

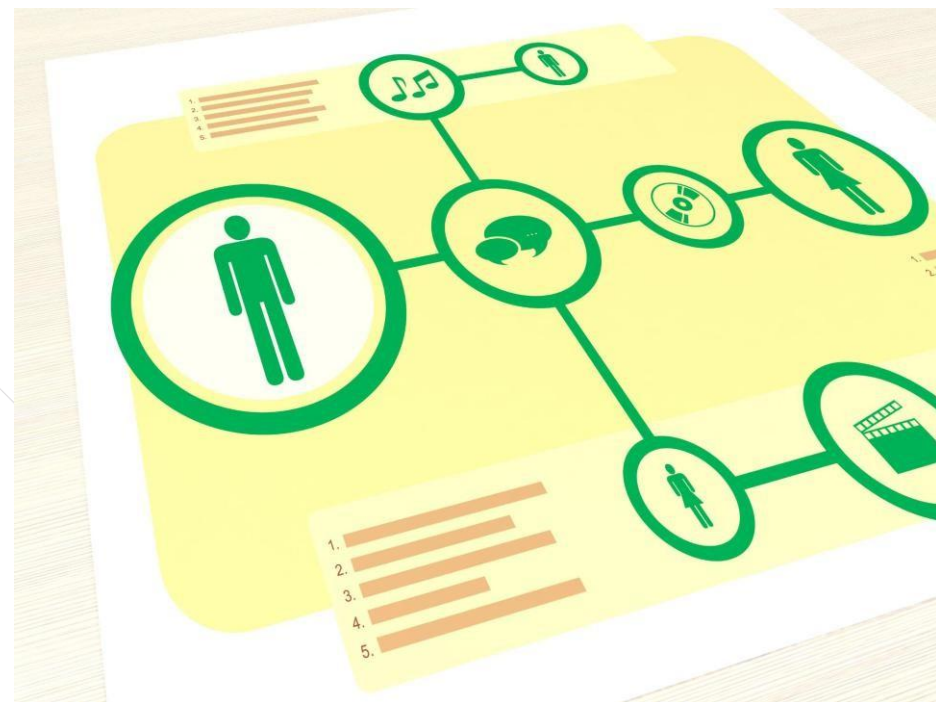
# Charla inicial plan de formación Libre competencia, intercambios de información y líneas rojas

*Octubre 10, 2025*



# ¿Qué es el plan de formación en libre competencia de COTELCO?

- Un espacio para sensibilizar y conocer más sobre el régimen de libre competencia, sus aplicaciones prácticas en el día a día de los negocios.
- Hoy inicia la etapa de sensibilización y socialización del programa, estaremos presentes en Colombia Travel Expo en Medellín el 16 y 17 de octubre y en la edición No. 31 del Congreso Nacional de Hotelería en Pereira el 23 y 24 de octubre.
- Pronto estaremos circulando el cronograma.
- Manténgase enterado a través de las redes sociales de COTELCO y la página web.





# ¿Conoce qué es el régimen de libre competencia y en qué consiste?





# ¿Qué es competir de manera libre?

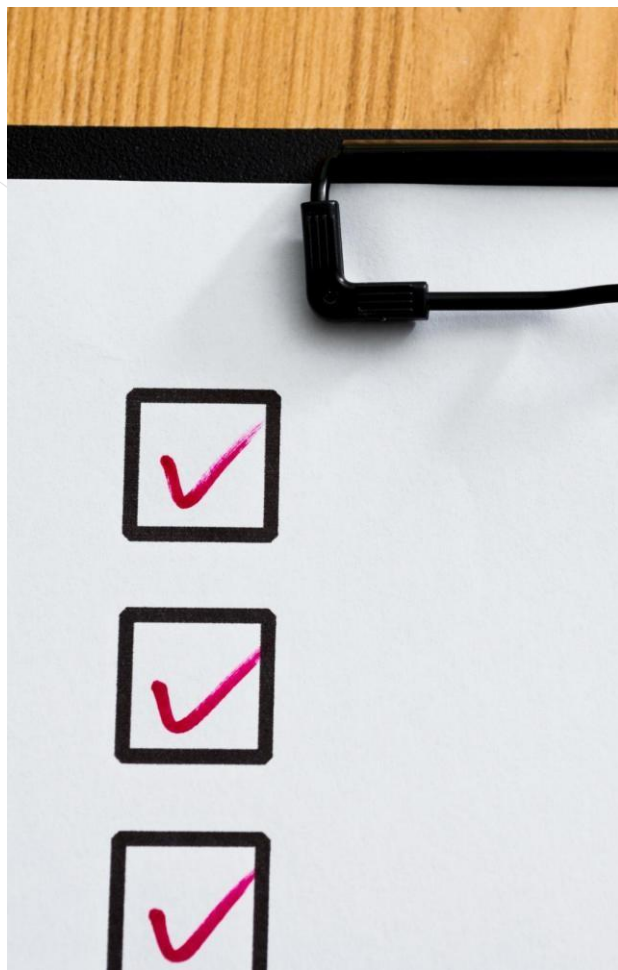


- **Cada empresa toma sus propias decisiones** de forma **autónoma e independiente**, basándose en las condiciones reales del mercado, sin acuerdos o coordinaciones con sus competidores y de manera honesta y leal.
- Decide autónoma e independientemente:
  - Qué precios establecer.
  - Qué productos lanzar.
  - Qué promociones ofrecer.

Ejemplo: Una panadería decide el precio de su pan sin consultar a otras panaderías.



# Régimen general de libre competencia



## Prácticas restrictivas

Prohibición General Art 1 L. 155 de 1959

Acuerdos Art. 47 D. 2153 de 1992

Actos Art. 48 D. 2153 de 1992

Abuso de Posición Dominante  
Art 50 D. 2153 de 1992

## Competencia desleal Ley 256 de 1996

Prohibición general Art 7

Listado de conductas  
Arts. 8 y ss





# ¿Me puedo reunir con competidores?

- **¿Está permitido reunirse con competidores?** Sí, pero con restricciones y para fines legítimos. No se debe hablar de temas de negocio como precios, productos o condiciones comerciales.
- **¿Sobre qué temas puedo conversar con un competidor?** Temas sociales (por ejemplo, deportes) o de asuntos regulatorios y de interés común para el sector, como nuevas leyes o normativas.
- **¿Qué temas están prohibidos en estas reuniones?** Está prohibido discutir precios, ofertas de productos, condiciones comerciales, estrategias de mercado o cualquier información sensible del negocio.





# Situaciones de riesgo comunes

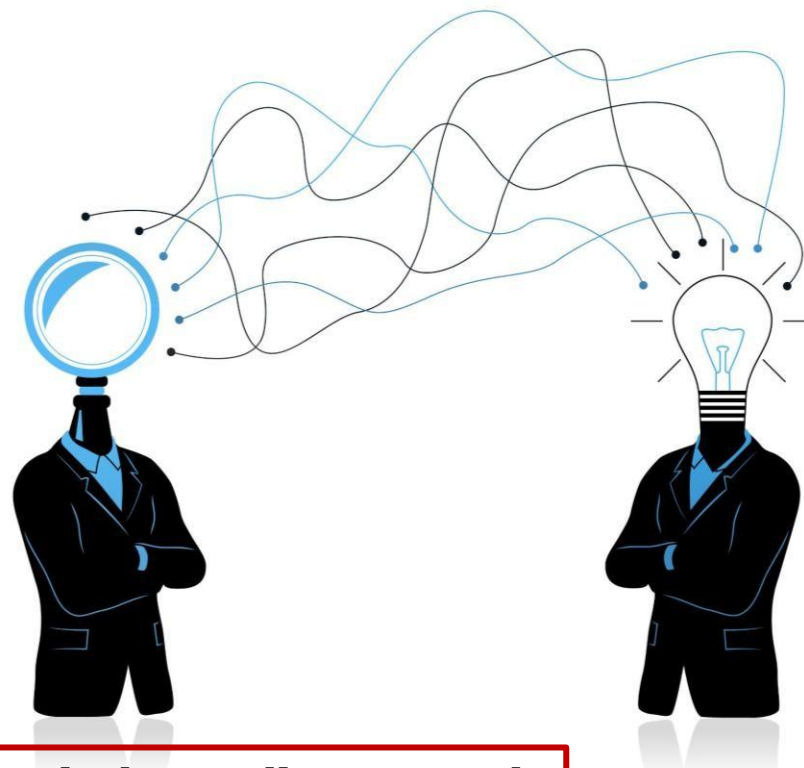


- **Reuniones/conversaciones Informales**
- Las reuniones o conversaciones informales en conferencias o en grupos en redes sociales pueden ser riesgosas si se comparte información sensible sin precauciones adecuadas.
- **Eventos/reuniones formales**
- Discutir o revelar información sensible en reuniones o eventos (como este) puede poner a las empresas en riesgo de violaciones legales.
- **Precauciones**
- Las empresas deben implementar medidas para protegerse de posibles violaciones legales en situaciones de riesgo.



# ¿Por qué es riesgoso?

- **¿Está prohibido intercambiar información con competidores?**
  - No está prohibido pero es altamente riesgoso. Analizar caso a caso y asesorarse.
- **¿Por qué es riesgoso el intercambio de información entre competidores?**
  - Propicia la creación de mecanismos de coordinación para uniformar las conductas comerciales de los competidores, estimulando la colusión. También puede permitir monitorear el cumplimiento de un cartel.



**¡Recuerde! Las empresas deben actuar de manera libre e independiente en el mercado. Sus decisiones deben ser autónomas de las de sus competidores.**





# Tipos de información sensible

## **Datos de Precios y Costos**

Los datos sobre precios y costos son fundamentales para las empresas, pero su divulgación indebida puede comprometer la libre competencia.

## **Estrategias de Mercado**

Las estrategias de mercado son información sensible que puede ser explotada si se comparte, afectando la competitividad del negocio.

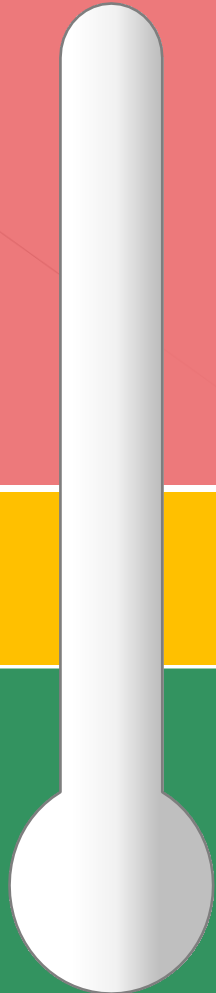
## **Listas de Clientes**

Las listas de clientes, son datos sensibles que deben protegerse para evitar la colusión y prácticas comerciales restrictivas.





# Termómetro



- Precios actuales o futuros
- Hábitos de consumo de huéspedes
- Identificación de clientes y proveedores
- Estrategias revenue management
- Disponibilidad actual o futura
- Ventas por departamento de A&B
- Planes relativos a inversiones, publicidad y marketing
- Condiciones comerciales (descuentos, incentivos, acuerdos comerciales con agencias de viajes)
- Estrategia de negocios
- Escenarios dudosos de los intercambios de información. En estos casos se deben tomar medidas adecuadas para evitar que se comparta más información de la necesaria (p. ej., en proyectos o eventos especiales).
- Información pública (accesible para todos)
- Datos históricos y de evolución o desempeño del mercado
- Información agregada de la que no se pueda deducir información particular
- Modificaciones en el marco regulatorio aplicable a la industria hotelera



# Preguntas a hacerse antes de intercambiar información



- ¿Cuál es la finalidad del intercambio?
- Si es para cumplir una regulación o un fin legítimo, puede ser permitido.
- ¿Qué busco con el intercambio?
- ¿Qué tipo de información se va a compartir?
- ¿Es información pública o confidencial?
- ¿Se trata de datos pasados, presentes o futuros?
- ¿Es información estratégica que no debería conocer un competidor?



# Consecuencias

- Sanciones legales y multas a personas jurídicas (100.000 SMLMV)
- Multas a quienes colabores o faciliten – incluyendo empleados personas naturales (2.000 SMLMV)
- Daño a la reputación de la empresa
- Pérdida de confianza de clientes y autoridades
- Restricciones futuras para operar en el mercado





# ¿Qué se recomienda?

- Actuar siempre de manera independiente.
- No discutir temas sensibles con competidores. Analizar cuidadosamente cualquier intercambio de información.
- Consultar con el área legal y sus abogados externos ante cualquier duda.
- Adoptar medidas internas como protocolos y entrenamientos.





# ¡Gracias!



Laura Torrado Barriga  
Asociada Senior



**BARRANQUILLA**

Teléfono: +57 (605) 3112140  
Cra. 53 # 82 – 86  
4to Piso.

**BOGOTÁ**

Teléfono: +57 (601) 3257300  
Cra. 7 No. 71-52, Torre A 5to Piso.  
Código Postal 110231

**MEDELLÍN**

Teléfono: +57 (604) 4488435  
Cra. 43A # 1 – 50 Torre 2  
Oficina 864 8vo Piso, San Fernando Plaza