

COTELCO | Plan de Formación en Libre Competencia

Acuerdos contrarios a la libre competencia

Mayo de 2026

¿Qué son los acuerdos restrictivos de la competencia?

Son pactos entre competidores mediante los que se modifican de manera artificial las condiciones de juego (p.ej. precios, producción, fuentes de suministro, condiciones de comercialización) y que, por lo tanto, afectan la competencia

Investigación y
sanción

Superintendencia de Industria y Comercio (SIC)

Contra los infractores: “multas hasta por la suma de 100.000 salarios mínimos mensuales vigentes o, si resulta ser mayor, hasta por el 150% de la utilidad derivada de la conducta por parte del infractor.”

Contra los facilitadores: “multas hasta por el equivalente de 2.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes al momento de la imposición de la sanción.”

ACUERDOS PROHIBIDOS

¿De acuerdo con la ley qué acuerdos restrictivos de la competencia existen? (Art. 47, Decreto 2153 de 1992)

1. Los que tengan por objeto o tengan como efecto la fijación directa o indirecta de precios.
2. Los que tengan por objeto o tengan como efecto determinar condiciones de venta o comercialización discriminatoria para con terceros.
3. Los que tengan por objeto o tengan como efecto la repartición de mercados entre productores o entre distribuidores.
4. Los que tengan por objeto o tengan como efecto la asignación de cuotas de producción o de suministro.
5. Los que tengan por objeto o tengan como efecto la asignación, repartición o limitación de fuentes de abastecimiento de insumos productivos.
6. Los que tengan por objeto o tengan como efecto la limitación a los desarrollos técnicos.
7. Los que tengan por objeto o tengan como efecto subordinar el suministro de un producto a la aceptación de obligaciones adicionales que por su naturaleza no constituirían el objeto del negocio, sin perjuicio de lo establecido en otras disposiciones.
8. Los que tengan por objeto o tengan como efecto abstenerse de producir un bien o servicio o afectar sus niveles de producción.
9. Los que tengan por objeto la colusión en las licitaciones o concursos o los que tengan como efecto la distribución de adjudicaciones de contratos, distribución de concursos o fijación de términos de las propuestas.
10. Los que tengan por objeto o tengan como efecto impedir a terceros el acceso a los mercados o a los canales de comercialización.

Esta no es una lista taxativa.

De acuerdo con la doctrina de la SIC pueden existir otros tipos de acuerdos siempre y cuando estos permitan a los agentes de mercado alterar de manera artificial las condiciones de juego.



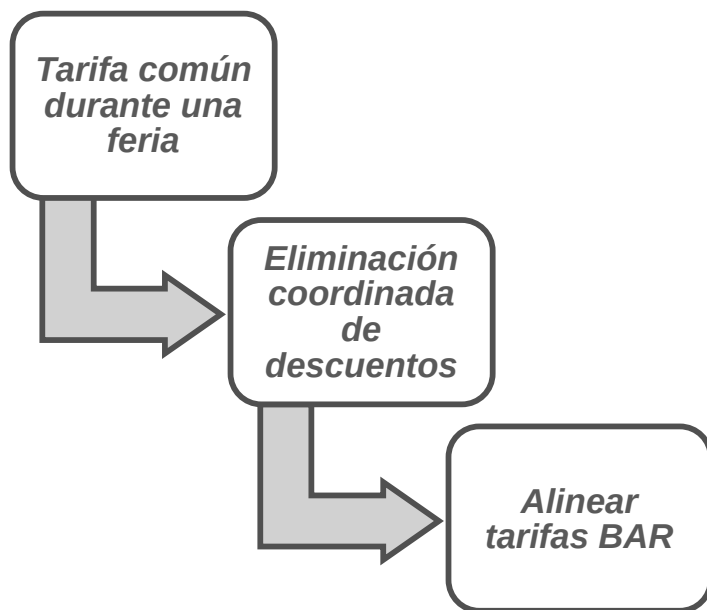
ACUERDOS PROHIBIDOS

Conducta 47.1 — Fijación de precios

Qué es

Acordar tarifas, descuentos, recargos o calendarios de aumento con competidores

Ejemplos



LÍNEAS ROJAS

- Compartir precios futuros
- Pactar aumentos de precio simultáneos
- Fijar precios mínimos o máximos en conjunto con otros competidores

QUÉ HACER

- Fijar precios de manera independiente
- Tener criterios de fijación de precios objetivos y medibles
- No intercambiar ningún tipo de información con terceros sobre precios o las variables con base en las que estos se determinan

ACUERDOS PROHIBIDOS

Conducta 47.3 — Reparto de mercados

Qué es

Distribuir zonas, clientes, canales o fechas entre competidores para no competir

Ejemplos

Cuentas corporativas

Oil & Gas / Pharma

Eventos

Eventos por hotel

Zonas geográficas

Barrios / municipios

Canales

OTA / directo / corp.

LÍNEAS ROJAS

- Acordar no competir por clientes, zonas, fechas o canales
- Pactos tácitos de no competencia con competidores

QUÉ HACER

- Política de captación de clientes independiente y autónoma en todos los mercados en los que participe el hotel
- Criterios objetivos y medibles para determinar mercados de interés

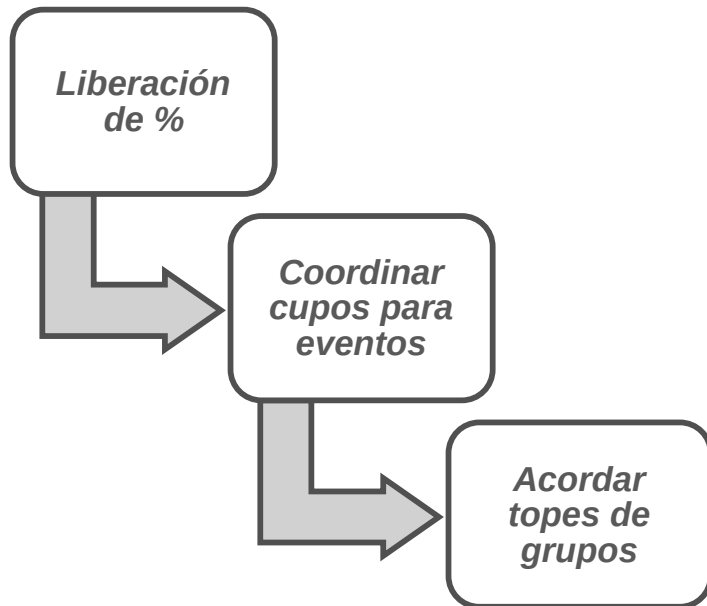
ACUERDOS PROHIBIDOS

Conducta 47.4 — Asignación de cuotas de producción o suministro

Qué es

Acuerdos para fijar “cuotas” o volúmenes de producción/suministro entre competidores, limitando cuánto ofrece cada uno (habitaciones disponibles, cupos, bloqueos a grupos)

Ejemplos: Evento de ciudad



LÍNEAS ROJAS

- Fijar con competidores cupos máximos, mínimos o proporciones de disponibilidad por canal/segmento/fecha
- Compartir planes de liberación de inventario (release) o de cierres de ventas por fechas pico

QUÉ HACER

- Gestión de capacidad con criterios internos (Revenue Management)
- Protocolos escritos para cierres por mantenimiento u operación
- Decisiones documentadas, sin coordinar con rivales

ACUERDOS PROHIBIDOS

Conducta 47.5 — Asignación, repartición o limitación de fuentes de abastecimiento

Qué es

Acuerdos entre competidores para repartirse o limitar proveedores/abastecimiento de insumos (*amenities*, lencería, alimentos y bebidas, químicos, mantenimiento, energía), afectando el acceso, precio o condiciones de compra

Ejemplos

**Coord. asignación
de proveedores**

Hotel 1 / Proveedor 1

***Bloquear o vetar
colectivamente a un
proveedor***

Volúmenes mínimos de compra

Bloqueo a terceros

LÍNEAS ROJAS

- Coordinar la asignación de proveedores
- Bloquear o vetar colectivamente a un proveedor
- Acordar exclusividades o volúmenes mínimos de compra para perjudicar a competidores

QUÉ HACER

- Seleccionar y rotar proveedores con criterios internos (precio, calidad, tiempos, ESG), sin acuerdos externos
- Prohibir listas sectoriales/gremiales obligatorias de proveedores
- Cualquier iniciativa conjunta de compras: debe pasar por revisión de asesores jurídicos



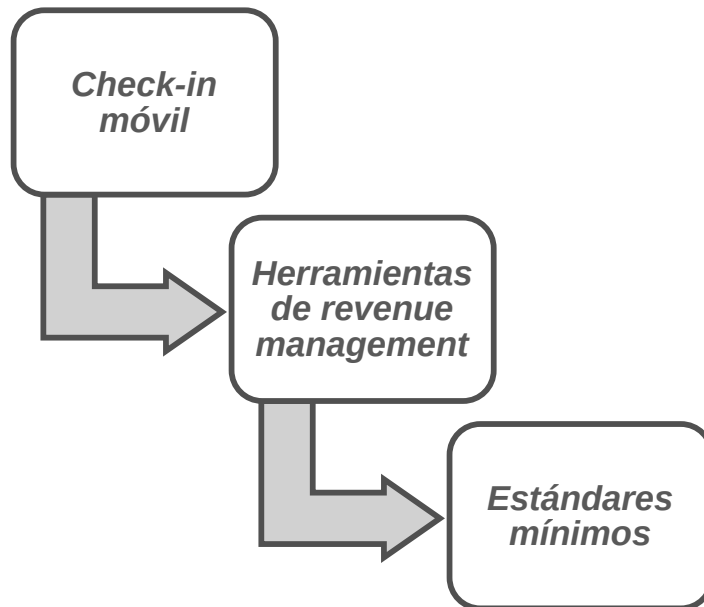
ACUERDOS PROHIBIDOS

Conducta 47.6— Limitación de desarrollos técnicos

Qué es

Acuerdo para frenar o retrasar la adopción de mejoras tecnológicas o de servicio (p. ej., check-in sin contacto, cerraduras inteligentes, RMS/IA, sostenibilidad energética) que aumenten la competencia

Ejemplos



LÍNEAS ROJAS

- Cualquier coordinación para posponer, vetar o “congelar” tecnologías o mejoras operativas que cada hotel pueda decidir por sí mismo

QUÉ HACER

- Roadmap tecnológico propio y documentado por razones internas (ROI, seguridad, experiencia huésped), sin acuerdos externos
- En espacios gremiales, sólo intercambiar buenas prácticas de alto nivel, no decisiones o calendarios de adopción tecnológica o, en general información pormenorizada sobre innovación o iniciativas de desarrollo técnico o tecnológico
- Evitar alternativas colectivas de estandarización que puedan cerrar la puerta a innovaciones

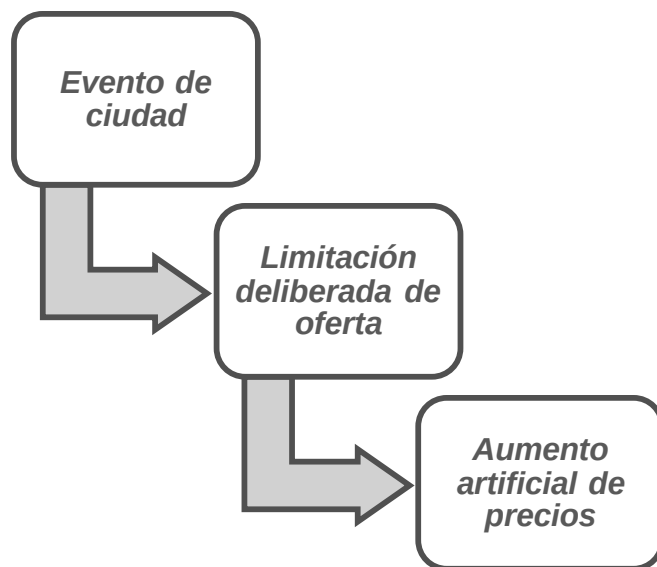
ACUERDOS PROHIBIDOS

Conducta 47.8— Limitación de venta de servicios

Qué es

Acuerdos para reducir, suspender o coordinar la oferta/capacidad (habitaciones, servicios, horarios)

Ejemplo: Limitación de disponibilidad en eventos de ciudad



LÍNEAS ROJAS

- Fijar con competidores cupos máximos, mínimos o proporciones de disponibilidad
- Compartir planes de liberación de inventario (release) o de cierres de ventas
- Coordinar cierre de servicios auxiliares

QUÉ HACER

- Tomar decisiones de capacidad basadas en datos propios (histórico, forecast, costos) y documentarlas
- No hablar de inventario, cierres o restricciones con ningún tercero