Intervención, participación y concurso de la revisoría fiscal

Por la cual se aceptan unas garantías

- Durante los dos años siguientes a aquel en el cual quede ejecutoriada la resolución por la cual se ordene la clausura de la investigación según se solicita, la revisoría fiscal de la sociedad, cada año rendirá un informe a esta Superintendencia, por medio del cual le permitirá conocer en qué forma ha evolucionado el cumplimiento de las conductas de hacer y abstenerse de hacer asumidas por la empresa.

### **3 Procearroz**

#### **3.1 Ofrecimiento**

##### **3.1.1 Respecto de las conductas constitutivas de acuerdos de precios.**

##### **A. Compra de arroz paddy**

- La empresa se compromete a dejar sin aplicación el documento denominado "Políticas de Transparencia Total".
- La empresa determinará el precio de compra de arroz paddy y las zonas de compra de manera unilateral, atendiendo a las diversas circunstancias del mercado, para ello constituirá un comité de compras a través del cual fijarán el precio de compra, volúmenes y zonas en donde se adquirirá el arroz paddy.
- El comité de compras tendrá en cuenta los siguientes parámetros:
  - Análisis de la oferta y la demanda de arroz paddy en el mercado.
  - Estructura de costos de la empresa.
  - La variedad de arroz paddy ofrecido.
  - Los principios mínimos sugeridos por el Gobierno.

##### **B. Venta de arroz blanco**

- La empresa constituirá un comité de ventas para fijar el precio teniendo como parámetros el análisis de la oferta y la demanda de arroz blanco en el país, el precio de compra del arroz paddy, canales de distribución, estructura de costos de la empresa, factores técnicos de la composición del arroz empaquetado.

##### **C. Tasas de interés por financiación**

- La empresa se compromete a no celebrar ningún tipo de acuerdo restrictivo de la competencia para fijar la tasa de financiación a los agricultores. Prueba de esto es que actualmente la empresa tiene suscrito un contrato con el Banco Agrario con un programa de gobierno, denominado "Crédito Asociativo y Agricultura por Contrato". De acuerdo con este contrato la tasa de interés actual es del DTF + 4 puntos, la cual es fijada directamente por el Banco Agrario.
- La empresa enviará a la Superintendencia de Industria y Comercio copia de este contrato y en caso que se realice alguna modificación a este le informará por escrito.

##### **3.1.2 Respecto de las conductas que pudieron implicar la celebración de acuerdos discriminatorios**

Por la cual se aceptan unas garantías

- La empresa constituirá un comité de ventas conformado por el gerente general, el gerente de ventas y el director regional de la zona en donde se encuentre ubicado el almacén de cadena, para fijar las condiciones de comercialización para cada uno de los hipermercados y almacenes de cadena de las empresas mencionadas en el literal "B" de la resolución 2249 de 2000 de acuerdo con los siguientes factores: estructura de costos de la empresa; niveles de costos de las actividades de mercadeo; volúmenes de compra y forma de pago de los almacenes de cadena; ubicación geográfica de los almacenes de cadena; costo de los fletes; realización de promociones y eventos especiales.

De las decisiones del comité se dejará un acta por escrito, la cual se enviará a la Superintendencia. La empresa se compromete a mantener un registro actualizado de las condiciones otorgadas a cada una de las empresas mencionadas, el cual estará a disposición de la Superintendencia.

### 3.1.3 Respecto de las conductas constitutivas de repartición de mercado

- El comité de compras tendrá en cuenta los siguientes parámetros para la determinación de las zonas de compra:
  - Ubicación de las plantas de la empresa.
  - Capacidad instalada de cada planta.
  - La ubicación de los cultivos de arroz con respecto a la ubicación de cada una de las plantas de la empresa, dado que el flete encarece el valor del arroz.
  - La variedad y calidad del arroz, ya que en diferentes zonas así sea la misma variedad los rendimientos en trilla son diferentes.

De las decisiones del comité se dejará un acta por escrito, la cual se enviará a la Superintendencia de Industria y Comercio.

### 3.1.4 Respecto de las conductas de asignación de cuotas de producción.

- El comité de ventas proyectará los niveles de venta de la empresa de acuerdo con los siguientes parámetros: análisis y revisión de ventas históricas de la empresa en años anteriores; proyecciones de ventas para cada una de las regiones; capacidad de producción de la empresa; proyección de la oferta de la materia prima para el año en que se está planeando el nivel de ventas; proyección de la disponibilidad de recursos para el mercadeo de los productos de la empresa en el año en que se está planeando el nivel de ventas.

## 3.2 Colateral

Como colateral ofrece la constitución de una póliza de cumplimiento de las obligaciones que en la resolución de clausura de la investigación se señalen, con una vigencia de 2 años contados a partir de la ejecutoria de la resolución y por un valor de \$ 405'000.000.00

## 3.3 Esquema de seguimiento

- Para que la Superintendencia pueda comprobar el cumplimiento de las garantías ofrecidas por la empresa y adicionalmente, el desmonte de la conducta investigada, la empresa enviará la siguiente información:

Por la cual se aceptan unas garantías

- Actas, de todas las reuniones celebradas por el comité de compras y el comité de ventas interno.
- La empresa enviará a la Superintendencia la siguiente información operativa, para que constate que no se está incurriendo en las conductas investigadas:
  - Copia del contrato suscrito con el Banco Agrario para determinar las condiciones de los préstamos a los agricultores y de las modificaciones que se hagan a éste.
  - Listado de las compras de arroz paddy de la empresa en el que se incluyen los siguientes datos: fecha y precio de compra del arroz paddy con la identificación de cada uno de los agricultores; zonas geográficas en donde se compra el arroz paddy; listado con la relación de los precios de venta de arroz blanco a los clientes de Procearroz; listado con las condiciones de precios, descuentos, plazos otorgados a cada una de las empresas mencionadas en el literal b de la resolución 2249 de 2000, incluyendo el nombre de la empresa y dirección; y volumen de ventas alcanzado mensualmente.
- Mecanismos de entrega de la información:

El gerente general de la empresa se compromete a enviar de manera trimestral un informe a la Superintendencia de Industria y Comercio con la información detallada, certificado por el revisor fiscal de la empresa. La información se enviará por un período de 3 años contados a partir de la fecha de la resolución de terminación anticipada de la investigación. Adicionalmente la información se enviará en medio magnético.

- Programa de capacitación:

La empresa implementará un programa de capacitación en derecho de la competencia, dirigido a los funcionarios que conforman los comités de compras y ventas. El programa versará sobre la aplicación en Colombia de las normas sobre prácticas comerciales restrictivas y en especial sobre las conductas que motivaron la apertura de la investigación. De esta forma, la empresa pretende que los funcionarios conozcan y acaten las normas de competencia en todas sus actuaciones y así evitar que se presenten conductas contrarias a la libre competencia. Los resultados del programa se informarán a la Superintendencia dentro de los 15 días hábiles siguientes a su realización.

#### 4 Molinos Roa S.A.

##### 4.1 Ofrecimiento

##### 4.1.1 Respetto de las conductas constitutivas de acuerdos de precios

##### A. Compra de arroz paddy

- Para fijar el precio de compra y las zonas en las que se comprará el arroz paddy se constituirá un comité que estudiará el comportamiento del mercado y en especial las siguientes variables:
  - Proyección del volumen de venta de arroz blanco lo cual determinará las necesidades de compra del arroz paddy.
  - Oferta de arroz paddy en el mercado.
  - Precios de arroz paddy en las diferentes zonas del país.

Por la cual se aceptan unas garantías

- Calidad de arroz paddy en las diferentes zonas.
- Estructura de costos de la empresa.

Inventarios del arroz paddy.

- El mencionado comité se reunirá de manera periódica y dejará constancia por escrito de sus determinaciones. De estas actas se mantendrá un registro actualizado con las compras de arroz en las diferentes regiones del país, con el fin de que la Superintendencia de Industria y Comercio pueda verificar en cualquier momento la conducta de la empresa en el mercado.

B. Venta de arroz empaquetado

- Para determinar el precio el comité tendrá en cuenta los siguientes aspectos:

- Estructura de costos de la empresa.
- Proyección de la demanda por arroz blanco.
- Oferta de arroz blanco en el mercado.

- El comité se reunirá de manera periódica y dejará constancia por escrito de sus determinaciones. De estas actas se mantendrá un registro actualizado el cual estará a disposición de esta Superintendencia.

C. Tasas de interés por financiación

- El comité tendrá en cuenta los siguientes factores para determinar el nivel de la tasa de interés para los préstamos que otorgue:

- La tasa del mercado financiero, básicamente la que establece FINAGRO.
- Un margen por encima de la tasa de FINAGRO para cubrirse de los riesgos financieros.

- El comité se reunirá de manera periódica y dejará constancia por escrito de sus determinaciones. De estas actas se mantendrá un registro actualizado el cual estará a disposición de la SIC.

- La empresa mantendrá una base de datos con los préstamos otorgados a los agricultores la cual estará a disposición de esta Superintendencia.

4.1.2 Respecto de las conductas que pudieran implicar la celebración de acuerdos discriminatorios

- La empresa se compromete a no dar aplicación al documento "Política de Transparencia Total"
- El comité determinará las condiciones de comercialización para cada uno de los hipermercados y almacenes de cadena de las empresas mencionadas en el literal b de la resolución 2249 de 2000, de acuerdo con los siguientes factores:
  - Márgenes del negocio y condiciones de la competencia.

Por la cual se aceptan unas garantías

- Descuento comercial debido al volumen que estas cadenas garantizan al Molino.
- Estructura de costos de la empresa.

El comité se reunirá de manera periódica y dejará constancia por escrito de sus determinaciones. De estas actas mantendrá un registro actualizado el cual estará a disposición de esta Superintendencia.

- La empresa se compromete a mantener un registro actualizado de las condiciones otorgadas a cada una de las empresas mencionadas, el cual estará a disposición de esta Superintendencia.

#### 4.1.3 Respetto de las conductas constitutivas de repartición de mercados.

- Para la determinación de las zonas de compra del arroz paddy, el mencionado grupo tendrá en cuenta los siguientes factores del mercado:
  - Existencias o inventarios de arroz paddy seco en cada una de las plantas en Campoalegre y Espinal.
  - Precio de arroz paddy en las diferentes regiones del país.
  - Calidad del arroz paddy en las diferentes regiones.

#### 4.1.4 Respetto de las conductas de asignación de cuotas de producción

- El comité proyectará los niveles de venta de la empresa de acuerdo con los siguientes criterios:
  - Proyecciones de crecimiento continuo según las condiciones del mercado.
  - Posibilidades de compra de materia prima (arroz paddy y/o arroz blanco).
  - Posibilidades técnicas (infraestructura, equipos).
  - Posibilidades económicas (recursos financieros).
- El comité se reunirá de manera periódica dejando constancia por escrito de sus determinaciones, quedando dichas actas a disposición de esta Superintendencia.

#### 4.2 Colateral

La empresa ofrece una póliza de seguro con cubrimiento equivalente al 70% de la sanción máxima legal posible.

#### 4.3 Esquema de seguimiento

La empresa enviará la siguiente información a la Superintendencia de Industria y Comercio con el objeto de que pueda verificar el cumplimiento de los comportamientos asumidos:

- 4.3.1 Actas de todas las reuniones celebradas por el comité interno en que se detallen las decisiones tomadas con respecto a la fijación de las siguientes variables:

Por la cual se aceptan unas garantías

- Precios de compra del arroz paddy y las zonas en las que se compra.
- Niveles de la tasa de interés, los montos y los plazos a otorgar a los agricultores.
- Niveles de los precios de venta del arroz empaquetado.
- Condiciones de comercialización que se otorgarán a cada una de las empresas mencionadas en el literal b de la 2249 del 2000.
- Volumen de ventas proyectado.

4.3.2 Información para verificar que no se está incurriendo nuevamente en las conductas investigadas.

- Listado con el precio de compra del arroz paddy a cada uno de los agricultores, especificando las zonas geográficas en donde se compra, las toneladas compradas en cada zona, el nombre del vendedor, dirección y la fecha de compra.
- Listado con los niveles de la tasa de interés, los montos y los plazos otorgados a los agricultores, nombre del agricultor, dirección y las condiciones particulares aprobadas.
- Listado de los precios de venta del arroz blanco a los clientes de la empresa.
- Listado con las condiciones de precios, descuentos, plazos y demás otorgadas a cada una de las empresas mencionadas en el literal b de la resolución 2249 del 2000, nombre de la empresa y dirección.
- Volumen de ventas alcanzado trimestralmente, para que pueda ser comparado con el proyectado en el comité interno.

4.3.3 Mecanismos de entrega de la información.

- La empresa por intermedio del gerente general se compromete a enviar de manera trimestral un informe a esta Superintendencia, con la información detallada en los números anteriores, durante tres años. Dicha información también se enviará en medio magnético. El revisor fiscal certificará la inversión contenida en dicho informe.

4.3.4 Programa de capacitación.

- La empresa realizará un programa de capacitación en derecho de la competencia, en el que participarán los funcionarios de la empresa que conforman el comité mencionado. En dicho programa se incluirán temas relacionados con la aplicación en Colombia de las normas sobre promoción de la competencia y prácticas comerciales restrictivas y en especial sobre las conductas que motivaron la apertura de la investigación.

Los resultados y contenidos específicos del programa se informarán a esta Superintendencia dentro de los 10 días hábiles siguientes a su realización.

Por la cual se aceptan unas garantías

**5 Molino Flor Huila S.A.**

**5.1 Ofrecimiento**

**5.1.1 Respeto de conductas constitutivas de acuerdos de precios**

**A. Compra de arroz paddy.**

- Se determinarán los precios de compra de acuerdo con las condiciones del mercado a corto plazo, es decir el comportamiento de la oferta y de la demanda y a la estructura de costos de la empresa. Para ello constituirá un grupo al interior de la empresa conformado por el gerente general, gerente de plantas y gerente nacional de ventas, el cual analizará las condiciones del mercado y de acuerdo con la estructura de costos de la empresa fijará el precio de compra, teniendo en cuenta, entre otras, las siguientes condiciones del mercado:

- Existencias o inventarios de arroz paddy seco en cada una de las plantas de Campoalegre (Huila) y en el Espinal (Tolima).
- Estructura de costos de la empresa.
- Cálculo de los inventarios de arroz paddy seco convirtiéndolo en arroz blanco o producto terminado, con el fin de determinar la demanda de arroz.
- Estimado de producción por hectáreas registradas por suministros de semillas, abonos y agroquímicos en general.
- Comportamiento de la oferta.

**B. Determinación de los precios del arroz blanco.**

- El mencionado grupo determinará también el precio de venta del arroz blanco de acuerdo con los siguientes parámetros:

- Condiciones del mercado (oferta y demanda)
- Estructura de costos de la empresa.
- Inventarios de arroz blanco y de arroz paddy seco almacenado.
- Información aportada por los clientes .
- Factores técnicos relacionados con la calidad del arroz.

- La empresa se compromete a mantener un registro actualizado con las compras de arroz en las diferentes regiones del país, con el fin de que la Superintendencia pueda verificar en cualquier momento la conducta de la empresa en el mercado.

**C. Tasas de interés de financiación**

- El grupo se compromete a fijar las tasas de interés de los anticipos sobre las compras de la cosecha, en dinero o en especie, otorgados a los agricultores de acuerdo con los siguientes parámetros:

- Tasa interbancaria de acuerdo con la reglamentación fijada por el gobierno nacional.

Por la cual se aceptan unas garantías

- El costo del dinero en el mercado para Flor Huila más unos puntos para cubrir el riesgo.

Cada vez que este grupo se reúna para determinar las condiciones otorgadas a los agricultores dejará constancia por escrito de sus decisiones. De estas constancias se mantendrá un registro actualizado, el cual se presentará a la Superintendencia de Industria y Comercio.

La empresa mantendrá una base de datos con los anticipos otorgados a los agricultores la cual estará a disposición de la Superintendencia de Industria y Comercio.

#### 5.1.2 Respecto de las conductas que pudieron implicar la celebración de acuerdos discriminatorios

- El grupo antes mencionado determinará las condiciones a otorgar a los hipermercados y almacenes de cadena, sin efectuar ninguna práctica discriminatoria, de acuerdo con los siguientes factores:

- Estructura costos de la empresa.
- Volúmenes de compra por parte de las empresas.
- Condiciones especiales otorgadas por las empresas, tales como espacio en las góndolas, actividades promocionales en que va a participar la marca, etc.
- Costos de fletes.
- Condiciones de pago.

#### 5.1.3 Respecto de las conductas constitutivas de repartición de mercados

- Para la determinación de las zonas de compra del arroz paddy, el grupo tendrá en cuenta los siguientes factores del mercado:

- Existencias o inventarios de arroz paddy seco en cada una de las plantas en Campoalegre y en Espinal.
- Precio del arroz paddy en las diferentes regiones del país.
- Calidad del arroz paddy en las diferentes regiones.

#### 5.1.4 Respecto de las conductas de asignación de cuotas de producción

- El grupo se compromete a planear los niveles de venta de la empresa para cada año, de acuerdo con los siguientes parámetros:

- Promedio histórico.
- Números de clientes esperados.
- Canales de distribución empleados durante el año.
- Actividades de mercadeo que se vayan a efectuar en cada sector.

Por la cual se aceptan unas garantías

- La empresa mantendrá un registro actualizado de sus niveles de ventas, los cuales podrán ser verificados por esta Superintendencia.
- De todas las decisiones tomadas por el grupo se dejará constancia por escrito, de lo cual se mantendrá un registro actualizado, disponible para esta Superintendencia.

## 5.2 Colateral

La empresa ofrece una póliza de seguro con cubrimiento equivalente al 70% de la sanción legal máxima posible.

## 5.3 Esquema de seguimiento

5.3.1 Actas de todas las reuniones celebradas por el comité interno en que se detallen las decisiones tomadas con respecto a la fijación de las siguientes variables:

- Precios de compra del arroz paddy y las zonas en las que se compra.
- Niveles de la tasa de interés, los montos y los plazos a otorgar a los agricultores.
- Niveles de los precios de venta del arroz empaquetado.
- Condiciones de comercialización que se otorgarán a cada una de las empresas mencionadas en el literal b de la 2249 del 2000.
- Volumen de ventas proyectado.

5.3.2 Información para verificar que no se está incurriendo nuevamente en las conductas investigadas.

- Listado con el precio de compra del arroz paddy a cada uno de los agricultores, especificando las zonas geográficas en donde se compra, las toneladas compradas en cada zona, el nombre del vendedor, dirección y la fecha de compra.
- Listado con los niveles de la tasa de interés, los montos y los plazos otorgados a los agricultores, nombre del agricultor, dirección y las condiciones particulares aprobadas.
- Listado de los precios de venta del arroz blanco a los clientes de la empresa.
- Listado con las condiciones de precios, descuentos, plazos y demás otorgadas a cada una de las empresas mencionadas en el literal b de la resolución 2249 del 2000, nombre de la empresa y dirección.
- Listado con los precios de venta del arroz blanco a los clientes de la empresa.
- Volumen de ventas alcanzado trimestralmente, para que pueda ser comparado con el proyectado .

5.3.3 Mecanismos de entrega de la información.

La empresa por intermedio del gerente general se compromete a enviar de manera trimestral un

Por la cual se aceptan unas garantías

informe a esta Superintendencia, con la información detallada en los número anteriores, durante tres años. Dicha información también se enviará en medio magnético. El revisor fiscal certificará la información contenida en dicho informe.

#### 5.3.4 Programa de capacitación.

La empresa realizará un programa de capacitación en derecho de la competencia, en el que participarán los funcionarios de la empresa que conforman el comité mencionado. En dicho programa se incluirán temas relacionados con la aplicación en Colombia de las normas sobre promoción de la competencia y prácticas comerciales restrictivas y en especial sobre las conductas que motivaron la apertura de la investigación.

Los resultados y contenidos específicos del programa se informarán a esta Superintendencia dentro de los 10 días hábiles siguientes a su realización.

**TERCERO:** Para decidir lo solicitado este Despacho tendrá en cuenta que el ofrecimiento cumple con los requisitos establecidos por el decreto 2153 de 1992, en concordancia con la ley 155 de 1959, así:

#### 1. Numeral 12 del artículo 4 y artículo 52 del decreto 2153 de 1992

Conforme con lo previsto en el número 12 del artículo 4 de decreto 2153 de 1992, el Superintendente de Industria y Comercio tiene dentro de sus funciones decidir sobre la terminación de investigaciones por violaciones a las disposiciones sobre promoción de la competencia y prácticas comerciales restrictivas, cuando el presunto infractor brinde garantías suficientes de que suspenderá o modificará la conducta por la cual se investiga. En el mismo sentido se encuentra el inciso 4 del artículo 52 del decreto 2153 de 1992.<sup>3</sup>

La anterior atribución implica el uso de una potestad discrecional. La discrecionalidad no significa desconocimiento del principio de legalidad, sino la realización, por parte de la administración, de juicios de valor, apreciaciones subjetivas y estimaciones, con el fin de permitirle el cumplimiento de los cometidos estatales, el bien común y el interés general, al momento de tomar ciertas decisiones.<sup>4</sup> Tampoco implica arbitrariedad al momento de decidir, puesto que consiste en un margen de amplitud de juicio con el único fin de realizar materialmente los fines de legislador, adoptando la decisión que más convenga.<sup>5</sup>

Para el tema específico existen dos revisiones que debe hacer el Superintendente. En una primera instancia debe asegurarse que la suspensión o modificación elimine el aspecto anticompetitivo y, luego, que las garantías ofrecidas de que ello sucederá y perdurará sean suficientes.

#### 2. La obligación que se garantiza

De acuerdo con el procedimiento contemplado en el decreto 2153 de 1992 para trámites por

<sup>3</sup>Durante el curso de la investigación por presunta infracción de las normas sobre promoción de la competencia y prácticas comerciales restrictivas, el Superintendente de Industria y Comercio podrá ordenar la clausura de la investigación cuando a su juicio, el presunto infractor brinde garantías suficientes de que suspenderá o modificará la conducta por la cual se le investiga."

<sup>4</sup>Artículo 36 del código contencioso administrativo. Ver también Santofimio Jaime Orlando. Tratado de Derecho Administrativo, página 73. Universidad Externado de Colombia. 1998.

<sup>5</sup>Consejo de Estado, Sala de Consulta y Servicio Civil. Concepto del 22 de octubre de 1975. Magistrado Ponente: Luis Carlos Sáchica.

Por la cual se aceptan unas garantías

violaciones a las normas sobre promoción de la competencia y prácticas comerciales restrictivas, el Superintendente Delegado para la Promoción de la Competencia abrirá investigación cuando los resultados de la averiguación preliminar permitan concluir que existe mérito para ello.<sup>6</sup> En ese orden de ideas, al abrirse la investigación se delimitarán los aspectos normativos y fácticos que serán objeto de instrucción, señalándose tanto las normas que podrían haberse contravenido como las conductas particulares que se estima violarían la ley.<sup>7</sup>

La suspensión o la modificación de la conducta investigada, según sea el caso, es el deber principal que ofrece asumir el investigado. Por ello el primer análisis que realizará el Superintendente es si lo que se ofrece asegura o no, que, de cumplirse, el mercado se vería librado de las distorsiones que dieron origen a la investigación. Para ello el ofrecimiento debe hacerse en los mismos términos de la resolución de apertura, pues el compromiso del infractor debe versar íntegramente sobre los hechos investigados e implicar que se eliminará el elemento anticompetitivo en relación con éstos.<sup>8</sup>

En la hipótesis que ahora se resuelve los investigados aceptan el supuesto de hecho por el cual se inició la investigación, y ofrecen la suspensión de las conductas y el compromiso de no volver a repetir las en los términos referidos en el considerando segundo de la presente resolución, no darán ninguna validez ni aplicabilidad al convenio denominado "Políticos de Transparencia Total", y además, señalando parámetros sustanciales y procedimentales independientes, aseguran que la comercialización de sus productos será una actividad comercial que se acoja a las normas de promoción de la competencia y prácticas comerciales restrictivas.

Al realizar un análisis de correspondencia entre los números 1, 2, 3, y 4 del artículo 47 del decreto 2153 de 1992, y lo que los investigados proponen, encuentra que Uniarroz, Alfredo Murra, Procearroz, Roa y Florhuila dejarán de estar en los supuestos de hecho de la disposición que sirvió de sustento para la apertura de investigación. En esta medida se cumple el primer requisito.

### 3 Garantía

#### 3.1 Concepto

La expresión garantía no aparece definida por el legislador. Así, siguiendo los parámetros contenidos en el código civil<sup>9</sup> y con los elementos de juicio a disposición,<sup>10</sup> la noción de caución,

<sup>6</sup> Establece el inciso primero del artículo 52 del decreto 2153 de 1992 que, "Para determinar si existe una infracción a las normas de promoción a la competencia y práctica comerciales restrictivas a que se refiere ese decreto, la Superintendencia de Industria y Comercio deberá iniciar actuación de oficio o por solicitud de un tercero y adelantar una averiguación preliminar, cuyo resultado determinará la necesidad de realizar una investigación."

<sup>7</sup> En el procedimiento previsto en el inciso segundo del artículo 52 del decreto 2153 de 1992 se prevé que " Cuando se ordene abrir una investigación, se notificará personalmente al investigado para que solicite o aporte las pruebas que pretenda hacer valer." La disposición sólo hace sentido si para ese momento el destinatario de la notificación puede conocer los hechos que se le investigarán y las normas contra las cuales se hará el análisis.

<sup>8</sup> Las conductas anticompetitivas se encuentran descritas en los artículos 45 y siguientes del decreto 2153 de 1992 en concordancia con la ley 155 de 1959, en especial el artículo 1.

<sup>9</sup> Artículo 28 del código civil: " Las palabras de la ley se entenderán en su sentido natural y obvio, según el uso general de las mismas palabras; pero cuando el legislador las haya definido expresamente para ciertas materias, se les dará en éstas su significado legal." Así mismo, establece el artículo 29 ibidem que, " Las palabras técnicas de toda ciencia o arte se tomarán en el sentido que les den los que profesan la misma ciencia o arte; a menos que aparezca claramente que se ha tomado en sentido diverso."

<sup>10</sup> Acción y efecto de afianzar lo estipulado. Fianza, prenda. Cosa que se asegura y protege contra algún riesgo o necesidad. En general, seguridad dada contra una eventualidad cualquiera, y aquello que asegura el cumplimiento de un acuerdo. Diccionario de ciencias jurídicas, políticas, sociales y de economía. Víctor de Santo. Editorial Universidad de Buenos Aires, 1996

Por la cual se aceptan unas garantías

que encuentra su definición legal en el artículo 65 del código civil como "cualquiera obligación que se contrae para la seguridad de otra obligación propia o ajena", permite concluir que la palabra garantía implica necesariamente la existencia de una seguridad que refuerza el compromiso o acuerdo. De esta forma, la garantía es una obligación adicional y accesorio a una principal, que contrarresta o aminora los riesgos de insatisfacción del deber a que accede.

En el caso que ahora nos ocupa, la obligación principal es la que se describió al principio de este considerando y los riesgos que se deben neutralizar son los correspondientes al incumplimiento del compromiso.

### 3.2 Suficiencia

En la redacción del inciso 4o del artículo 52 y del número 12 del artículo 4, ambos del decreto 2153 de 1992, el Superintendente de Industria y Comercio ordenará la clausura de la investigación "...cuando a su juicio el presunto infractor brinde garantías suficientes de que suspenderá o modificará la conducta por la cual se le investiga", sin que ello afecte la potestad que le atribuye el número siguiente, consistente en ordenar la modificación de la conducta investigada o su terminación, y en esta medida, la aceptación cuando a ello hubiere lugar, del compromiso de no repetir las conductas que dieron origen a la investigación.

Ahora bien, en la ley no se señalaron los parámetros para entender la extensión de la suficiencia y por ello, es preciso acudir a los principios básicos de interpretación que se señalaron en el punto anterior.

De esta forma encontramos que la suficiencia es un calificativo. Un calificativo de referencia, relativo a que lo que se propone es bastante para lo que se necesita, que es apto e idóneo para el fin propuesto.<sup>11</sup> En nuestro caso la suficiencia se predicará de un parámetro general y de uno particular. Veamos:

#### 3.2.1 Parámetro particular y colateral

En lo que hace al parámetro particular, las garantías serán suficientes cuando brinden tranquilidad de que la obligación principal será cumplida y que se neutralizarán los efectos nocivos, en caso de incumplimiento de lo prometido.

En cuanto al parámetro particular, el elemento será idóneo en la medida en que las investigadas constituyan, por separado, una póliza por \$570'000.000.00 que garantice el cumplimiento de los compromisos de que trata la presente resolución. De esta manera, esta Superintendencia estima que de concluirse la investigación y de encontrarse posteriormente que Uniarroz Ltda., Alfredo Murra & Cía Ltda., Procearroz Ltda., Molino Roa S.A. y Molino Florhuila S.A., incurrir en una práctica restrictiva, una posible multa quedaría garantizada por las compañías de seguros.

---

Cualquier medida establecida para asegurar la efectividad de un crédito. Con ella se otorga al acreedor la seguridad, en mayor o menor grado, de que su derecho será satisfecho. Toda garantía consiste en un nuevo derecho que se yuxtapone al de crédito, de tal manera que existe una relación de accesoriedad entre uno y otro. Enciclopedia Jurídica Básica. Editorial Civitas. Madrid, 1984

Caución, fianza. Seguridad personal de que se cumplirá lo pactado, prometido o mandado. Diccionario de Ciencias Jurídicas, Política y Comerciales. Manuel Ossorio. Editorial Heliasta. Buenos Aires, 1981

Por caución o garantía se entiende la obligación o el derecho real que asegura el cumplimiento de otra obligación principal, tales como la fianza, el derecho hipotecario y el prendario. Ospina Fernández, Guillermo. Régimen general de las obligaciones. Editorial Temis.

<sup>11</sup> Diccionario de la Lengua Española, Real Academia Española, Vigésima primera edición.

Por la cual se aceptan unas garantías

Así, atendiendo que las garantías ofrecidas se concretan en la suma asegurada se entendería cumplido el elemento y satisfecho el parámetro particular, siempre y cuando la vigencia de las pólizas se extienda por dos años a partir de la notificación de este acto, ya que con ello se neutralizarían los efectos nocivos provocados por un posible incumplimiento de lo prometido.

### 3.2.2 Parámetros generales

Por su parte, existirá suficiencia general en la medida que se pueda concluir que la implementación de la corrección, asegurada con las garantías, incentiva los fines de la aplicación de las disposiciones sobre competencia, contemplados en el número 1 del artículo 2 del decreto 2153 de 1992.

El parámetro general también se cumple. Uniarroz, Alfredo Murra & Cía Ltda., Procearroz Ltda., Molino Roa S.A., y Molino Florhuilla S.A. y sus representantes legales se han comprometido a dejar sin efecto la conducta objeto de la investigación. Para esta Entidad el correctivo incentiva los fines contemplados en el número 1 del artículo 2 del decreto 2153 de 1992, especialmente en lo referente a que los consumidores tengan libre escogencia y acceso a los mercados de bienes y servicios, que las empresas puedan participar libremente en los mercados y que en el mercado exista variedad de precios y oferentes.

## 4 **Esquema de seguimiento**

Como complemento a las indicaciones que hemos dado, la Superintendencia de Industria y Comercio entiende que su función de verificación del adecuado funcionamiento de los mercados prevista en la ley 155 de 1959, el decreto 2153 de 1992 y normas concordantes no se verá satisfecha si se terminan las investigaciones sin que se dé un sistema de seguimiento que nos permita corroborar el cumplimiento de lo prometido y asegurarnos del desmonte de la conducta cuestionada.<sup>12</sup>

En este caso el esquema de seguimiento presentado por las empresas investigadas será idóneo si se concreta de la siguiente manera, en el plazo que para cada asunto se indica y se informa a ésta Superintendencia como queda señalado. Se entiende que los plazos para desarrollar las tareas se cuentan a partir de la ejecutoria de ésta resolución y que el tiempo para los informes es desde su ocurrencia.

### 4.1 Respecto de las conductas constitutivas investigadas como acuerdos de precios

#### 4.1.1 Compra de arroz paddy

- a) El máximo órgano social colegiado deberá adoptar y aprobar el procedimiento a seguirse para la determinación del precio de compra de arroz paddy, el cual incluirá el proceso interno de decisión y la identificación de todos los parámetros establecidos para determinar los precios. Así mismo, tomará las medidas necesarias para que se siga en toda oportunidad el itinerario dispuesto.

PLAZO PARA ADOPCIÓN Y APROBACIÓN	PLAZO PARA INFORMAR A LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
45 días comunes	10 días comunes

<sup>12</sup> Este requisito no implica que al aceptar la propuesta la Entidad pierda la posibilidad de usar sus facultades generales para la verificación de lo aceptado para terminar la investigación.

Por la cual se aceptan unas garantías

procedimiento a seguirse para la determinación de los precios de venta del arroz empaquetado.

PLAZO PARA LA ADOPCIÓN Y APROBACIÓN	PLAZO PARA INFORMAR A LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
Cada vez que ocurra el evento	10 días comunes siguientes a la adopción

- c) Los comités de evaluación del mercado o de comercialización que se creen en cada caso, siempre darán aplicación al procedimiento definido por el máximo órgano social colegiado y a los criterios y parámetros establecidos por la misma en materia de fijación de precios de venta de arroz y de modificación de precios.

PLAZO PARA LA PUESTA EN PRACTICA
Siempre que se reúnan con el propósito de establecer el precio de venta del arroz empaquetado

- d) De las reuniones de comités de evaluación del mercado o de comercialización se levantarán actas en las que conste la aplicación de los criterios adoptados por el máximo órgano social colegiado para la fijación de los precios de venta del arroz empaquetado. Estas actas serán enviadas a la Delegatura para Promoción de la Competencia, firmadas por el representante legal de la empresa.

PLAZO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS ACTAS	PLAZO PARA INFORMAR A LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
Dentro de los 5 días siguientes a la reunión	Trimestralmente

- e) La empresa enviará a la Delegatura de Promoción de la Competencia un informe sobre el volumen de ventas alcanzado.

PLAZO PARA ENVIÓ A LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
Semestralmente

- f) La empresa deberá enviar a la Delegatura para la Promoción de la competencia una muestra aleatoria correspondiente al 10% de la facturación que expida a hipermercados y grandes almacenes de cadena, por concepto de venta de arroz empaquetado, en la que indique: nombre del comprador, marca del arroz, cantidad, precio de venta y porcentaje de descuento en caso de que lo esté concediendo. La facturación enviada deberá acompañarse con una relación de la misma certificada por el revisor fiscal de la empresa o por quien haga sus veces.

PLAZO PARA ENVIAR A LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
Cada tres meses

#### 4.1.3 Tasas de interés por financiación

- a) El máximo órgano social colegiado deberá adoptar y aprobar el procedimiento a seguirse para fijar el monto y justificación de las tasas de interés por la concesión de financiamiento a productores.

Por la cual se aceptan unas garantías

- b) El mismo órgano social colegiado deberá adoptar y aprobar cualquier variación en el procedimiento a seguirse para la determinación de los precios de compra del arroz paddy.

PLAZO PARA LA ADOPCIÓN Y APROBACIÓN	PLAZO PARA INFORMAR A LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
Cada vez que ocurra el evento	10 días comunes siguientes a la adopción

- c) Los comités de evaluación del mercado o de comercialización que se creen en cada caso, siempre darán aplicación al procedimiento definido por la junta directiva y a los criterios y parámetros establecidos por la misma en materia de fijación de precios de compra de arroz paddy y de modificación de precios.

PLAZO PARA LA PUESTA EN PRACTICA
Siempre que se reúnan con el propósito de establecer el precio de compra de arroz paddy

- d) De las reuniones de comités de evaluación del mercado o de comercialización se levantarán actas en las que conste la aplicación de los criterios adoptados por la junta directiva para la fijación de los precios de compra del arroz. Estas actas deberán enviarse a la Delegatura para Promoción de la Competencia, firmadas por el representante legal de la empresa.

PLAZO PARA LA ELABORACIÓN DE ACTAS	PLAZO PARA INFORMAR A LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
Dentro de los 5 días siguientes a la reunión	Trimestralmente

- e) La empresa deberá enviar a la Delegatura de Promoción para la competencia una muestra aleatoria correspondiente al 10% de la facturación que expide, en la que se identifique al proveedor, la zona en que se encuentra, la variedad y cantidad de arroz, el precio de compra y el porcentaje de interés que se está concediendo en caso de existir financiamiento. La facturación enviada deberá acompañarse con una relación de la misma certificada por el revisor fiscal de la empresa o por quien haga sus veces.

PLAZO PARA ENVIAR A LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
Trimestralmente

#### 4.1.2 Venta de arroz empaquetado

- a) El máximo órgano social colegiado deberá adoptar y aprobar el procedimiento a seguirse para la determinación del precio de venta de arroz empaquetado, el cual incluirá el proceso interno de decisión y la identificación de todos los parámetros establecidos para determinar los precios. Así mismo, tomará las medidas necesarias para que se siga en toda oportunidad el itinerario dispuesto.

PLAZO PARA LA ADOPCIÓN Y APROBACIÓN	PLAZO PARA INFORMAR A LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
45 días comunes	10 días siguientes a la adopción

- b) El mismo órgano social colegiado deberá adoptar y aprobar cualquier variación en el

Por la cual se aceptan unas garantías

PLAZO PARA LA ADOPCIÓN Y APROBACIÓN	PLAZO PARA INFORMAR A LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
45 días comunes	10 días siguientes a la adopción

- b) El mismo órgano social colegiado deberá adoptar y aprobar el procedimiento a seguirse para modificar los criterios referentes a monto y justificación de las tasas de interés por la concesión de financiamiento.

PLAZO PARA LA ADOPCIÓN Y APROBACIÓN	PLAZO PARA INFORMAR A LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
Cada vez que ocurra el evento	10 días comunes siguientes a la adopción

- c) Los comités de evaluación o de comercialización que se creen en cada caso, siempre darán aplicación al procedimiento definido por el máximo órgano social colegiado y a los criterios y parámetros establecidos para la misma en materia de fijación de tasas de interés de financiación a los agricultores.

PLAZO DE PUESTA EN PRACTICA
Siempre que se reúnan con el propósito de establecer las tasas de interés de financiación a los agricultores

- d) De las reuniones de los comités de evaluación del mercado o de comercialización se levantarán actas en las que conste la aplicación de los criterios adoptados por el máximo órgano social colegiado en materia de fijación de tasas de interés de financiación a los agricultores. Estas actas deberán enviarse firmadas por el representante legal, a la Delegatura para Promoción de la Competencia.

PLAZO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS ACTAS	PLAZO PARA INFORMAR A LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
Dentro de los 5 días siguientes a la reunión	Trimestralmente

4.2 Respecto de las conductas que pudieran implicar celebración de acuerdos discriminatorios

- a) El máximo órgano social colegiado deberá adoptar y aprobar el procedimiento que se seguirá para efectos de establecer el porcentaje de descuento que la empresa habrá de conceder a hipermercados y grandes almacenes de cadena, identificando los parámetros y criterios tenidos en cuenta para el efecto.

PLAZO PARA LA ADOPCIÓN Y APROBACIÓN	PLAZO PARA INFORMAR A LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
45 días comunes	10 días comunes siguientes a la adopción

- b) El mismo órgano social colegiado de la empresa adoptará y aprobará cualquier variación que pueda seguirse en el procedimiento para la determinación de los porcentajes de descuento que transfiera, identificando los parámetros y criterios tenidos en cuenta para el efecto.

Por la cual se aceptan unas garantías

PLAZO PARA LA ADOPCIÓN Y APROBACIÓN	PLAZO PARA INFORMAR A LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
Cada vez que ocurra	10 días comunes siguientes a la adopción

- c) Los comités de evaluación o de comercialización que se creen en cada caso, siempre darán aplicación al procedimiento definido por el máximo órgano social colegiado y a los criterios y parámetros establecidos para la misma en materia de fijación de porcentajes de descuento que habrá de conceder a hipermercados y almacenes de cadena.

PLAZO PARA LA PUESTA EN PRACTICA
Siempre que se reúnan con el propósito de establecer los porcentajes de descuento a conceder a hipermercados y almacenes de cadena

- d) De las reuniones de los comités de evaluación del mercado o de comercialización se levantarán actas en las que conste la aplicación de los criterios adoptados por el máximo órgano social colegiado para determinar la fijación de porcentajes de descuento que habrá de conceder a hipermercados y almacenes de cadena. Estas actas serán enviadas a la Delegatura para Promoción de la Competencia, firmadas por el representante legal.

PLAZO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS ACTAS	PLAZO PARA INFORMAR A LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
Dentro de los 5 días siguientes a la reunión	Trimestralmente

- e) La empresa se compromete a mantener actualizada una base de datos respecto de las condiciones de comercialización de sus productos a clientes cuyo volumen de compra supere montos individuales de \$10.000.000.00 y de remitirlas a la Delegatura de Promoción para la Competencia, en forma impresa y por medio magnético.

PLAZO PARA EL ENVIÓ A LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
Trimestralmente

#### 4.3 Respecto de las conductas investigadas como constitutivas de repartición de mercados

- a) El máximo órgano social colegiado de la empresa deberá adoptar y aprobar los parámetros y criterios que habrán de tenerse en cuenta respecto a las zonas donde se comprará el arroz paddy y se producirá la venta del arroz empaquetado.

PLAZO PARA LA ADOPCIÓN Y APROBACIÓN	PLAZO PARA INFORMAR A LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
45 días comunes	10 días comunes

- b) Los comités de evaluación del mercado o de comercialización que en cada empresa se creen determinarán, de acuerdo a los criterios y parámetros establecidos, las zonas donde se adquirirá el arroz paddy y se venderá el arroz empaquetado.

PLAZO PARA LA PUESTA EN PRACTICA
Siempre que se reúnan con el propósito de determinar las zonas donde se adquirirá el arroz paddy y se venderá arroz empaquetado

Por la cual se aceptan unas garantías

- c) De las reuniones de los comités de evaluación del mercado o de comercialización se levantarán actas en las que conste la aplicación de los criterios adoptados por el máximo órgano social colegiado para la determinar las zonas donde se adquirirá el arroz paddy y se venderá arroz empaquetado. Estas actas serán enviadas a la Delegatura para Promoción de la Competencia, firmadas por el representante legal.

PLAZO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS ACTAS	PLAZO PARA INFORMAR A LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
Dentro de los 5 días siguientes a la reunión	Trimestralmente

4.4 Respecto de las conductas constitutivas de asignación de cuotas de producción.

- a) El máximo órgano social colegiado de la empresa deberá adoptar y aprobar el procedimiento a seguirse para determinar la cantidad de arroz empaquetado que se ofrecerá al mercado, estableciendo los parámetros y criterios que habrán de seguirse para tal propósito.

PLAZO PARA LA ADOPCIÓN Y APROBACIÓN	PLAZO PARA INFORMAR A LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
45 días comunes	10 días siguientes a la adopción

- b) El mismo órgano social colegiado de la empresa deberá autorizar cualquier variación en el procedimiento a seguirse respecto de la cantidad de arroz empaquetado que habrá de ofrecerse.

PLAZO PARA LA ADOPCIÓN Y APROBACIÓN	PLAZO PARA INFORMAR A LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
Cada vez que ocurra el evento	10 días comunes a la adopción

- c) El comité de valoración del mercado o de comercialización que en cada empresa se cree, deberá recomendar la cantidad de arroz empaquetado que habrá de ofrecerse en el respectivo mes, teniendo en cuenta para el efecto los criterios y parámetros trazados por el máximo órgano social colegiado.

PLAZO PARA LA RECOMENDACIÓN	PLAZO PARA INFORMAR A LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
Mensualmente	Dentro de los diez días comunes a la recomendación

- d) De las reuniones de los comités de evaluación del mercado o de comercialización se levantarán actas en las que conste la aplicación de los criterios adoptados por el máximo órgano social colegiado para la determinar la cantidad de arroz empaquetado que habrá de ofrecerse en el respectivo mes. Estas actas serán enviadas a la Delegatura para Promoción de la Competencia, firmadas por el representante legal.

Por la cual se aceptan unas garantías

PLAZO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS ACTAS	PLAZO PARA INFORMAR A LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
Dentro de los 5 días siguientes a la reunión	Trimestralmente

- e) La empresa deberá enviar una constancia debidamente certificada por el representante legal y el revisor fiscal o quien haga sus veces, en la que señale la cantidad de arroz empacotado que fue vendido al mercado, especificando por marcas.

PLAZO PARA ENVIAR A LA SUPERINTENDENCIA
Semestralmente

4.5. Programa de capacitación

Las empresas realizarán un programa de capacitación sobre derecho de la competencia para los integrantes de los comités que se crean con ocasión del ofrecimiento de garantías e incluirán su actualización como parte del programa de inducción de nuevos funcionarios .

PLAZO PARA REALIZAR EL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN
Dentro de los treinta días hábiles siguientes a la ejecutoria de la presente resolución

**RESUELVE:**

**ARTÍCULO PRIMERO:** Aceptar el ofrecimiento de suspensión de las conductas por las cuales se abrió la investigación de que se ocupó la resolución 2249 de 2000, en los términos señalados en la parte considerativa, del presente proveído.

**ARTÍCULO SEGUNDO:** Aceptar como garantía de la suspensión de que trata el artículo anterior, los comportamientos descritos en la parte considerativa de esta resolución, así como el esquema de seguimiento y las pólizas de seguro de cumplimiento que se detallan.

En consecuencia, Unión de Arroceros S.A.; Alfredo Murra & Cía Ltda.; Procesadora de Arroz Limitada, Procearroz Ltda.; Molinos Roa S.A. y Molino Florhuila S.A., deberán constituir, por separado, en una compañía de seguros autorizada legalmente para el efecto y a favor de la Superintendencia de Industria y Comercio, póliza que garantice el cumplimiento de los compromisos de que trata la presente resolución, por una suma asegurada de \$ 570'000.000.00, con vigencia de un año, prorrogable por otro año más a criterio de esta Entidad. El anterior documento deberá ser remitidos a la División para la Promoción de la Competencia dentro de los 10 días comunes siguientes a la ejecutoria de esta resolución.

**ARTÍCULO TERCERO:** Ordenar la terminación de la investigación abierta mediante resolución 2249 de 2000.

**ARTICULO CUARTO:** El fiel cumplimiento de lo dispuesto en esta resolución, parte considerativa y resolutive, es fundamento para la terminación de la investigación, en los términos del artículo 66 del código contencioso administrativo.

**ARTICULO QUINTO:** Ordenar enviar copia de la presente resolución al Ministerio de Agricultura, para los fines que estime pertinentes .

Por la cual se aceptan unas garantías

**ARTICULO SEXTO:** Notifíquese personalmente a Tulio Cárdenas Giraldo en su calidad de apoderado de Unión de Arroceros S.A., a Jaime Humberto Tobar Ordóñez, en su calidad de apoderado de la sociedad Alfredo Murra & Cía Ltda., a Margarita Beltrán Cruz en su condición de representante legal de Procearroz Ltda., y a Saul Sotomonte Sotomonte en su condición de apoderado de Molinos Roa S.A., y Molinos Florhuila S.A., del contenido de la presente resolución, entregándoles copia de la misma e informándoles que contra ésta 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 a dicha actuación.

**NOTIFIQUESE Y CÚMPLASE**

Dada en Bogotá, D.C., a los 10 MAYO 2001

EL SUPERINTENDENTE DE INDUSTRIA Y COMERCIO,

  
EMILIO JOSÉ ARCHILA PENALOSA

**Notificaciones:**

Doctor  
**TULIO CÁRDENAS GIRALDO**  
C.C.19.056.105 de Bogotá  
Apoderado  
UNIÓN DE ARROCEROS S.A.  
ALVARO HERNÁN RUIZ LLANO  
Calle 59 No 5 - 30  
Ciudad

Doctor  
**JAIME HUMBERTO TOBAR ORDÓÑEZ**  
C.C.79.300.924 de Bogotá  
Apoderado  
ALFREDO MURRA & CIA LTDA.  
JAIME ABRAHAM MURRA HILSACA  
Calle 35 No. 7 - 25, piso 4  
Ciudad

Doctora  
**MARGARITA BELTRÁN CRUZ**  
C.C. 41.796.308 de Bogotá  
Representante Legal  
PROCESADORA DE ARROZ LTDA.  
Planta: San Martín, Kilómetro 1 Vía a Granada  
Meta

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

El 12<sup>o</sup> MAY 2001

De la presente plv. a Tula Córdn 19056105

Identificado con la C.C. P.O.

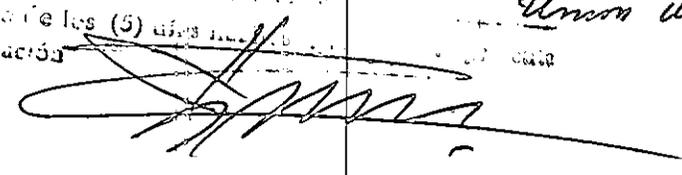
El cual se le otorga de la mi...

Por el marco de referencia...

Entre los (5) días...

Notificación

Unión de Orso uers



Por la cual se aceptan unas garantías

Doctor  
**SAUL SOTOMONTE SOTOMONTE**  
C.C.: 17.087.283 de Bogotá  
Apoderado  
MOLINO ROA S.A.  
MOLINO FLORHUILA S.A.  
ANIBAL ROA VILLAMIL  
Calle 72 No 10 - 07, oficina 906  
Ciudad

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO  
SECRETARIA GENERAL

El \_\_\_\_\_ notifique a \_\_\_\_\_ el contenido  
De la presente providencia a Juli Cordero S.  
Identificado con la C.C. No. 19056105  
Entregándole copia de la misma e informándole que  
Procede el recurso de reposición ante el \_\_\_\_\_  
Dentro de los (5) días hábiles siguientes a la presente Unión de Oruro  
Notificación



SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO  
EL SECRETARIO GENERAL AD-HOC  
CERTIFICA

Que fue remitido despacho comisorio No. 22476  
Dirigido a la alcaldía municipal de San Andrés de Bata

El día \_\_\_\_\_  
Con el fin de notificar el contenido de la presente  
Resolución conforme a lo dispuesto en el código  
de Procedimiento Administrativo.

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO  
EL SECRETARIO GENERAL  
Certifico que el \_\_\_\_\_ 15645 de fecha 18 Julio/00  
se notificó al interesado el número 9003  
debo al 31 MAYO 2000 cobijado el 3 JUN. 2000