

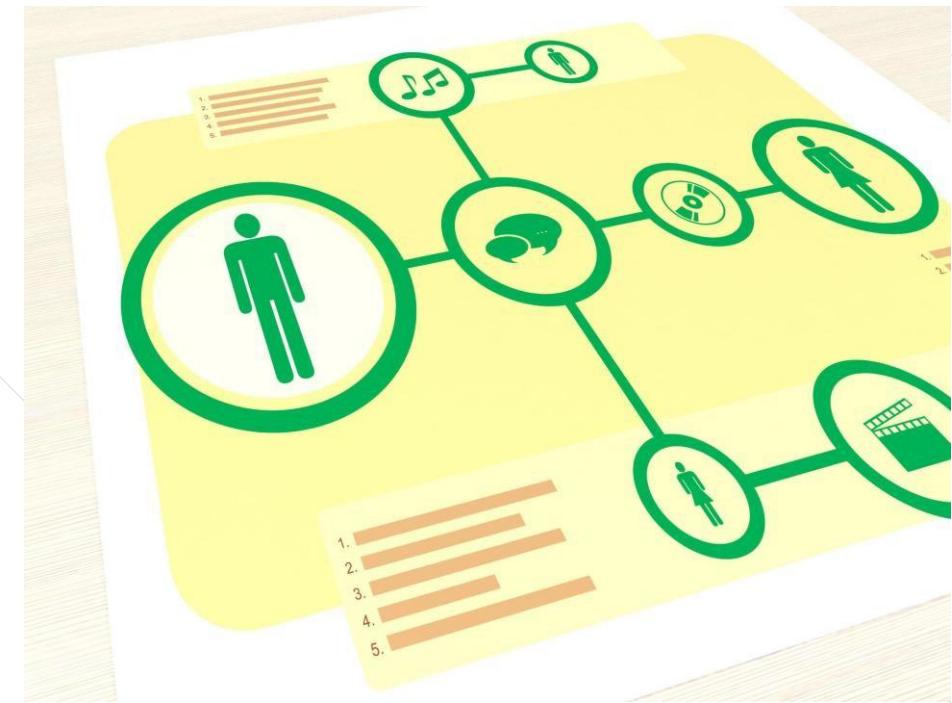
Charla inicial plan de formación Libre competencia, intercambios de información y líneas rojas

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?

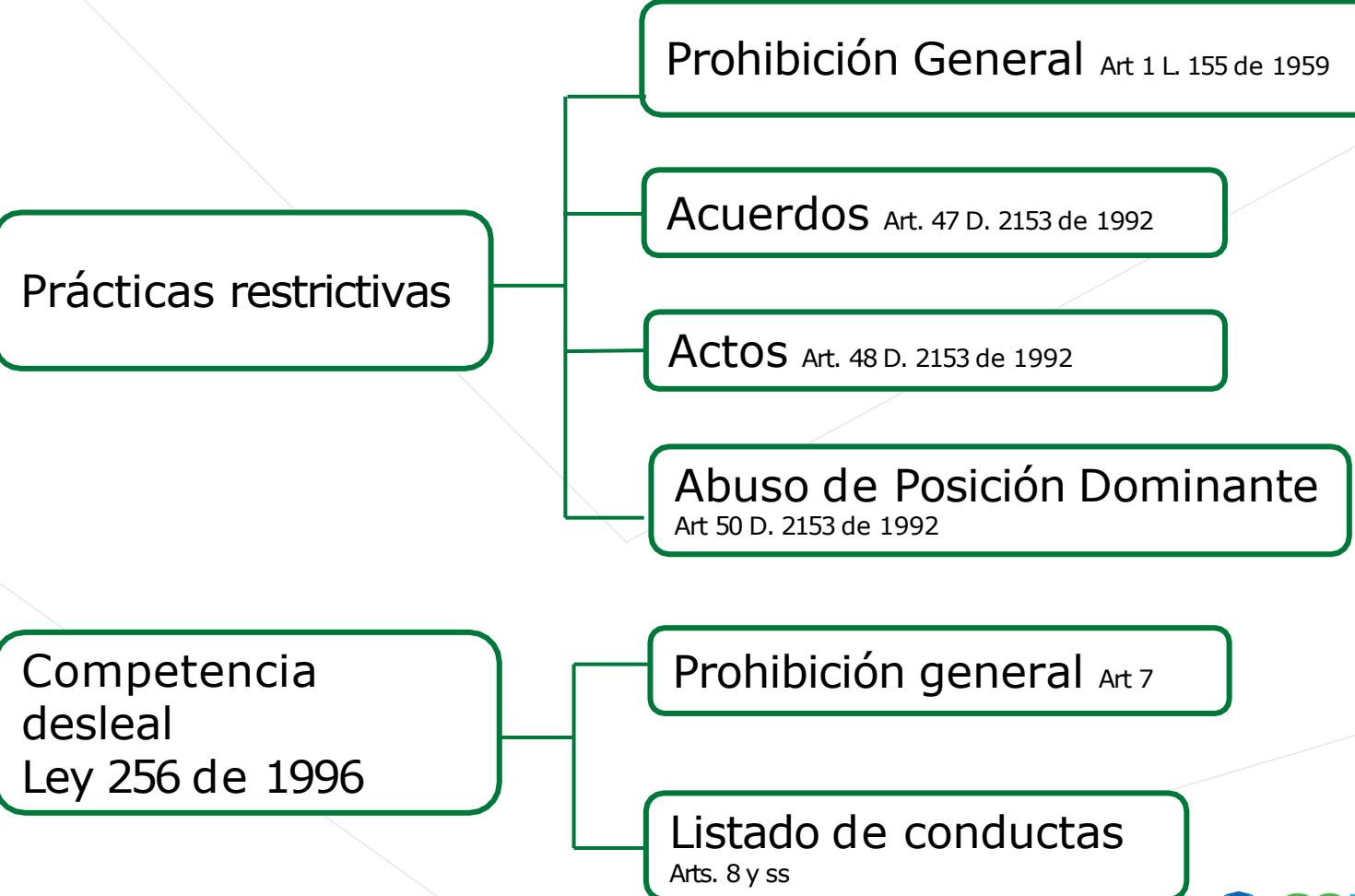
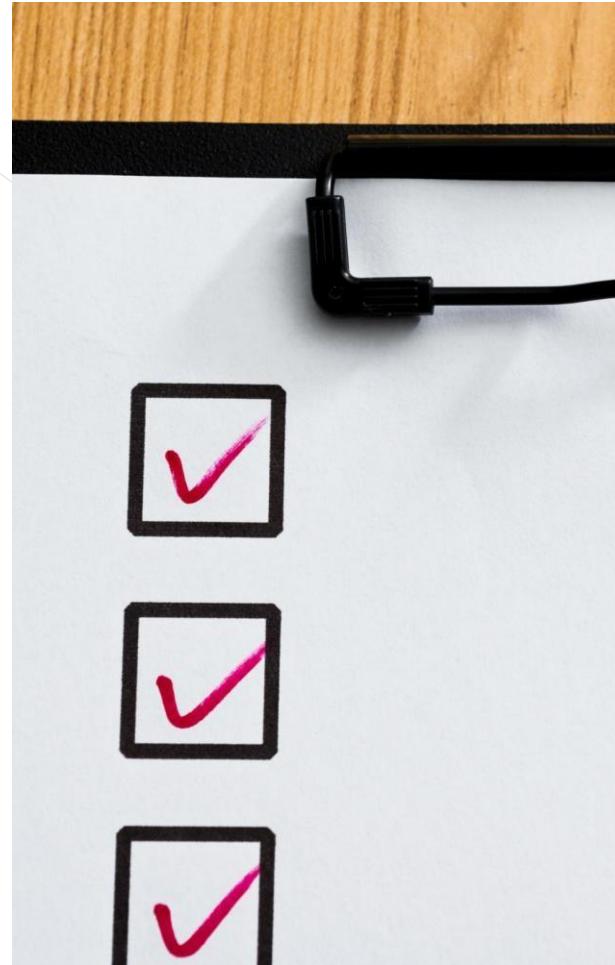


- **Cada empresa toma sus propias decisiones** de forma **autónoma e independiente**, basándose en las condiciones reales del mercado, sin acuerdos o coordinaciones con sus competidores y de manera honesta y leal.
- Decide autónoma e independientemente:
 - Qué precios establecer.
 - Qué productos lanzar.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

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



Régimen general de libre competencia





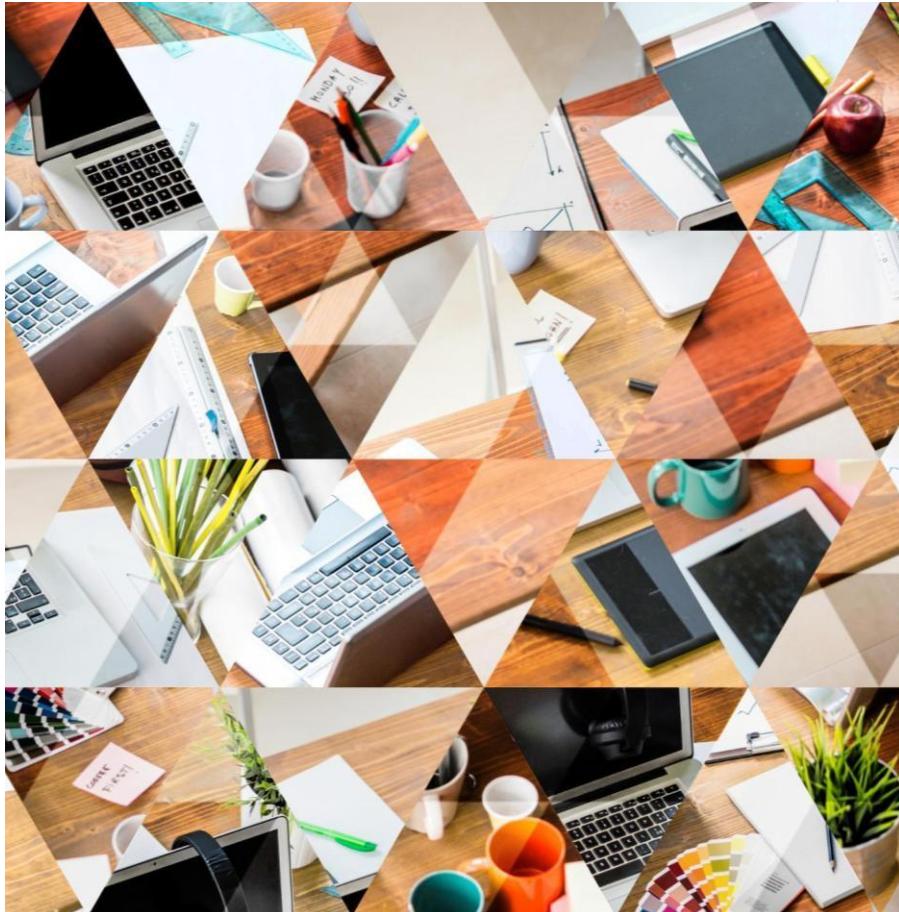
¿Me puedo reunir con competidores?

- **¿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

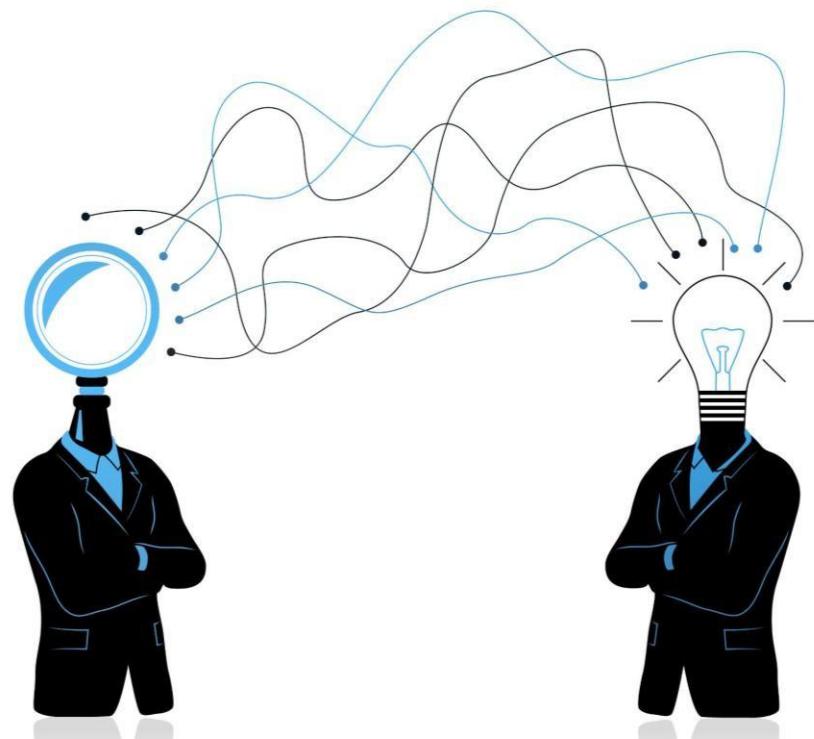


- **Reuniones/conversaciones Informales**
 - Las reuniones o conversaciones informales en conferencias o en grupos en redes sociales pueden ser riesgosas si se comparte información sensible sin precauciones adecuadas.
- **Eventos/reunions formales**
 - Discutir o revelar información sensible en reuniones 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.

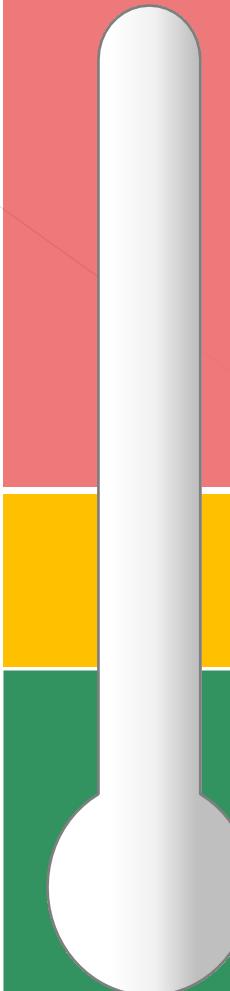
Listas de Clientes

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