

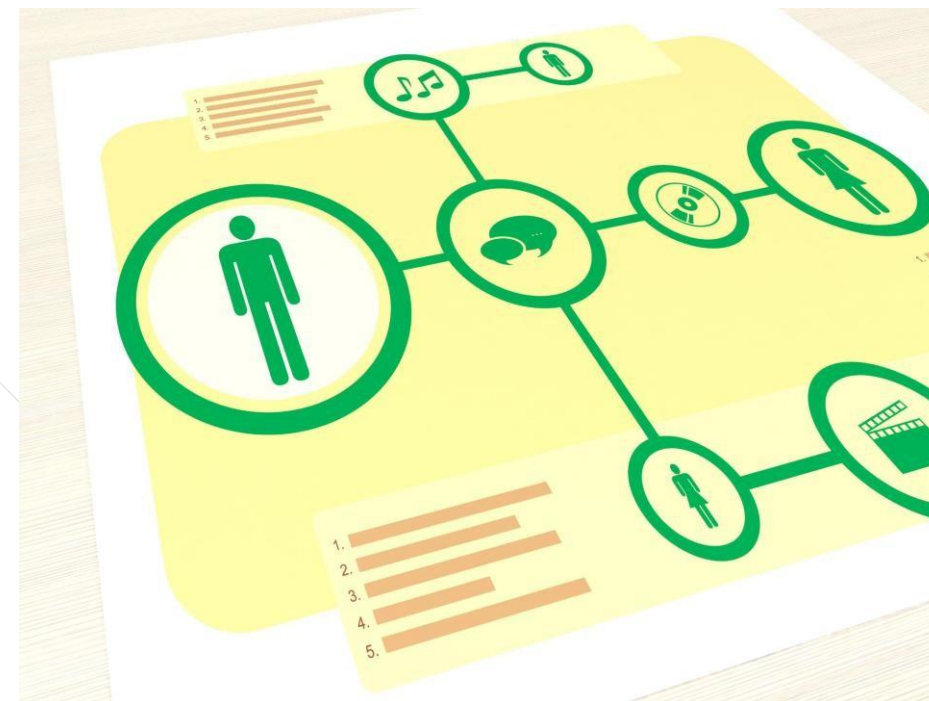
Segunda charla plan de formación Riesgos del sector, transparencia del mercado, riesgos, beneficios y modalidades de intercambios de información prohibidas y permitidas

Octubre 16, 2025 Colombia Travel Expo, Medellín



¿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 tenemos la Segunda charla abierta al público en la que discutiremos retos específicos del sector turismo, la transparencia del mercado y los riesgos y beneficios.
- Pronto estaremos circulando el cronograma.
- Manténgase enterado a través de las redes sociales de COTELCO y la página web.





¿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 coordinación con sus competidores y de manera honesta y leal.
- Decide autónoma e independientemente:
 - Qué precios establecer.
 - Qué productos lanzar.
 - Qué promociones ofrecer.



Transparencia en el mercado

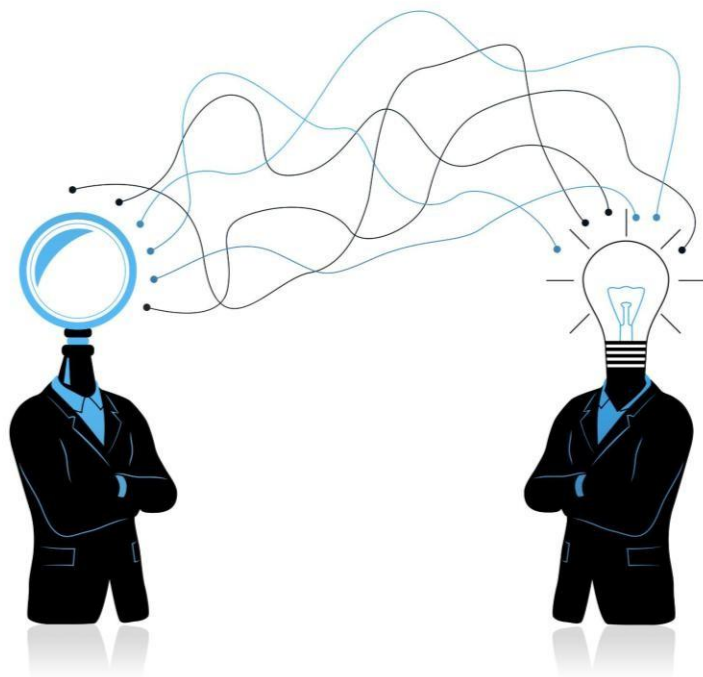


- Mayor acceso a Información para los consumidores
- Más y variedad para los **consumidores**
- Mercado más dinámico
- Mayor competencia
- Promueve la innovación y factores de competencia diferentes al precio

- Facilita intercambios de Información entre competidores
- Facilita la coordinación, la creación y vigilancia de carteles.



Situaciones de riesgo comunes



- Reuniones/conversaciones Informales
- Relaciones cercanas con colegas competidores (chats/grupos)
- Eventos/reuniones formales
- Terceros con acceso a información privilegiada
- Algoritmos de precios no vigilados

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



Algunas conductas sancionables

- Colusión tácita o expresa (precios o mercados)
- Colusión a través de algoritmos de precios
- Modelos hub-and-spoke vía terceros
- Intercambios de información competitivamente sensible





¿Me puedo reunir con competidores?

- **¿Está permitido reunirse con competidores?** Sí, pero con restricciones y solo 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.





Tipos de información sensible

Datos de Precios y Costos

Los datos sobre precios y costos son fundamentales para las empresas, 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.

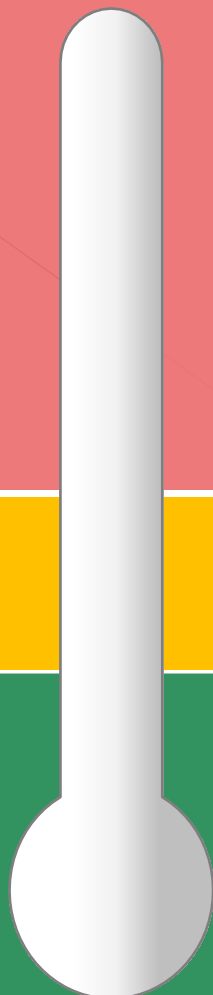
Listas de Clientes

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





Termómetro / líneas rojas



- Precios actuales o futuros
- Hábitos de consumo de huéspedes
- Identificación de clientes y proveedores
- Estrategias revenue management
- Disponibilidad actual o futura
- Estrategias promocionales

- 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



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?

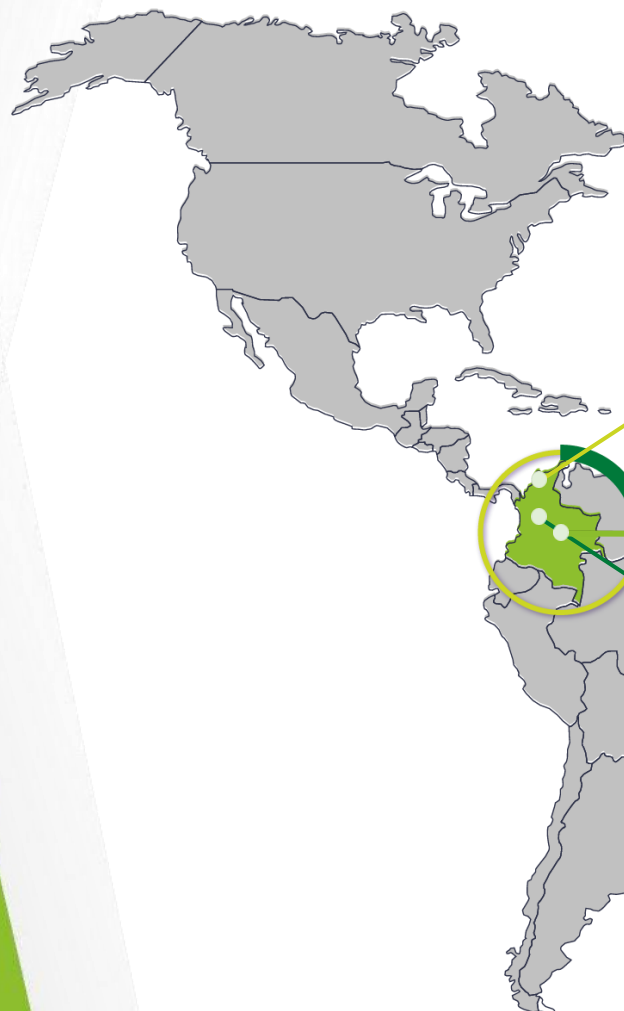
- Actuar siempre de manera independiente y conservar evidencia del razonamiento objetivo para las decisiones de mercado.
- No discutir asuntos sensibles con competidores y analizar cuidadosamente cualquier intercambio de información.
- Gobernanza de libre competencia que involucre datos y algoritmos.
- 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